

« **L'évolution des politiques d'achats de nos clients et de leurs attentes nous pousse à évoluer et devient donc une source de développement, un vrai levier de croissance pour les années à venir.** »

Quelle est la valeur ajoutée d'Airbus par rapport à un « pur » fournisseur de services ? Tout d'abord, le produit fait la différence : un avion est connu et reconnu par ses clients pour sa fiabilité et ses performances avant tout. Mais c'est la façon dont nous sommes capables d'accompagner, de soutenir et d'être présents pour le client tout au long de la vie de l'avion qui fera la différence avec la concurrence : la qualité des réponses techniques, les solutions de réparation, la formation des mécaniciens et des membres d'équipage, le soutien logistique pour les pièces de rechange et l'accès à la documentation.

Toutefois le marché attend encore plus. Pour faire la différence auprès de leurs clients, les compagnies aériennes exigent un service d'excellence. Elles doivent être capables d'anticiper le positionnement des pièces de rechange au bon endroit et surtout au bon moment, d'apporter de l'expertise d'ingénierie dans les domaines de la planification et de la maintenance prédictive, d'offrir des modes de formation innovants au moment où le besoin apparaît et enfin de mettre en cohérence les milliards d'octets de données créés par l'avion pendant le vol, lors de son stationnement à l'aéroport et dans ses stations d'entretien.

« **L'objectif final est de maximiser le taux de disponibilité de l'avion tout en minimisant les coûts d'exploitation. C'est ce que nous appelons une offre de services.** »

Cette implication dans le processus de nos clients, au plus proche de nos produits, affine notre vision globale et devient donc une véritable source d'amélioration continue. La fidélisation de nos clients est à ce prix : des services mis en place rapidement, simplifiant l'exploitation, l'entretien et la transition des avions et suffisamment agiles pour s'adapter aux différents contextes : rapide, simple et agile.

Clémentine GALLET
PDG de Coriolis Composites



Nos partenaires ont la parole

Coriolis Composites est une société née en 1996 d'une passion pour les défis industriels liés aux matériaux composites. Elle est aujourd'hui un leader dans la production robotisée de structures en composites, en particulier dans l'aéronautique.

Notre société est née de notre passion pour la voile. Conçu en école d'ingénieurs, notre projet avait pour objet d'améliorer les techniques de production des coques de voilier en composites en les faisant sortir de l'artisanat.

Pourtant, nous n'avons pas rencontré le succès escompté dans le nautisme et la sortie de la phase de recherche et développement a été difficile. En dépit d'une implantation à Lorient en 2003 (développement économique local), du soutien financier du ministère de la Recherche, nos solutions n'ont pas réussi à intéresser le monde du nautisme, ni celui des pales d'éoliennes.

Alors que notre projet était menacé faute d'un premier client, nous nous sommes tournés vers l'industrie aéronautique et nous avons décroché une commande-clé en 2006 pour Technocampus à Nantes. Nos têtes de dépose de fibres ultra légères et

compactes répondaient en effet aux défis des composites. Nous sommes alors entrés dans une dynamique vertueuse avec de nombreux projets collaboratifs. Nous avons appris la co-innovation technologique et sommes fiers de compter de nombreuses « success stories » à notre compte !

Ces projets nous ont permis de passer au stade industriel. Aujourd'hui, nous avons vendu 36 machines. Coriolis Composites est le partenaire de Bombardier sur le C-Series, de Safran pour les nacelles du Leap X, d'Airbus Défense and Space et, tout récemment, d'Airbus pour le fuselage de l'A350.

Coriolis Composites se distingue de ses concurrents par une connaissance fine des matériaux composites, apportant une bonne compréhension des besoins finaux des clients. Ceci a permis de concevoir une cellule robotisée ultra-flexible et compétitive dont le prix est très inférieur aux solutions concurrentes.

Forte de 120 salariés, Coriolis connaît une croissance rapide et atteindra un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros en 2015 (contre 8 millions en 2011). Dans un monde des composites en forte évolution, elle investit 20% de son chiffre d'affaires en R&D sur l'application de sa technologie pour de nouveaux matériaux, mais aussi vers de nouveaux marchés dans l'automobile, les transports,...

