

**Optimiser la proposition  
de valeur d' EcoTitanium  
pour Safran**

**Proposition préliminaire**

Novembre 2014

*Pour discussion*

- Aubert & Duval a développé un projet de recyclage des chutes de Titane localisé en France
  - Il n'existe pas de capacité de recyclage de TA6V (standard ou PQ) en Europe
  - Compte tenu des grands programmes (A350, B787 et A320 Néo), les volumes de scrap disponibles vont croître sensiblement;
- L'ambition du projet est de pouvoir se positionner sur des marchés exigeants / haute qualité et vise ainsi tout particulièrement le secteur aéronautique, tant sur les pièces de structures que de moteur.
- Le groupe Safran, un des clients potentiels du projet Eco-Titanium, a lancé récemment une étude avec CVA pour définir sa stratégie d'approvisionnement en Titane à court, moyen et long terme et plus particulièrement post 2019, horizon jusqu'auquel l'approvisionnement de Safran est déjà sécurisé.
  - Safran a donc réalisé une étude détaillée du profil des fournisseurs potentiels au niveau mondial, et notamment concernant leur compétitivité afin de s'assurer de leur pérennité. Le groupe dispose donc d'un benchmark relativement exhaustif des leviers de compétitivités des fournisseurs de Titane, quelque soit le moyen de production utilisé (PAM, EB, VAR, ...)
  - Il ressort de ces analyses un positionnement problématique du projet Eco-Titanium qui n'apparaît pas comme fournisseur suffisamment compétitif pour justifier d'un sourcing par Safran;
  - Néanmoins, compte tenu des relations entretenues avec Aubert & Duval (fournisseur premier cercle) et de la localisation en France du projet, le groupe Safran souhaiterait chercher des solutions qui permettraient d'améliorer la proposition de valeur d'Eco-Titanium et permettre ainsi de l'intégrer dans sa stratégie de sourcing
- Au travers de ses pratiques TDS (Transport, Défense et Sécurité) et 3M (Mines, Métaux et Matériaux) et des différentes missions réalisées pour les deux groupes, CVA a noué une relation de confiance avec les sociétés Safran et ERAMET.
- Dans ce contexte, la groupe Safran a suggéré la réalisation d'une mission jointe Aubert & Duval – Safran avec le support de CVA pour identifier des leviers d'optimisation de la proposition de valeur d'Eco-Titanium au groupe Safran et notamment challenger Eco-Titanium à la lumière des résultats du benchmark international réalisé par Safran et CVA.

- Comment améliorer la compétitivité d'Eco-Titanium à long-terme pour renforcer sa viabilité?
- Comment optimiser la proposition de valeur d'Eco-Titanium à Safran pour permettre une collaboration maximale et optimisée pour les deux groupes?
- Sur quelles nuances et pour quels volumes cette collaboration ferait-elle sens?
- Et notamment
  - Quelle taille de batch / commande minimale / optimale?
  - Quelles hypothèses de volumes pour Safran en fonction des formules de prix retenues et du modèle de valorisation des chutes retenues (économie circulaire)?
  - Quel timing optimal d'arrivée sur le marché des volumes Eco-Titanium par rapport aux contrats Safran existant et durée de qualification?
  - Quels sont les enjeux spécifiques de Safran en terme de sourcing de Titane (sécurité d'approvisionnement, flexibilité, qualité produit, optimisation du BFR / Vex, prix, etc.) et comment Eco-Titanium peut agir pour renforcer son offre vis-à-vis de ces différents enjeux?
  - Quels sont les enjeux spécifiques du projet Eco-Titanium (démarrage projet : financement du projet, placement des volumes initiaux, obtention qualification aéro moteur, etc.; opération : taille des batches, accès scrap, etc.) et comment Safran peut contribuer à améliorer la compétitivité d'Eco-Titanium?

# Modalité de travail

## Clean team et gestion des information sensibles

- L'intérêt d'une mission jointe de cet ordre est de « jouer » sur l'efficacité des interfaces grâce à la compréhension des enjeux fondamentaux des deux groupes sur le sujet concerné.
- En conséquence, compte tenu de la confidentialité / sensibilité des informations qui pourront être manipulées, CVA se propose de jouer le rôle de « clean team » (salle blanche) ayant seul accès aux données sensibles des deux parties (elles-mêmes couvertes par des NDA entre CVA et chacun des deux groupes) et ainsi permettre d'orienter efficacement les travaux.
- Avant chaque communication à l'autre partie, CVA préparera les documents sanitisés des informations sensibles et validera avec la partie émettrice le contenu des documents.

- Le projet se concentrera sur l'étude de la proposition de valeur de l'entité Éco-titanium (**hors** UKAD) pour le groupe Safran et considèrera à ce titre :
  - Les CAPEX projet
  - Les OPEX
  - Le profil du / des produits (nuance, qualité, forme, etc.)
  - La valeur du / des produits (prix / formule de prix)
  - L'approvisionnement en chutes de Titane
- Ainsi que toutes les autres dimensions qui peuvent impacter les coûts des deux partenaires et/ou créer de la valeur – ces dimensions seront mises en exergue lors de la phase d'identification des enjeux.

1

## Mise à plat des enjeux

*Comprendre en détail les enjeux fondamentaux du projet Eco-Titanium et de Safran pour le sourcing de Titane*

1. Entretiens CVA-Safran
2. Entretiens CVA-Aubert et Duval
3. Synthèse et formalisation d'éléments communicables au partenaire

2

## Génération d'idées d'optimisation

*Générer des idées contribuant aux enjeux d'Eco-Titanium et Safran*

1. Animation de workshops de génération d'idées CVA – Safran et CVA-Aubert & Duval nourris / orientés par
  - ✓ Les enjeux du partenaire
  - ✓ Les éléments du benchmark Safran-CVA sur les élaborateurs de Titane
2. Qualification / quantification et priorisation des idées

3

## Scenarios de Propositions de Valeur optimisés

*Sélectionner les idées les plus pertinentes et faire converger Safran et A&D vers des scenarios optimisés*

1. Échange des idées générées
2. Feedback et ajustement
3. Sélection des idées les plus pertinentes
4. Élaboration de scenarios de proposition de valeur et recommandations

# Timing

Le timing proposé permet d'avoir une vision claire sur les idées éventuelles susceptibles d'avoir un impact structurant sur le projet pour Aubert & Duval début Décembre au plus tard et préserver ainsi les échéances du projet actuellement prévues.

