

FICHE PRODUIT • AÉROSPATIAL ET DÉFENSE

De la complexité des achats à l'opérationnalité

Les entreprises du secteur de l'aérospatial et de la défense doivent pouvoir accéder rapidement et de manière conforme à la MRO, aux pièces détachées, à l'outillage, à l'EPI et à d'autres biens indirects pour garantir la disponibilité des équipements et respecter les délais. Unite aide les équipes à centraliser les achats, à renforcer le contrôle des fournisseurs et à créer un circuit d'approvisionnement encadré qui contribue à la conformité, la résilience et l'opérationnalité, tout en réduisant les coûts.

Aperçu des chiffres clés des achats dans l'aérospatial et la défense

45%

Dépenses hors compétition

Part des achats du ministère de la Défense britannique

Source: PWC

125%

Croissance des dépenses informatiques

Augmentation annuelle auprès des acteurs majeurs de l'aérospatial et de la défense, catégorie indirecte à la croissance la plus rapide

66%

Dépenses ingénierie élect.

Augmentation annuelle sur l'automatisation et le contrôle des processus chez les acteurs majeurs de l'aérospatial et de la défense

33%

Réduction des coûts de processus

Réduction moyenne par commande dans l'étude de cas du Groupe ELT

- 40,6 milliards de livres versés par le ministère de la Défense britannique aux entreprises en 2024/2025.
- 14 000 unités dans le carnet de commandes de la construction aérospatiale.

L'enjeu des achats de l’aérospatial et de la défense à grande échelle

Le marché mondial de l’aérospatial et de la défense est sous pression. PwC indique que le chiffre d'affaires mondial du secteur de l’aérospatial et de la défense a atteint 922 milliards de dollars en 2024, les budgets de défense ont progressé de 9 % et les carnets de commandes de la construction aérospatiale dépassent 14 000 unités, autant de signaux d'une demande soutenue et de tensions persistantes sur les chaînes d'approvisionnement. Cela a engendré une hausse de plus de 66 % en un an des achats indirects de l’ingénierie électrique, de l’automatisation et du contrôle des processus chez les acteurs majeurs de l’aérospatial et de la défense.

Royaume-Uni

Le département central de la Défense a versé 40,6 milliards de livres à des entreprises britanniques et étrangères en 2024/25.

France

49 milliards d'euros ont été alloués à la planification de la maintenance militaire, dont 3 milliards d'euros de soutien MCO-A pour l'aérospatial.

UE

Les achats d'équipements de défense ont atteint 88 milliards d'euros en 2024, dans le cadre d'une vague d'achats à l'échelle de l'UE.

Marché mondial

PwC fait état d'un chiffre d'affaires mondial de l’aérospatial et de la défense de 922 milliards de dollars en 2024, avec des budgets de défense en hausse de 9 % en un an.

Vue d'ensemble : une croissance annuelle de plus de 43 % des dépenses totales d'achats indirects en Europe.

Le problème des achats fragmentés

Les achats indirects sont essentiels sur le plan opérationnel, mais souvent fragmentés sur le plan administratif. Les équipes peuvent avoir besoin d'un accès urgent à des biens MRO, des pièces détachées, de l'outillage, des vêtements de travail, des équipements de sécurité, des services d'étalonnage ou des consommables de site, mais les achats indirects peuvent encore échapper aux processus d'approvisionnement standard.

Besoins des équipes

- Biens MRO et pièces détachées
- Outillage et services d'étalonnage
- Vêtements de travail, équipements de sécurité et EPI
- Consommables d'exploitation et articles ponctuels

Problèmes courants

- Une faible visibilité sur qui achète quoi, auprès de quels fournisseurs et à quel prix
- Des commandes et des validations manuelles qui ralentissent les équipes et augmentent les coûts de processus
- Des achats sauvages qui affaiblissent le contrôle des politiques et compliquent les réponses aux audits
- Des fournisseurs répartis sur des catégories à faible valeur, ajoutant de la complexité pour les achats et la finance

À quels problèmes répond Unite ?

Les achats de classe C échappent souvent aux processus d'approvisionnement centraux, mais mobilisent une part disproportionnée des ressources des équipes achats, finances et opérations. Pour les équipes achats, cela peut se traduire par un mauvais contrôle des prix, des achats sauvages et des coûts de processus cachés.

Réduire les pertes de coûts

Donne aux acheteurs un accès à des prix compétitifs et un parcours d'achats simplifié.

Encourager la conformité

Un circuit d'approvisionnement encadré, prêt pour l'audit et aligné sur les besoins globaux des achats.

Réduire les tâches manuelles

Accompagnement à la configuration des règles d'achats et une assistance à l'intégration des systèmes.

Améliorer la visibilité

Reporting structuré et meilleur contrôle des achats de classe C.

Chaîne d'approvisionnement 100 % souveraine

Hébergée, chaîne d'approvisionnement et propriété au sein de l'UE.



Bénéfices et résultats commerciaux

Pour les acheteurs de l'aérospatial et de la défense, Unite aide à réduire le coût réel des achats en diminuant la complexité des processus, en améliorant la visibilité des prix et en limitant les achats sauvages. La solution offre un circuit d'approvisionnement conforme qui soutient les obligations légales, la traçabilité et les comportements d'achats standardisés.

Bénéfices clés	Résultats commerciaux
Accès à plus de 30 millions d'articles auprès de fournisseurs européens agréés, avec une tarification transparente et une neutralité de fournisseurs	Réduction du coût total de service pour les achats indirects et de classe C
Moins de fournisseurs et des achats standardisés grâce au modèle de créditeur unique, réduisant les efforts et la complexité des processus	Plus de temps pour que les équipes achats se concentrent sur des missions stratégiques
Déploiement rapide car Unite fournit des services gérés, pas seulement un logiciel	Déploiement accéléré avec moins de pression sur les ressources internes
Comparaison en temps réel et optimisation des catalogues pour maintenir la compétitivité des conditions négociées et garantir les prix d'achat le plus bas	Réduction du coût total de service pour les achats indirects et de classe C
Soutien renforcé à la conformité grâce à des achats secteur public établis sur des référentiels et des processus prêts pour l'audit	Meilleure conformité et visibilité pour les achats du secteur public
Réseaux d'approvisionnement européens locaux favorisant la résilience, la continuité et un sourcing responsable	Des chaînes d'approvisionnement plus résilientes soutenues par des structures fiables de fournisseurs européens
Moins de perturbations car les clients et les contrats existants peuvent être intégrés à la plateforme	Déploiement accéléré avec une pression réduite sur les ressources internes

Retour d'expérience : Groupe ELT

Le Groupe ELT est une entreprise de défense dont le siège est à Rome, en Italie, fondée en 1951 et active dans 11 pays sur quatre continents.

Enjeux

- Les achats indirects répartis entre des dizaines d'acteurs et plusieurs départements, avec plus de dix étapes de processus pour les commandes standard
- Un sourcing chronophage d'articles de niche et ponctuels, conduisant souvent les utilisateurs à acheter sur des sites e-commerce ou auprès de fournisseurs occasionnels réglés par carte bancaire
- La complexité des fournisseurs et des transactions entre plusieurs départements a généré un effort de gestion élevé et un traitement des commandes inefficace

Solutions

- La connexion de Unite à SAP Ariba via punch-out, étend la configuration e-procurement existante du Groupe ELT avec l'accès à une plus large gamme de catégories indirectes
- Accès à des centaines de fournisseurs agréés et à plus de 100 millions d'articles via la Marketplace Unite, avec des outils de comparaison et un circuit d'achats standardisé
- La Single Creditor Solution a simplifié les achats et la facturation, tandis que les BusinessShops ont offert au Groupe ELT des conditions exclusives avec des fournisseurs dédiés pour les matériaux d'emballage et les outils

Résultats

- 33 % d'économies de temps et de ressources par commande grâce à une gestion optimisée des fournisseurs et à la réduction des coûts de transaction
- Un catalogue de produits élargi a contribué à prévenir les achats sauvages et à favoriser des comportements d'achats plus standardisés
- Les processus P2P ont été rationalisés entre les départements, avec des produits standardisés et des volumes de commandes optimisés
- Des résultats positifs obtenus en moins de six mois, et les commandes punch-out ont été réduites de plusieurs semaines à quelques jours de traitement seulement

« Nous avons passé beaucoup de commandes sur Unite en 2023 et nous avons réduit de 33 % le temps et les équipes dédiées, comparé à 2022. »

— Alberto Angeli, Category Specialist chez ELT Group



Estimez vos économies potentielles

Découvrez comment Unite aide les fabricants à simplifier les achats indirects, à renforcer la conformité et à mieux contrôler les dépenses grâce à une plateforme évolutive.

Le Calculateur de coûts de processus de Unite

Utilisez le Calculateur de coûts de processus de Unite pour identifier où votre entreprise perd du temps et de l'argent et où des économies peuvent être réalisées.

Essayer le Calculateur de coûts de processus de Unite

Pourquoi choisir Unite pour l'aérospatial et la défense ?

- La seule plateforme d'approvisionnement 100 % européenne en Europe
- Une chaîne d'approvisionnement 100 % souveraine : hébergement, gestion et propriété au sein de l'UE
- Des services gérés, pas seulement un logiciel, déploiement rapide avec moins de pression sur les ressources internes
- Intègre les contrats et clients existants à la plateforme
- Encourage la conformité, la résilience et l'opérationnalité

Notre approche

Unite est la seule plateforme d'approvisionnement 100 % européenne qui aide les entreprises à contrôler les achats indirects et de classe C via un environnement d'achats géré. La plateforme combine l'accès à des fournisseurs agréés, un modèle de créditeur unique, des achats guidés, des règles de validation, du reporting et une assistance à l'intégration pour rendre les achats quotidiens plus simples et mieux encadrés.

Centraliser les achats

Centralisation des achats indirects et MRO sur une plateforme contrôlée, réduisant la complexité des fournisseurs dans les catégories fragmentées.

Préserver les contrats existants

Intégration des contrats et clients existants à la marketplace, sans imposer une approche disruptive de remplacement total.

Configurer et intégrer

Configuration des règles d'achats et des flux de validation pour correspondre aux politiques internes et aux obligations des référentiels. Intégration aux systèmes ERP et d'e-procurement pour réduire les tâches manuelles et améliorer l'adoption.

Reporting & Optimisation

Utilisation du reporting de niveau 3 et de meilleures données de dépenses pour identifier les opportunités d'économies et les lacunes de gouvernance.