

Déploiement de l'e-business dans l'industrie : "Un outil d'échanges privilégié"

Sourcing et consultations sont les deux grandes fonctions de la plate-forme électronique d'achats utilisée par EADS Space Transportation. Près de 900 fournisseurs y sont connectés via Internet. Le point avec Yann Guillou, directeur d'EADS ST à St-Médard-en-Jalles et Jean-Marc Berdeu, chef du service achats généraux France d'EADS ST.

En bref...

✓ **Action collective.** Quatre PMI régionales ont débuté le programme "e-PME en Aquitaine" visant à intégrer les nouveaux modes de travail e-business. Celui-ci comprend neuf jours de conseil par un expert choisi par l'entreprise pour remodeler son système d'information ainsi qu'un volet formation (dirigeant, salariés, plan de formation si nécessaire...). Le coût de revient pour l'entreprise s'établit à 3 663€ après reversement des subventions de l'Etat et du Conseil régional. Huit entreprises d'Aquitaine peuvent encore intégrer cette action collective. Début de la formation en février 2006

www.aquitaine-industrie.com/Infos_region/uimm-if3.htm

✓ **Logiciels libres.** A lire sur le site de l'UIMM Aquitaine (rubrique Internet et vous), une synthèse sur les logiciels libres (bureautique, utilitaires, navigateur, messagerie, système d'exploitation...) permettant de réduire les coûts informatiques dans l'entreprise

www.aquitaine-industrie.com/Internet/uimm-iev.htm

✓ **Paroles d'acheteurs.** *Le temps passé à la recherche des fournisseurs est un élément essentiel. Les sociétés reconnues sur le Net auront forcément un avantage...*
"... Aujourd'hui, il n'est pas concevable que les responsables n'aient pas d'adresses e-mail personnelles. Beaucoup d'entreprises n'ont qu'une seule adresse électronique !"
Extraits de Paroles d'acheteurs, retranscription d'une table ronde réunissant les représentants de grands donneurs d'ordres régionaux, disponible en téléchargement sur le site de l'UIMM Aquitaine

www.aquitaine-industrie.com/Infos_region/uimm-if3.htm

Où en est le déploiement de l'e-business chez EADS Space Transportation ?

Yann Guillou - L'utilisation de ces moyens est davantage tournée vers les processus d'achats que vers les processus de conception comme chez Dassault et Thales. Nos produits sont différents et les aspects confidentialité font que nous n'avons pas interconnecté nos réseaux internes avec le monde extérieur. Néanmoins, nous sommes attentifs à ce qui se fait car il y a des choses à reprendre chez les avionneurs. Dans le domaine de la conception et de l'ingénierie, lorsque nous souhaitons travailler de façon intégrée avec nos fournisseurs, nous les invitons à rejoindre notre site, géographique s'entend, et à travailler en équipe sur un plateau.

Quels outils utilisez vous ?

Jean-Marc Berdeu - EADS ST a ouvert une plateforme électronique d'achats, il y a deux ans, dans le cadre d'un projet de réduction des coûts visant à économiser 30 M€. Ainsi en 2004, nous avons revu 70 à 80 % de tous nos gros contrats concernant les achats généraux et industriels et environ 250 M€ ont transité par cette plateforme. Nous l'utilisons pour faire du sourcing en lançant des demandes de renseignements (RFI : request for information) et pour faire des consultations via des demandes de prix (RFQ : request for quotation).

Par rapport aux solutions traditionnelles, l'avantage est de pouvoir charger toutes les pièces jointes utiles aux appels d'offres comme les

suite au verso

Moteurs de recherches : poser les bonnes questions...

Interroger un moteur de recherches est aujourd'hui un geste banal.
Astuces pour améliorer les résultats des requêtes...

- ☞ Entrer une série de mots précis plutôt qu'un seul terme ou une abréviation. En revanche, il est inutile de saisir des phrases complètes ou des questions.
- ☞ Suivre l'ordre naturel des mots augmente les chances d'obtenir des résultats pertinents. Le premier mot est toujours le plus important pour le moteur de recherche.
- ☞ Mettre entre guillemets une phrase permet d'obtenir l'expression exacte dans les pages de résultats.
- ☞ Le signe * permet en effet de remplacer un mot entre deux termes. " PIB français forte progression au * trimestre " permet de rechercher une progression du PIB français au premier, deuxième, troisième ou quatrième trimestre, par exemple.
- ☞ Pour effectuer une recherche sur un site connu, entrer votre requête suivie de l'adresse du site. Ex : " e-business www.aquitaine-industrie.com ". Cette méthode se révèle souvent plus efficace que l'utilisation des modules de recherches internes souvent limités en performances.
- ☞ Pour rechercher des présentations Powerpoint sur Internet, taper les mots clés recherchés suivis ou précédés de filetype:ppt. Attention au temps de téléchargement souvent long compte tenu du poids de ces fichiers. On peut également trouver des informations directement sous Word (filetype:doc), Excel (filetype:xls) ou Pdf (filetype:pdf). Il est également possible d'utiliser la fonction "recherche avancée" du moteur.

règlements des consultations, les cahiers des charges techniques, les conditions générales, etc. Cet outil permet une grande interactivité entre le fournisseur, l'acheteur et le responsable technique désigné. Autre point positif : la traçabilité de tous les échanges sur un dossier électronique.

En février 2005, nous avons migré sur la plateforme électronique d'achats sup@irworld, développée pour le compte d'Airbus. Le serveur est hébergé par Airbus à Toulouse et présente un niveau de protection permettant une utilisation par les acheteurs via des postes en réseau.

Y.G. - Nous ne dépendons pas d'Airbus. Nous avons une utilisation de cette plateforme générique qui nous est entièrement dédiée. Cela veut dire également que les fournisseurs d'Airbus qui ont une pratique de cette plateforme peuvent utiliser la nôtre dans les mêmes conditions...

Combien de fournisseurs sont-ils connectés à votre plateforme électronique et quel est son impact ?

J.-M.B. - A ce jour, 870 fournisseurs sont inscrits dans la base d'EADS ST.

Pour les nouveaux entrants, le prestataire a, dans son contrat, un devoir de formation. Ce sont des formations très simples, de l'ordre de deux à trois heures, pour expliquer le fonctionnement de la plateforme. Par ailleurs, il existe une hot line que le fournisseur peut appeler à tout moment s'il rencontre des difficultés lors des premiers échanges. L'utilisation de cet outil permet de travailler en mode équipe, en mode projet. Auparavant, lors du lancement d'une consultation, vous donniez le nom d'un acheteur et le nom d'un technicien. Le fournisseur passait des coups de téléphone et des fax à l'un et à l'autre ce qui se traduisait par une dispersion de l'information et quelques pertes de données. Aujourd'hui, nous obligeons nos fournisseurs et nous nous obligeons à communi-

Investissements dans les TIC

" Selon l'IDATE [Ndlr : Institut de l'audiovisuel et des télécommunications en Europe], la croissance du taux de productivité aux USA entre 1995 et 2003 (qui a doublé par rapport à la période 1973-1995, passant de 1,5 à 3 %) est due pour les 2/3 au développement et à l'usage des TIC. Les TIC représentaient, dans ce pays en 2003, 4,5 % du PIB, 42 % des investissements des entreprises, et la part des TIC dans la recherche développement des entreprises a atteint 54 %. L'Europe serait très en retard [...] les investissements dans le domaine des technologies de l'information n'atteindraient que 20 % de l'investissement global des entreprises en Europe, contre 50 % aux Etats-Unis ".

Le rapport 2005 de l'Observatoire économique aquitain des TIC souligne néanmoins que la dynamique des usages professionnels est due aux TPE/PME dont les dépenses informatiques ont augmenté de 2,7 % en 2004 contre 0,6 % dans les grandes entreprises.



Chez EADS Space Transportation, tous les achats d'un montant supérieur à 50k€ transitent par la plateforme Sup@ir World.

quer uniquement à travers l'outil, via les onglets messages. Toute question et toute réponse doit obligatoirement passer par la plateforme ce qui assure une parfaite transparence.

Cela suppose-t-il un investissement pour les fournisseur et sous-traitants ?

J.-M.B. - Cela ne leur coûte rien. Tous les fournisseurs ont aujourd'hui un accès Internet et personne ne rencontre de problème particulier, si ce n'est l'entraînement initial lié à une première affaire. Tout le monde y trouve son compte. Il y a encore un an, une société régionale sur Bordeaux refusait d'utiliser cette plateforme. Nous lui avons dit que dans ce cas, elle ne serait pas consultée. Après avoir laissé passer deux ou trois appels d'offres, cette société répond maintenant sur la plateforme... Mais aujourd'hui, il faut savoir qu'un refus de la part d'un prestataire est éliminatoire ! Nous ne le consulterons pas. Depuis le 1er février, tout appel d'offres d'un montant estimé supérieur à 50 k€ doit obligatoirement passer sur la plateforme électronique d'achats. Ceci représente environ 80 % de nos appels d'offres sur un chiffre d'affaires EADS ST France qui tourne aux alentours de 900 M€.

Quels sont les types d'achats concernés par ces consultations électroniques ?

J.-M.B. - Tous types d'achats : prestations de services, prestations intellectuelles, moyens industriels, consommables généraux, approvisionnements industriels. Il n'y a quasiment aucun domaine dans lequel nous nous interdisions d'utiliser cette plateforme. La seule exception concerne les systèmes et équipements ou les achats de coopération avec de gros industriels où il n'y a pas une réelle concurrence.

Depuis le lancement de la plateforme électronique, nous avons revu toutes nos procédures d'achats pour les adapter à l'utilisation de cet outil. Y compris pour les besoins quotidiens de l'entreprise qui font l'objet de contrats-cadres pluriannuels négociés par les achats à travers la plateforme. C'est le cas des fournitures de bureau pour lesquelles nous avons déjà mis en place un catalogue électronique utilisé par chaque secré-

taire pour faire ses approvisionnements. Nous allons faire de même prochainement dans le domaine de la visserie.

Comment les PME d'Aquitaine réagissent-elles à cette nouvelle façon de travailler ?

J.-M.B. - La réaction a été bonne après une première période naturelle d'inquiétude face à l'utilisation d'un nouvel outil. A 98 %, pour ne pas dire plus, les PME de la région nous suivent dans cette démarche.

Le déploiement de l'e-business ne va-t-il pas dans le sens de la réduction du nombre des fournisseurs ?

J.-M.B. - Il n'y a pas de corrélation. Depuis huit à dix ans, les politiques d'achats ont été ciblées sur la réduction des fournisseurs. La plateforme électronique n'est pas un outil pour réduire encore plus le panel. Cet outil-là est un outil de partenariat, même si je n'aime pas ce terme par trop galvaudé. C'est un outil d'échanges privilégiés entre un donneur d'ordres et son panel de fournisseurs.

La conception et l'ingénierie seront-ils à terme concernés par les nouveaux modes de travail numériques ?

Y.G. - Pour l'instant dans ce domaine, nous ne sommes pas convaincus que l'on puisse mettre en place un système fiable pour la protection des données. Mais cela est susceptible d'évoluer. Nous en discutons très fréquemment... et nous avons par ailleurs d'autres besoins de connexions avec nos différents sites.

D'autre part, ce n'est pas une question cruciale dans la mesure où nous arrivons en fin de développement de nos grands programmes et que nous évoluons à court et moyen terme vers les phases de production de ces programmes. C'est pourquoi nous avons orienté l'utilisation des techniques e-business davantage vers le procurement. Nous avons un peu de temps pour réfléchir à de nouvelles méthodes. A l'occasion d'un futur programme, il est probable que la relation client devra prendre en compte l'utilisation de ce type d'outil et que nous serons amenés à réfléchir sur l'e-business dans le cadre de la conception.