

E-SPEC : AMÉNAGEMENTS

*De la couleur
de la moquette
aux équipements
électroniques,
la nouvelle base
de données e-Spec
centralise et
sécurise la liste
complète des
options possibles
pour
l'aménagement
des avions Falcon*



J amais démenti, le succès de la famille Falcon en aviation d'affaires tient pour une bonne part à la conformité des modèles proposés aux besoins des utilisateurs – des entreprises ou des organismes pour la plupart, mais également des opérateurs privés – que ce soit en termes de performances opérationnelles et techniques, d'autonomie de vol ou de facilité de maintenance par exemple. Il tient aussi à la diversité et à la qualité des aménagements intérieurs.

Les clients choisissent leurs propres aménagements dans un catalogue très fourni.

Il s'agit aussi bien d'équipements optionnels d'avionique (par exemple, un radar météo ou une antenne de réception satellite) que d'éléments plus classiques de confort ou de décoration comme la disposition générale des sièges et du mobilier, les types de fauteuils et leurs revêtements, les matériels de restauration et de cuisine (chariots, couverts, vaisselle, ...) ou encore une éventuelle installation audio-vidéo, etc.

Il est impératif de gérer au mieux ces aménagements et leurs constituants, ceci dès l'enregistrement de la commande. En phase de réalisation et pour chacun des appareils livrés, leur suivi doit être particulièrement rigoureux.

DE L'OPTION «EXOTIQUE»
À L'OPTION DITE
«DÉVIATION»,
UN CHOIX COMPLET
POUR LE CLIENT



C'est dans ce contexte que Sogitec a développé e-Spec, une base de données qui contiendra l'ensemble des spécifications d'aménagement des différents avions et sera partagée entre les acteurs concernés par le processus : clients, commerciaux, ingénieurs en bureau d'études, techniciens de réalisation et service après-vente.

Ces aménagements sont réalisés à partir des catalogues qui contiennent l'ensemble des options possibles, mis à jour régulièrement.

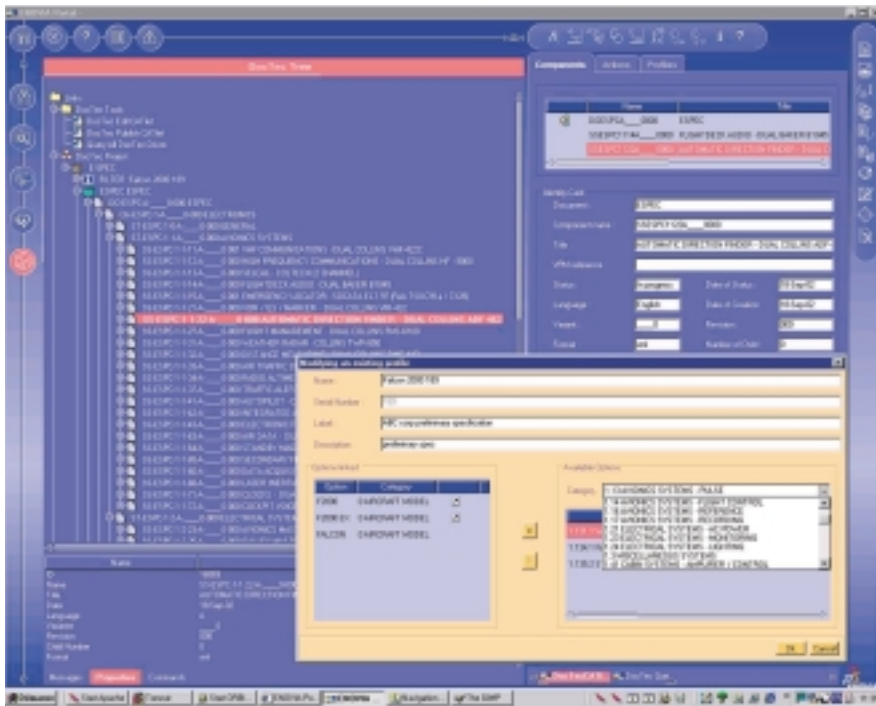
Le logiciel e-Spec contiendra également ces catalogues.

Les configurations et les règles de combinaisons possibles des options y sont indiquées. Le logiciel e-Spec précise également les incompatibilités éventuelles entre certaines options, tout comme sont précisées les options obligatoirement complémentaires entre elles.

Le système permet également de créer des options «exotiques» (hors catalogue) qui seront conçues par le bureau d'études ou de choisir des «déviation» (évolutions d'options existantes) qui seront par la suite intégrées dans la base de données.

Aborder e-Spec pour la première fois consiste à naviguer dans la base de données pour y sélectionner les options par un dialogue

«SUR MESURE» ...



dans ce cas les évolutions sont éditées, soumises à l'accord du client puis intégrées par mise à jour de la spécification.

UNE BASE DE DONNÉES DÉPLOYÉE ENTRE SAINT-CLOUD ET L'ARKANSAS

Au plan technique, e-Spec est constitué d'une base DOCTEC déployée sur trois sites : Saint-Cloud, Teterboro (New-York) et Little Rock (Arkansas).

Auparavant, chacun de ces sites avait ses propres procédures.

La mise en œuvre d'e-Spec permettra de centraliser désormais l'ensemble des connaissances dans une base de données unique, sécurisée et cohérente, de produire les diverses spécifications, d'en établir les historiques, d'intégrer les options exotiques et autres déviations ou encore d'extraire des statistiques sur la récurrence de telle ou telle option.

Le tout avec une sécurité optimisée, particulièrement bienvenue au regard des termes du contrat, et avec tous les bénéfices d'une traçabilité fiable et immédiatement disponible.

interactif en vue de définir une première spécification qui sera imprimée et remise au client. Celle-ci aura dès lors valeur de document contractuel.

Une fois que le choix du client est entériné, les travaux sont entamés et des revues d'avancement réalisées en sa présence.

La base e-Spec prendra en compte les demandes éventuelles d'évolution de la spécification par rapport au contrat engagé, une fois obtenu l'accord des spécialistes concernés.

Certains impondérables – par exemple la défaillance d'un fournisseur – peuvent se produire et entraîner des modifications non prévues ;

Application Software dedicated to Completion Process
e-Spec Software

CUSTOMER
Customer Specification
Customer Request

SPEC. & DESIGN DEPT.
Customer Specification
Completion

ENGINEERING DEPT.
Manufacturing
Specification

SALES DEPT.
Customer Specification
Customer Request

SUPPORT DEPT.

CRM ERP

- Facilitate data exchange between the Company's Specification & Design Department and a Manufacturing Completion Department.
- Use of a global, single source up-to-date database for all specifications within the Enterprise and partners.

Sogitec

for further information: doctec@sogitec.fr - tel: +33 1 41 18 59 26 - www.sogitec.com

... POUR LE CLIENT FALCON ?

DE MÉRIGNAC A LITTLE ROCK (ARKANSAS), CHANGEMENT DE LIVRÉE POUR LES FALCON

Les Falcon «de base» (les avions «verts», couleur de leur fuselage en sortie d'usine) sont initialement fabriqués à Mérignac, puis convoyés en vol vers la filiale américaine Dassault Falcon.

La plupart des aménagements de la gamme Falcon sont définis par les équipes commerciales avec les clients, soit aux États-Unis, premier marché mondial pour l'aviation d'affaires, soit au siège de Dassault Aviation à Saint-Cloud, puis réalisés à l'usine de Little Rock.



JOHN ROSANVALLON

PRÉSIDENT DE DASSAULT FALCON.

Pouvez vous résumer le profil de la Société Dassault Falcon ?

Dassault Falcon Jet Corp. (DFJ), filiale détenue à 100 % par Dassault Aviation, est responsable de la vente et du support des avions d'affaires Falcon pour l'Amérique du Nord, l'Amérique du Sud et les pays d'Asie du pourtour du Pacifique (y compris la Chine). Elle emploie plus de 2 300 personnes.

Depuis la livraison du premier Falcon 20 en 1963, plus de 1 600 avions ont été livrés dans plus de 65 pays à travers le monde. La famille des Falcon actuellement en production comprend trois tri-réacteurs – les Falcon 50EX, 900C, 900EX et le nouveau 7X – ainsi que les deux bi-réacteurs Falcon 2000 et 2000EX.

Quelles sont vos perspectives et comment vous situez-vous dans le contexte économique ?

Aujourd'hui les experts s'entendent sur une croissance à long terme avec une stabilisation en 2003-2004.

Nous avons livré 66 appareils en 2002, ce qui nous place en tête du marché mondial avec 40 % des parts.

Nous prévoyons de rester à ce niveau malgré la diminution du nombre des avions livrés.

Les équipes Falcon travaillent beaucoup pour mettre de nouveaux produits sur le marché :

Falcon 2000EX, Falcon 900EX EASY cette année et le tout nouveau Falcon 7X dont les livraisons interviendront dès la fin 2006. Pour fixer les idées, la Société a d'ores et déjà reçu 35 commandes fermes de Falcon 7X, à livrer jusqu'au début 2008.

Nous pensons que ces produits innovants vont permettre au Falcon de garder la première place pendant plusieurs années.

Quels sont les atouts des Falcon de Dassault ?

Innovation, qualité et compétitivité font du Falcon une marque haut de gamme, réputée pour sa fiabilité et son confort. En outre, Dassault Falcon met l'accent sur la satisfaction du client en améliorant en permanence le catalogue des options d'aménagements.

A titre d'exemple, le centre d'aménagement de Little Rock est la plus grande usine de Dassault, dépassant même l'usine principale d'assemblage de Bordeaux-Mérignac en France. En 1999 a pris fin un programme d'agrandissement réalisé sur quatre ans qui, avec sept nouveaux hangars, a pratiquement doublé la surface de Little Rock, la portant à plus d'un demi-million de mètres carrés. Le rythme de finition des Falcon est passé de 24 avions en 1995 à près de 60 l'année dernière. Bien qu'en tête de peloton en terme de qualité et délais, nous cherchons à mieux nous structurer pour supprimer les pertes de temps dans le processus d'aménagement des avions qui pénalisent notre compétitivité.

Dans ce but, nous investissons en permanence dans les nouvelles technologies pour améliorer la relation avec le client et veiller au progrès technique.

Pourquoi investir dans une base de données capable de gérer les spécifications du client ?

Nous rédigeons des spécifications pour satisfaire le client à chaque instant quelles que soient les difficultés rencontrées, dues aux différences de langue ou aux barrières géographiques.

Nous sommes à l'écoute de nos clients tous les jours. Nous devons être certains que chaque employé comprenne clairement notre engagement envers chacun de nos clients aussi avons nous besoin d'un outil capable de centraliser l'information, de normaliser et consolider les meilleurs processus.

La base e-Spec facilitera ce travail en recueillant les spécifications du client, en identifiant ses besoins particuliers dans le catalogue des options. De plus, nous serons capables de trouver les dix «déviation» les plus demandées et ainsi de mieux anticiper les demandes du client. Ceci conduira à une meilleure spécification, à jour et plus précise. La structure intrinsèque du logiciel e-Spec répond entièrement aux exigences de la norme ISO et permet d'améliorer et d'harmoniser nettement nos travaux en produisant des documents de grande qualité.

Pourquoi choisir le produit Doctec de Sogitec pour construire cette Base de données ?

Il est très difficile en ce moment de trouver un logiciel bien adapté. De plus, Doctec a déjà prouvé sa capacité à gérer des bases complexes et à publier des «sorties» papier de qualité. Nous pensons, avec Sogitec, que notre besoin est fondamental pour de nombreux secteurs de l'industrie.

Nous espérons alors être avantagés dès le départ par cette solution dont Dassault Falcon profitera à l'occasion des mises à jour de la maintenance et des évolutions à venir.

Quelle est la prochaine étape ?

Nous sommes vraiment persuadés que e-Spec sera une réussite, c'est pourquoi nous prévoyons de développer très prochainement des fonctionnalités supplémentaires.

Nous voyons d'abord un grand intérêt à relier le texte de la spécification aux illustrations à extraire de la maquette numérique construite sous logiciel Catia par notre bureau d'études. Nous nous servirons de la maquette numérique pour réaliser des démonstrations virtuelles où les clients pourront visualiser instantanément les conséquences de leurs choix. La partie texte de la spécification restera une part importante de notre engagement contractuel envers le client mais la maquette numérique en trois dimensions pourra améliorer le dialogue.

Puis nous avons l'intention de tirer parti d'e-Spec en définissant des processus précis capables d'exploiter les sorties de la base à l'intérieur de la Société. Nous espérons pouvoir numériser ces processus au travers des technologies «durée de vie», «workflow» et «signature numérique»

En résumé, e-Spec est le point de départ qui fournira l'information précise et structurée dont a besoin notre future application CRM (Customer Relationship Management - Gestion de la relation client).