

**AeroMorning.com**  
AEROSPACE NEWS

YOUR ACCOUNT  
SIGN IN | CREATE AN ACCOUNT

Français - English

Home | News | Chronicles | Public speeches | Features

ADVERTISING

SEARCH  Agenda  OK

Register here to receive the P. Sparaco chronicles by email  OK

Agenda | Who's Who | Book Reviews | Jobs | Directory

Photos | Videos | Twitter | Flux RSS

---

**CAN AN AIRCRAFT BE GROWN?**  
EXPLORE HOW IMAGINATION TAKES FLIGHT ▶

**EADS**

---

Thursday 26 January **News** [Post a news item](#)

Directory

Add your website

Categories

- Administrations
- Aerial Legislation
- Aero & Space Jobs
- Aeroclubs
- Aircraft Broker
- Aircraft Leasing
- Aircraft Manufacturers
- Airlines
- Airports
- Associations
- Bank & Finance
- Business airplanes
- Carriers
- Catering
- Competitiveness Clusters
- Conferences
- Defence
- Engine Manufacturers
- Engineering
- Environment
- Events
- Fuel
- Helicopters
- Innovation
- Machining & Testing
- Major Programs
- Medias
- Miscellaneous
- MRO
- Museums
- Research & Development
- Satellites & Remote sensing
- Satellites & Teledetection
- Services
- Small equipment
- Social
- Space
- Specialized laboratory
- Subcontractors
- Supplier
- Technology
- Tours operators
- Training

**Aircelle Maroc vole haut avec la certification**



Aircelle Maroc vole haut avec la certification Classe A Oliver Wight

Equipementier aéronautique de premier plan, Aircelle Maroc est la première entreprise marocaine à obtenir la certification Classe A du groupe Oliver Wight. Cela a amené une remarquable amélioration de son efficacité et de sa réputation.

Dans le cadre de la démarche Classe A Oliver Wight, le niveau de service client d'Aircelle Maroc a dépassé les 98% alors qu'il évoluait généralement entre 70 et 80%. Parallèlement, les niveaux de stocks ont été réduits d'un tiers, permettant d'économiser des centaines de milliers d'euros, et l'entreprise a reçu une reconnaissance formelle de la part de Rolls-Royce pour ses résultats exemplaires en termes de respect des dates de livraison (On Time in Full ou OTIF). Les cycles de fabrication ont également été considérablement réduits, l'assemblage de certains produits ayant été réduit de plus de 50%. Tout cela s'est réalisé dans un temps relativement court: l'entreprise a été certifiée Classe A dans les domaines de la planification et du suivi d'exécution à peine 18 mois après le lancement de la démarche avec Oliver Wight.

"Les stocks ont été réduits de 7,5 millions d'euros, soit environ 30 000 euros chaque jour ouvré" dit le responsable supply chain, Ludovic Boisramé. "Un des critères clés a été d'attaquer les barrières entre les fonctions, avec le soutien des actions Classe A. Lorsque les gens ont vu qu'ils travaillaient à partir d'un même jeu de données, il a été facile de voir quelles améliorations pouvaient être apportées et mesurées.

La démarche Classe A est une partie du programme Classe A déployé dans l'ensemble du groupe Aircelle, ainsi que dans le groupe Safran (10 milliards d'euros de Chiffre d'affaires et 55 000 personnes) dont Aircelle est filiale. Safran est une entreprise multinationale française présente dans 50 pays et sur 3 marchés principaux: l'Aéronautique, la Défense et la Sécurité. Parmi les clients d'Aircelle, on trouve les principaux motoristes et avionneurs tels que Airbus, Gulfstream, Rolls-Royce, Bombardier, Embraer, Power Jet... Aircelle Maroc est installée à Casablanca: c'est le premier site non français du groupe Safran à atteindre le niveau Classe A du groupe Oliver Wight.

L'usine marocaine fabrique des nacelles (enveloppes des moteurs), des inverseurs de poussée et des composants en matière composite (fibre de carbone) que l'on retrouve sur les avions de ligne et les avions d'affaire. Aircelle Maroc s'est renforcée depuis son ouverture en 2006, avec un chiffre d'affaires passé de 10 à 70 millions d'euros et un effectif actuellement d'environ 450 personnes. Et le Directeur Général, Benoit Martin-Laprade, est déterminé à poursuivre cette progression, tablant sur une croissance de 15% par an dans les 5 prochaines années.

La Classe A est cruciale pour assurer cette progression continue, dit Benoit. Et il conclut : « Cela nous donne une méthodologie, une structure, et vous avez besoin de cela si vous planifiez une croissance de 15% chaque année. La Classe A est un standard globalement reconnu et il signifie réellement quelque chose pour nos clients à travers le monde. Il n'y a aucun doute que cela nous aide à sécuriser les nouvelles activités. Et nous savons que nous pouvons le faire sans augmenter les stocks ».

Source : Aircelle  
2012-01-25  
Web : <http://www.aircell.com>

Stock exchange

Aero stock exchange



What's a share?  
Publications

Académie Nationale de l'Air et de l'Espace subscription