

Témoignage client SAP



NHI (NATO Helicopter Industries), joint venture de quatre industriels du secteur Aérospatiale et Défense, a choisi mySAP.com en 2000 et sa solution mySAP PLM pour gérer la production en série de l'hélicoptère militaire NH90. « Seul un outil aussi structurant, rigoureux et fonctionnellement riche que mySAP PLM pouvait nous permettre de remplir cette mission complexe, que nous ont confiée quatre nations : la France, l'Allemagne, l'Italie et les Pays-Bas », précise Jean-Michel Poulier, Operations Manager de NHI. « Et seul SAP nous assurait en sus l'assistance à la mise en œuvre et l'hébergement de notre solution ».



NHI CONSTRUIT SES HELICOPTERES NH90 SOUS BANNIERE mySAP PLM

L'histoire de NHI (NATO Helicopter Industries) commence au début des années 1990, lorsque 4 pays de l'OTAN, la France, l'Allemagne, l'Italie et la Hollande décident de s'unir pour concevoir et construire un nouvel hélicoptère militaire, le NH90. En février 1992, ces 4 nations créent, sur le modèle de l'OTAN, la NAHEMA (NATO Helicopter Management Agency), chargée d'administrer le projet et de rassembler quatre industriels pour sa réalisation. Sont retenus : Eurocopter France, Eurocopter Deutschland, le hollandais Fokker et l'italien Agusta, qui créent pour le besoin la joint venture NHI. De 1992 à 2000, dans le cadre de sa première mission, NHI conçoit cinq prototypes qui, avec plus de 1000 heures de vol à leur actif, servent aujourd'hui d'outils de développement et de qualification. En juin 2000, NHI, qui compte alors 60 collaborateurs, signe son second contrat avec la NAHEMA, pour la production en série de l'appareil.

« Nous avons entre les mains déjà 300 commandes fermes et une organisation industrielle : les NH90 seraient assemblés sur trois chaînes (Milan, Marignane et Munich) et, pour les alimenter, les quatre partenaires industriels auraient chacun la responsabilité de l'achat ou de la fabrication des différents composants pour la totalité des hélicoptères », explique Jean-Michel Poulier. « Nous avons aussi décidé de centraliser deux fonctions stratégiques au sein de NHI : la gestion des configurations des appareils et celle des plans directeurs de production. Et pour ce faire, nous avons besoin d'un système de gestion ad hoc ». NHI lance alors un appel d'offres auprès des éditeurs de logiciels, avec un cahier des charges extrêmement rigoureux : la solution doit être intégrée et structurante, pour optimiser les processus de décision internes, et paramétrable rapidement par des utilisateurs, NHI ayant une équipe informatique réduite.



THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP

SAP FRANCE

57/59 bd Maiesherbes

75008 Paris

Tél. : 01 55 30 20 00

Fax : 01 55 30 20 01

www.sap.com/france

« Nous souhaitons aussi que cette solution soit un standard de l'aéronautique, pour bénéficier de montées de versions qui prennent en compte les évolutions de ce secteur », précise Jean-Michel Poulie. « Et enfin, plus qu'un éditeur, nous cherchions un partenaire capable de nous accompagner dans sa mise en œuvre puis d'assurer son hébergement et son exploitation. Seul SAP a rempli la totalité de cette longue liste de critères déterminants, avec sa suite mySAP.com, dont la solution mySAP PLM répond parfaitement à nos exigences fonctionnelles métiers ».

UNE GESTION OPTIMISÉE DES CONFIGURATIONS ET DES PLANS DE PRODUCTION

NHI signe en décembre 2000 avec SAP. Dans la foulée, trois key-users assistés de trois consultants de SAP démarrent le paramétrage de mySAP PLM. En mai 2001, la gestion des configurations est opérationnelle, suivie en juin de la planification de production, puis en décembre, des outils de suivi de modifications de configuration. « Délais et budgets ont été parfaitement respectés, grâce à 4 facteurs : la réflexion rigoureuse menée au préalable sur nos processus et nos objectifs, qui nous a permis de démarrer avec des idées claires ; l'expérience terrain des consultants de SAP, leur excellente maîtrise du monde de l'aéronautique et leur efficacité ; le fait d'avoir confié l'implémentation de la solution à des opérationnels confirmés, et enfin, le choix de rester dans les standards de mySAP PLM ».

Dès l'été 2001, NHI commence la production en série du NH90 dans deux versions : l'une destinée au transport de troupes, l'autre à la surveillance maritime. Les configurations souhaitées par les clients (les quatre nations à l'origine du projet, mais aussi à ce jour les pays nordiques) sont gérées dans mySAP PLM, qui génère automatiquement les besoins en terme de composants et les plans de production à soumettre aux quatre partenaires industriels. « La solution de SAP est un formidable outil de productivité », ajoute Jean-Michel Poulie. « Il nous permet en effet de gérer nos 2 activités complexes de configuration et de planification multi-sites avec très peu de ressources : seulement 3 personnes pour la première et 2 pour la seconde ». Rien que sur l'économie de ressources réalisée sur ces deux fonctions

« Notre solution mySAP PLM rassure fortement nos clients quant à notre capacité à produire nos hélicoptères dans les délais et le respect des configurations requises »

Jean-Michel Poulie - Operations Manager - NHI

habituellement très consommatrices, NHI a calculé un retour sur investissement inférieur à 2 ans pour sa solution, dont les coûts d'exploitation sont lissés et maîtrisés grâce au mode hébergé. De plus grâce à la souplesse de sa solution, NHI peut sans souci effectuer des modifications de configurations jusqu'à la dernière minute et répondre ainsi avec réactivité aux évolutions des besoins ou contraintes de ses clients, tout en disposant d'une visibilité fiable sur les 16 ans sur lesquels court son carnet de commandes.

mySAP PLM : UN ATOUT DE PLUS

Depuis début 2002, NHI a ouvert son système à ses clients qui peuvent désormais consulter leurs commandes et suivre en direct l'évolution des données de leurs configurations. « Nos clients sont très impressionnés par la structuration et la rigueur que mySAP PLM confère à nos programmes de fabrication. La solution de SAP est donc aussi pour nous un véritable atout marketing puisque, grâce à elle, nos clients ont pleinement confiance dans notre capacité, via nos partenaires industriels, à leur livrer à l'heure les configurations réellement requises ».

Mais mySAP PLM n'est qu'une première étape et NHI a déjà démarré la mise en œuvre des fonctions de pricing de mySAP.com pour mieux calculer les tarifs de ses NH90 en vue d'étendre sa cible de clients. Au programme également à plus long terme, la mise en place d'outils de collaboration, basée sur l'intégration au système de NHI des systèmes de gestion des partenaires industriels : Eurocopter France et Eurocopter Deutschland ont aussi SAP R/3, Agusta travaille avec SAP R/2, et seul Fokker dispose d'un système tiers. Et Jean-Michel Poulie de conclure : « Notre objectif est en effet d'arriver progressivement à exploiter toute la quintessence de mySAP.com ».

Architecture technique

Composants : mySAP PLM

Solution hébergée par SAP (Offre SAP Hosting)