

Forum des Fournisseurs d'Aerolia

Aerolia présente sa stratégie d'achat à ses fournisseurs implantés en Picardie.

C'est à l'invitation de Christian Cornille, son Président, que les 24 fournisseurs d'Aerolia en Picardie ont participé, le 19 Janvier 2010, au Forum des partenaires industriels du N°1 français des Aerostructures.

Organisé sur le site Aerolia de Méaulte, ce Forum s'est déroulé en présence de Michel DELPUECH, Préfet de Région, de Claude GEWERC, Président du Conseil Régional, des élus de la Communauté de Communes du Pays du Coquelicot et de nombreux acteurs du monde économique et social de Picardie.

Un bilan, des chiffres

En 2009, Aerolia a dû faire face à une baisse de son plan de charge par rapport aux prévisions initiales de son Client principal Airbus.

« Malgré cette situation dégradée, le site de Méaulte a livré 517 pointes avant et le chiffre d'affaires des sous-traitants basés en Picardie a continué de progresser avec + 7% par rapport à l'exercice de 2008 », précise Raphaël Duflos, Directeur des Achats et de la Supply Chain d'Aerolia.

Avec les 196 M€ d'investissements qui auront été réalisés de 2007 à 2011, le site de Méaulte prépare également l'avenir en assurant à son tissu de sous-traitance un niveau d'activité important comme c'est le cas actuellement sur le chantier de l'Unité Composite.

Enfin, au niveau social, Aerolia a respecté ses engagements et renforcé sa présence dans le bassin d'emplois. En 2009, 47 postes ont ainsi été créés sur son site de Méaulte.

Des Perspectives

« Pour relever ses challenges et accélérer sa croissance dans un monde concurrentiel, Aerolia doit redéfinir avec ses fournisseurs des perspectives en ligne avec ses ambitions », note Christian Cornille.

« Quatre axes majeurs d'évolution ont ainsi été présentés aux fournisseurs d'Aerolia réunis à l'occasion de ce Forum. Ils font appel à ces fondamentaux que sont, précise Christian Cornille :

- La performance industrielle du tissu de sous-traitance local : la qualité du produit et la livraison à 98% à l'heure des composants sont en effet au cœur de nos préoccupations,
- La capacité de nos fournisseurs à apporter des solutions industrielles intégrant une dimension compétitive,
- L'innovation technologique de ces partenaires car c'est un des facteurs clé de notre avenir à tous,
- Enfin, nous prenons en considération la capacité de nos partenaires à offrir des prestations complètes comme à être des partenaires à risques partagés sur nos programmes.

« Cette capacité à participer à cette compétition et à relever ces challenges, des entreprises françaises sont à même de l'emporter », note Raphaël Duflos. « C'est ainsi le cas de Blondel Aero, logisticien basé à Saint Quentin qui, après avoir optimisé ses prestations tant en coût qu'en qualité de services, vient de se porter candidate en proposant des solutions innovantes dans le cadre du déploiement du projet Aerolia en Tunisie ».

**Au cours des prochaines semaines,
des Forums Fournisseurs seront organisés par Aerolia
en Loire-Atlantique et Midi-Pyrénées.**

Contacts Aerolia : philippe.le-gregam@aerolia.com