

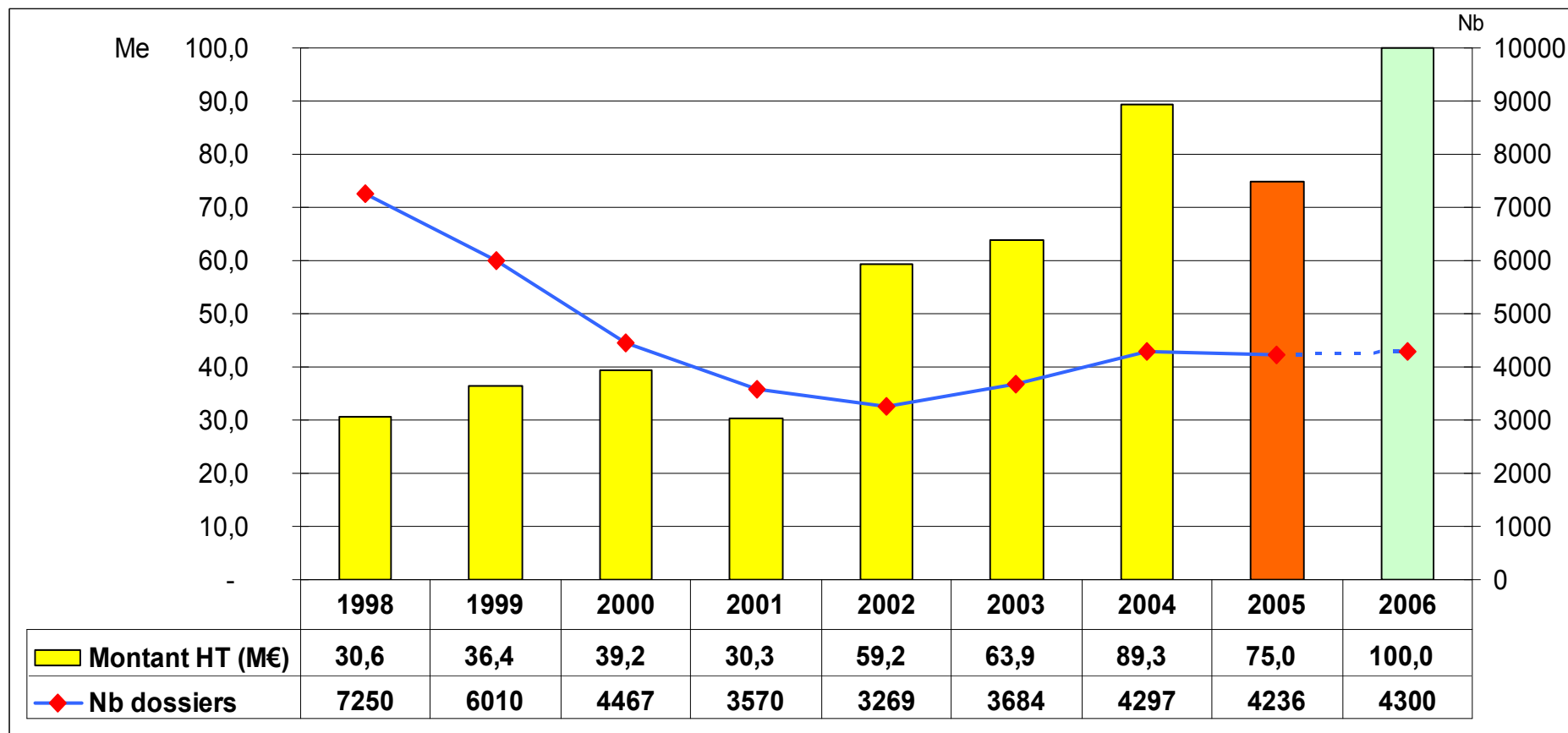


# LES JEUDIS DE L'AÉRO

L'EXPERT DES  
SYSTÈMES NAVALS

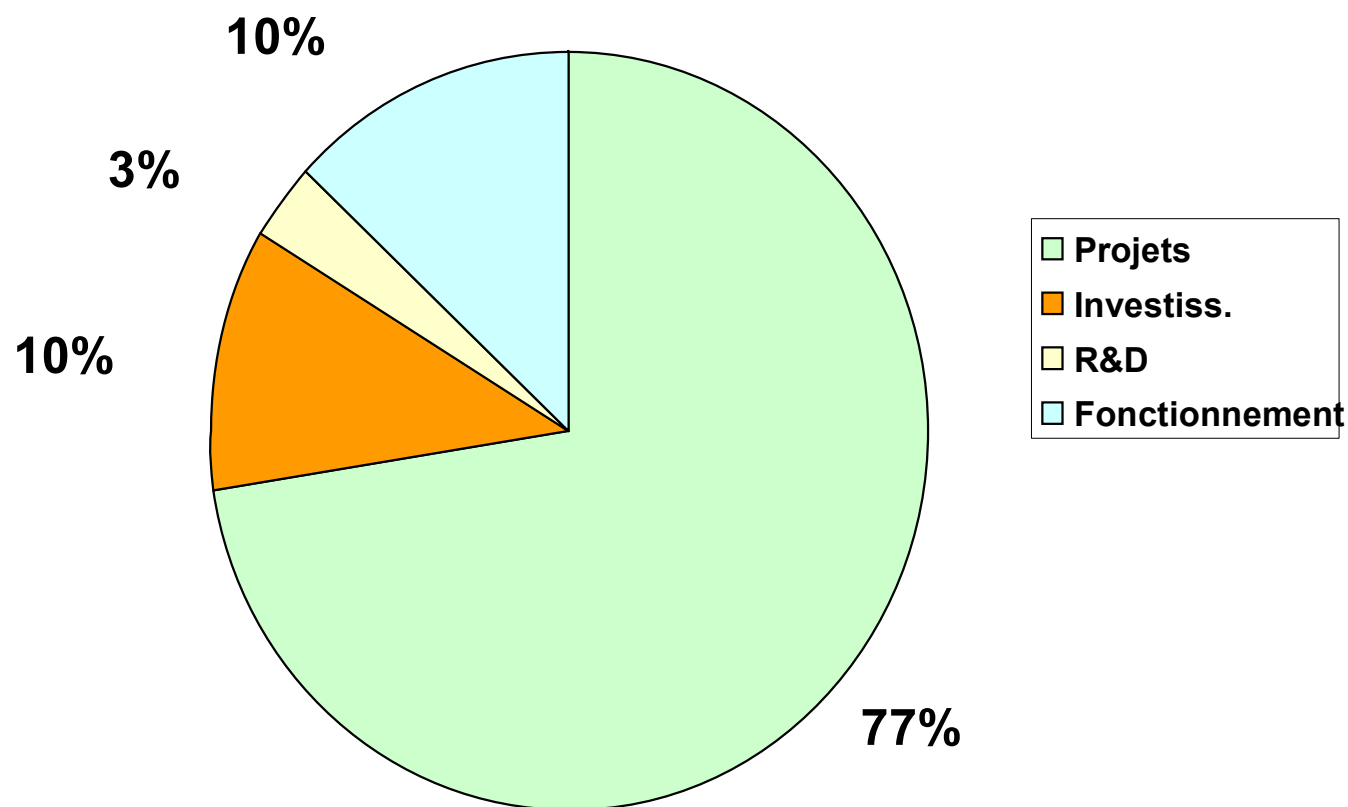
La politique achats de DCN En

# Evolution des achats (engagements)



ϣ dossiers V en 2003 et 2004 – hors dossiers Z – ϣavenants et DR

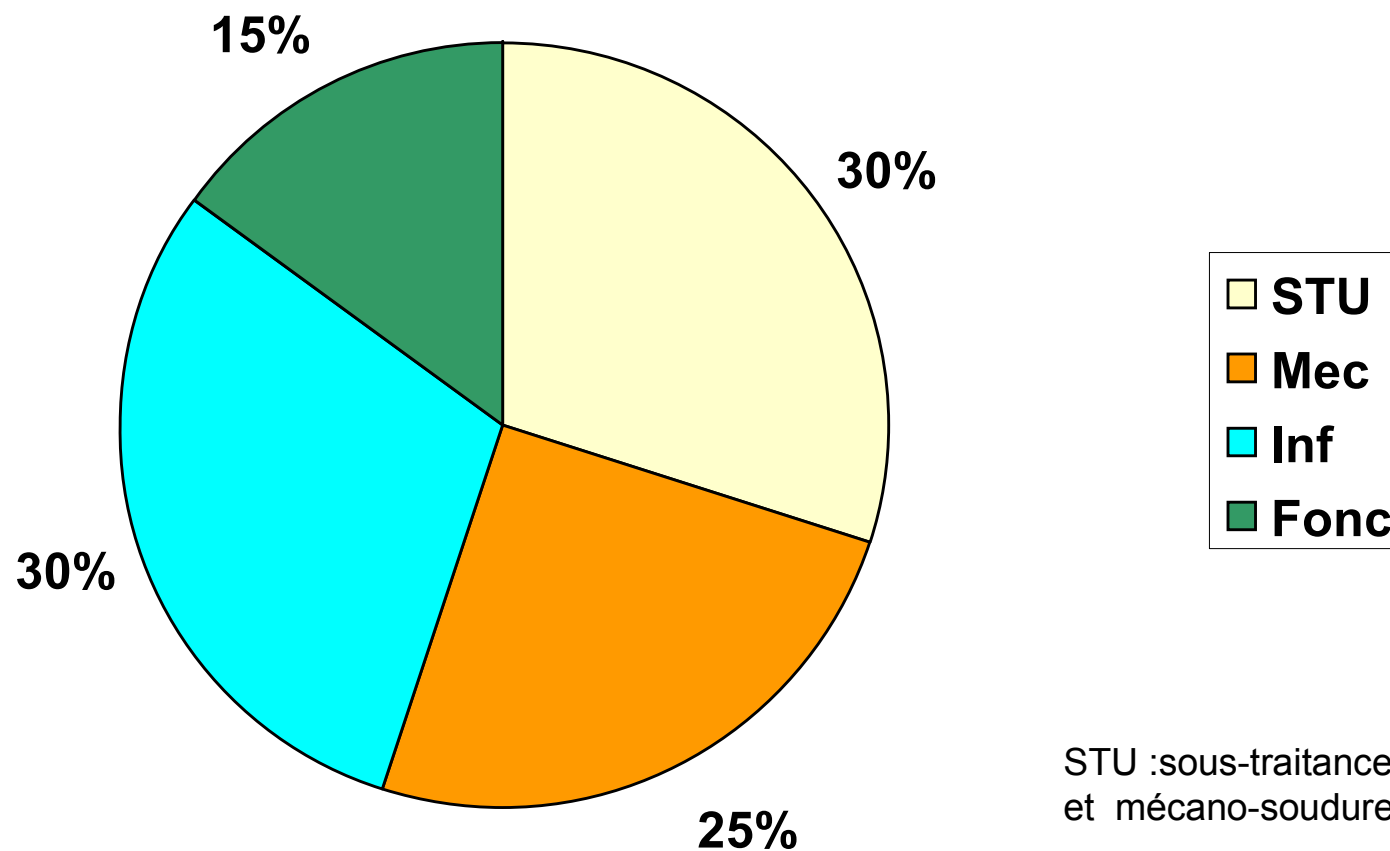
# Engagements par destination



**Montant des engagements prévus en 2006 : 100M€**

# Achats par domaine

% montant total

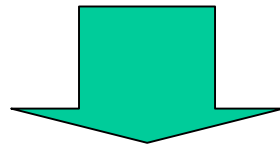


STU : sous-traitance usinage  
et mécano-soudure

# DCN et ses fournisseurs

**Aujourd'hui**

**Les simples relations client / fournisseur  
ne nous permettent plus de progresser**



**DCN doit ...**

- ❖ **Conclure des partenariats**
- ❖ **Lancer des Plans de développement fournisseur**

# Les partenariats

## Les enjeux partagés d'un partenariat

- Conquérir de nouveaux marchés
- Maîtriser les risques industriels ensemble
- Innover
- Améliorer la compétitivité globale
- Apporter de la flexibilité et de la réactivité aux grands programmes

# Les partenariats : engagements

## Partenaire de DCN

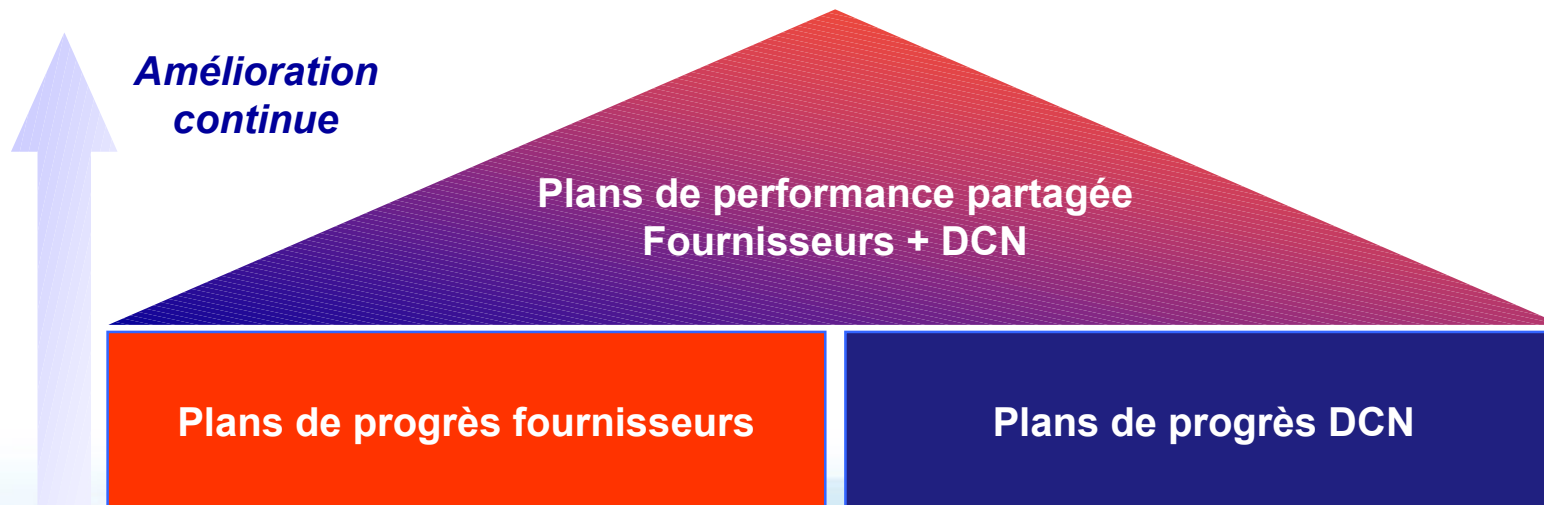
- **Priorité**
- **Confidentialité**
- **Non concurrence sur projets**

## DCN

- **Visibilité**
- **Exclusivité sur une part de la charge sous traitable**

# Le plan de développement Fournisseurs

- Inscrire nos fournisseurs principaux vers une démarche de progrès continu : exigences en coûts, délais, qualité, création-innovation
- **Amener ces fournisseurs à assumer la maîtrise d'œuvre de fonctions ou activités complètes**
- Diminuer le nombre de fournisseurs directs : créer et assurer la continuité de l'entreprise élargie



# Zoom sur l'accompagnement de l'entreprise



Culture performance partagée

Partage d'enjeux et de priorités

Partage d'actions terrain

Mutualisation et capitalisation des bonnes pratiques

*Collectif*  
**SEMINAIRE CULTURE PARTAGEE**

*Collectif*  
**RENCONTRES Dirigeants**  
0,5 +0,5 jours  
  
« FORMATIONS »  
Accompagnement Plan d'Actions

**SEMINAIRE Dirigeant**

**FORMATION du Pilote**

**SEMINAIRE du Copilote**

**DIAGNOSTIC**  
Mesure, objectifs, leviers  
**PLAN DE PROGRES**

Mise en œuvre des  
**PLANS d'ACTION**

**BILAN et PERENNISATION**

*Collectif 1 jour*

*Collectif 1 jour + 1j*

*Collectif 1 jour*

*Individuel entreprise 10 demi journées*

*Accompagnement Individuel entreprise 9 demi journées*

*1 demi journée*

**6 à 8 mois**

## Les achats de DCN évoluent

- **3 partenariats ont été signés**
- **9 industriels sont impliqués dans un plan de développement fournisseur**