

MISSION

STRUCTURATION D'UNE METHODOLOGIE DE CAPTURE DE BESOINS PAR LA MISE EN PLACE D'ATELIERS COLLABORATIFS



CONTEXTE

Safran Landing Systems est le leader mondial des systèmes de trains d'atterrissage et de freinage pour avions. Son expertise couvre le cycle de vie complet de ses produits, depuis la conception et la fabrication jusqu'à la maintenance et la réparation. Safran Landing Systems est partenaire de 30 avionneurs et hélicoptéristes dans les domaines du transport civil, régional, d'affaires et dans le domaine militaire.

PROBLÉMATIQUE

Dans le cadre de la préparation d'une réponse à appel d'offres pour un client avionneur, CESAMES a été sollicité par Safran Landing Systems pour :

- **Structurer la méthodologie** de capture des besoins du client avionneur
- **Dérisquer la réponse à appel d'offres**, en systématisant les données d'entrées attendues
- **Engager la discussion, construire la relation et gagner la confiance** du client
- **Se différencier de la concurrence** par l'implémentation d'une approche collaborative, engageante et impliquant les parties prenantes clés

SOLUTION

Afin d'atteindre ces objectifs, CESAMES a mené deux missions en parallèle:

- **L'accompagnement des équipes d'architectes** de Safran Landing Systems au travers d'une **série d'ateliers de préparation des workshops collaboratifs** avec le client avionneur. Ces ateliers avaient pour but de **structurer les workshops** client, la **priorisation des drivers de conception** attendus, les **modes d'engagement et d'interaction collaborative** avec les différentes parties prenantes du client avionneur. Les workshops collaboratifs devaient **impliquer le client**, être **pragmatiques et focalisés sur l'essentiel** afin d'avoir une approche « gagnant - gagnant » avec le client.
- **La formation** d'un groupe **d'ingénieurs et de managers du client avionneur à la méthodologie d'architecture système** (formation d'introduction de 3 jours) afin de réduire les écarts de compréhension, mettre en place un vocabulaire et une méthodologie communs.

RESULTATS

- Une **différenciation nette de Safran Landing Systems de ses concurrents** par la formalisation des workshops et le niveau d'engagement du client
- Un **client engagé** et qui a **confiance**
- Un **client qui adhère** et qui a **compris la valeur** apportée par l'architecture système

UN ATELIER COLLABORATIF EN IMAGES

Un atelier sans CESAMES



Un atelier collaboratif animé par CESAMES



Bernard Krier

VP engineering - architecture & integration, SAFRAN LANDING SYSTEMS

« La démarche proposée par CESAMES permet d'obtenir des indicateurs de performance qui prouvent que les équipes passent bien par toutes les étapes de la méthodologie d'Architecture Système »

« CESAMES apporte un accompagnement dans la constitution de notre méthode de développement à travers une démarche constructive »