

# THALES SERVICES NUMERIQUES S.A.S DIRECTION BU AERONAUTIQUE & ESPACE

## MISSION ET ORGANISATION

## TABLE DES MATIERES

|       |                                                              |    |
|-------|--------------------------------------------------------------|----|
| 1.    | PRESENTATION DU DOCUMENT.....                                | 4  |
| 1.1   | Objet.....                                                   | 4  |
| 1.2   | Documents applicables .....                                  | 4  |
| 1.3   | Acronymes .....                                              | 5  |
| 2.    | MISSION ET ORGANISATION DE LA BU AÉRONAUTIQUE & ESPACE ..... | 7  |
| 2.1   | Mission et Responsabilités .....                             | 7  |
| 2.2   | Organigramme .....                                           | 8  |
| 3.    | ORGANISATION DE LA BU AÉRONAUTIQUE & ESPACE .....            | 9  |
| 3.1   | Directeur BU.....                                            | 10 |
| 3.2   | Pôles Offres et Projets .....                                | 10 |
| 3.3   | Direction Grands Programmes & Export.....                    | 11 |
| 3.4   | Direction du Business Development .....                      | 11 |
| 3.4.1 | Missions et objectifs .....                                  | 11 |
| 3.4.2 | Activités de Business Development .....                      | 11 |
| 3.4.3 | Fonctionnement .....                                         | 12 |
| 3.4.4 | Relations.....                                               | 12 |
| 3.5   | Directions Commerciales .....                                | 13 |
| 3.6   | Direction Financière .....                                   | 13 |
| 3.7   | Ressources Humaines .....                                    | 14 |
| 3.8   | Direction Technique et Ingénierie système .....              | 14 |
| 3.9   | Direction des Opérations et Efficience Projet .....          | 14 |
| 3.9.1 | Opérations et Efficience Projets .....                       | 14 |
| 3.9.2 | Qualité et Relation Client.....                              | 15 |
| 3.10  | Responsable de la Transformation BU .....                    | 15 |
| 4.    | GOUVERNANCE .....                                            | 16 |
| 4.1   | Comité de Direction.....                                     | 16 |
| 4.2   | Revue d'activité de Pôle.....                                | 16 |
| 4.3   | Revue d'activité Commerciale.....                            | 16 |

|     |                                         |    |
|-----|-----------------------------------------|----|
| 4.4 | Revue de Projets .....                  | 16 |
| 4.5 | Revue de l'efficacité des projets ..... | 17 |
| 4.6 | Revue d'offres .....                    | 17 |

## 1. PRESENTATION DU DOCUMENT

### 1.1 OBJET

Le présent document décrit la mission et l'organisation de la Business Unit **Aéronautique & Espace** (BU AES).

Il détaille notamment :

- Les activités de la Business Unit (BU),
- L'organigramme de la BU,
- Les missions et responsabilités de chaque élément organisationnel de la BU.

### 1.2 DOCUMENTS APPLICABLES

Les documents applicables sont les suivants :

- Document [1] : Note Organisation - Thales Services (83320005-GOV-CIS)
- Document [2] : Organisation Générale du Groupe (87206430-GOV-GRP)
- Document [3] : Principes de fonctionnement du Groupe (87206431-GOV-GRP)
- Document [4] : Note Organisation - Activité Mondiale Systèmes d'Information et de Communication Sécurisés (SIX) (87206426-GOV-GRP)
- Document [5] : Règles Principales pour la Supervision des Projets (MRPS) (87206413-GOV-GRP)
- 
- Document [6] : Approbation et signature des offres, contrats et accords – Thales Services (83320001-GOV-CIS)
- 
- Document [7] : Mission & Organisation - Direction Technique - Thales Services (83320010-GOV-CIS)
- Document [8] : Mission & Organisation - Direction des Ressources Humaines - Thales Services (83320015-GOV-CIS)
- Document [9] : Mission & Organisation - Direction Commerciale - Thales Services (83320032-GOV-CIS)
- Document [10] : Mission & Organisation - Direction Juridique & Contrats - Thales Services (83320040-GOV-CIS)
- Document [11] : Mission & Organisation – Direction Qualité & Relation Client – Thales Services (83320007-GOV-CIS)
- Document [12] : Instruction d'ajustement pour la gestion de projets TS (83330125-PRJ-CIS)
- 
- Document [13] : Direction de l'Ingénierie Logiciel (DIL) – Mission et Organisation (83320113-GOV-CIS)
- Document [14] : Direction de l'Ingénierie IT Outsourcing – Mission et Organisation (83320030-GOV-CIS)
- Document [15] : Instruction de gouvernance Organisation et modes de fonctionnement de TS (83320122-GOV-CIS)

Document [16] : Compléments à l'instruction sur les principes d'organisation et modes de fonctionnement (83320123-GOV-CIS)

### 1.3 ACRONYMES

- **AES** : Sigle de la BU Aéronautique et Espace
- **BID** : idem RAO, Réponse à Appel d'Offres
- **BL** : Business Line
- **BM** : Business Model
- **BU** : Business Unit
- **CAC** : Commissaires Aux Comptes
- **CDE** : Contrôle Des Exportations
- **CGBU** : Contrôleur de Gestion BU
- **CIS** : Critical Information Systems (BL)
- **CODIR** : Comité de Direction
- **DA** : Design Authority
- **DBDV** : Direction/Directeur du Business DeVelopment
- **DBU** : Direction/Directeur de Business Unit
- **DC** : Direction/Directeur Commercial
- **DCMBU** : Direction Commerciale Marché de la BU
- **DFI** : Direction/Directeur Financier
- **DG** : Directeur Général
- **DGD** : Directeur Général Délégué
- **DIL** : Direction de l'Ingénierie Logiciel
- **DIO** : Direction de l'Ingénierie IT Outsourcing
- **DJC** : Direction/Directeur Juridique & Contrats
- **DOPBU** : Direction/Directeur des Opérations BU
- **DPO** : Directeur de Pôle BU
- **DRH** : Direction/Directeur des Ressources Humaines
- **DQRC** : Direction Qualité et Relation Client
- **DT** : Direction/Directeur Technique
- **DTBU** : Direction/Directeur Technique BU
- **GBU** : Global Business Unit (Activité Mondiale)
- **GTS** : Ground Transportation Systems
- **KAM** : Key Account Manager
- **LMN** : Leader de Marchés Nationaux

- **MYB :** Multi Year Budget
- **PDA :** Project Design Authority
- **P&L :** Profit & Loss
- **PLR :** Project Launch Review (Revue de Lancement Projet)
- **PM :** Project Manager (Responsable de Projet)
- **QAM :** Quality Assurance Manager (Responsable Assurance Qualité)
- **RAO :** idem BID, Réponse à Appel d'Offres
- **RDJC :** Référent Direction Juridique et Contrats
- **RMA :** Revue de Management d'Affaire
- **RPO :** Responsable de Pôle BU
- **RQBU :** Responsable Qualité BU
- **RRHBU :** Responsable Ressources Humaines BU
- **RTA :** Revue Technique d'Affaire
- **SEM :** Solution Engineering Manager
- **SIX :** Systèmes d'Information et de Communications Sécurisées
- **TSGF :** Thales SIX GTS France
- **TSN :** Thales Services Numériques SAS

## 2. MISSION ET ORGANISATION DE LA BU AÉRONAUTIQUE & ESPACE

### 2.1 MISSION ET RESPONSABILITES

La mission et les responsabilités de la BU AÉRONAUTIQUE & ESPACE découlent directement de la mission et des responsabilités confiées à TSN (document [1]).

La BU porte l'axe business de la société :

- Sur les secteurs de marché Aéronautique et Espace.

A ce titre, la BU est en charge, au périmètre défini ci-dessus, de la prospection commerciale (en lien avec la Direction Commerciale de TSN voire la GBU SIX lorsque cela est pertinent), du processus de capture des offres et de l'exécution des contrats à la satisfaction des Clients et dans le respect des engagements pris.

La BU est en charge de développer et commercialiser l'ensemble des six « Business Models » de TSN : l'Ingénierie de Compétences, les Systèmes complexes, les forfaits sur spécifications techniques (« Software Design & Build »), la maintenance du logiciel (« Software Maintenance »), l'« Hybrid Outsourcing », et le Conseil. Elle assume la responsabilité de tous les offres et projets dans son compte de résultat, y compris en ce qui concerne la complétude des livrables.

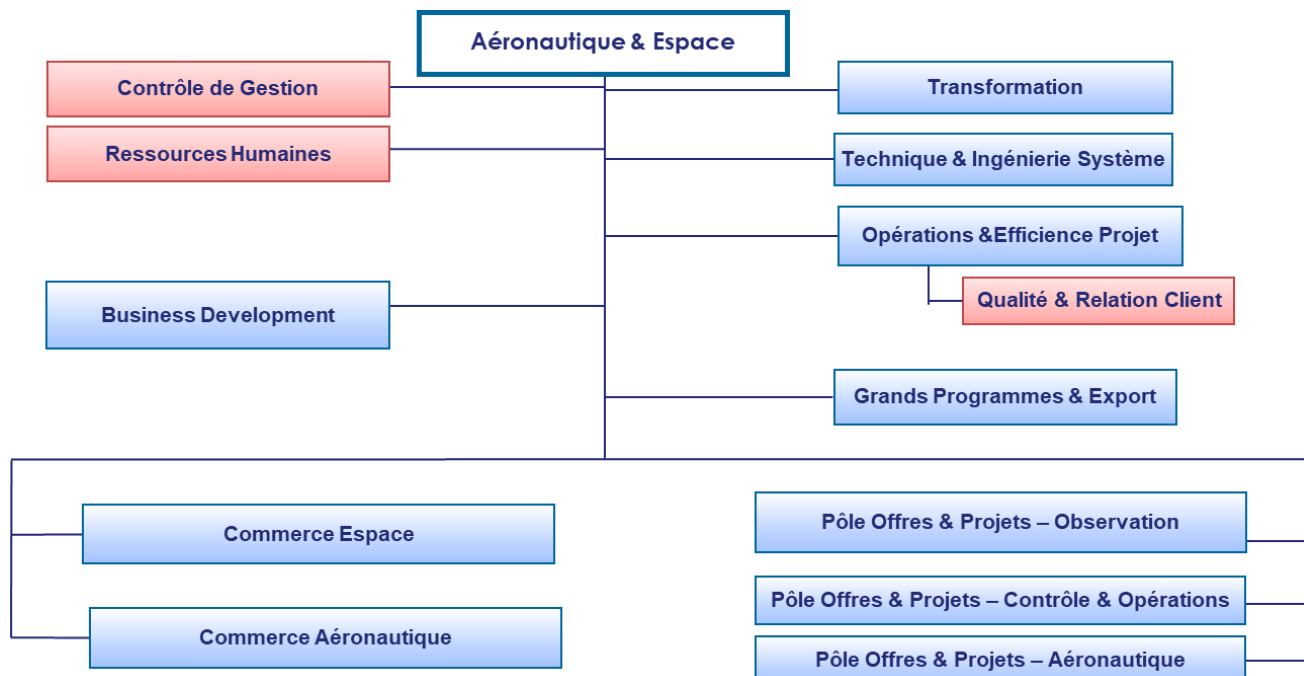
La BU est le seul axe de consolidation du business en dessous du niveau de la Société.

La BU, sur son périmètre, exerce les responsabilités suivantes :

- Management et tenue de ses objectifs financiers (P&L) ainsi que l'élaboration des éléments du plan à moyen terme (MYB) pour ce qui concerne son périmètre,
- Elaboration des Offres et conduite des Projets ainsi que la supervision associée (conformément aux règles de délégation de la GBU SIX et de TSN),
- Conduite des actions commerciales en coopération avec la Direction Commerciale (DC),
- Les modes de fonctionnements mis en œuvre par la BU Aéronautique et Espace découlent des documents [1], [15] et [16].

La BU AÉRONAUTIQUE & ESPACE est rattachée à la Direction Générale de TSN.

## 2.2 ORGANIGRAMME



### 3. ORGANISATION DE LA BU AÉRONAUTIQUE & ESPACE

---

Placée sous l'autorité du Directeur de BU (DBU), la BU dispose :

- D'une Direction Technique et Ingénierie Système (DTBU) spécialisée dans les métiers des clients de la BU,
- De Directions Commerciales BU qui regroupent l'ensemble des forces commerciales de la BU par secteur de marché,
- De pôles Offres et Projets BU, chacun des pôles étant dédiés à un secteur de marché,
- D'un Responsable de la Transformation BU,
- D'une Direction du Business Development qui regroupe les activités de développement prospectif et diversification, les équipes en charge des Offres pour la BU, et est responsable de l'activité Conseil (DBDV),
- D'un Responsable du Contrôle de Gestion BU (CGBU),
- D'un Responsable des Ressources Humaines BU (RRHBU),
- D'un Référent Direction Juridique et Contrats (RDJC),
- D'une Direction des Opérations et de l'Efficiences Projet BU (DOPBU), à laquelle est rattaché opérationnellement un Responsable Qualité et Relation Client BU (RQBU).

Nota : Les représentants des directions fonctionnelles (CGBU, RRHBU, RQBU) rapportent aux responsables respectifs de leur fonction au niveau TSN ainsi qu'au niveau BU.

De façon symétrique, le DOPBU rapporte au niveau BU et également au Directeur des Opérations (DOP) de TSN.

Pour ses besoins de communication interne / externe, la BU s'appuie sur la Direction de la Communication Interne de TSN ainsi que sur la Direction de la Communication de la BL CIS

.

Pour ses besoins juridiques et contractuels :

- Assistance juridique et contractuelle tant en phase offre qu'en phase projet,
- Assistance juridique à la mise en place de partenariats et de coopérations,
- Respect des législations françaises et étrangères relatives au Contrôle Des Exportations (CDE),
- Conformité au plan juridique des opérations et activités de la Société,

la BU s'appuie sur la Direction Juridique et Contrats (DJC) de TSN via le Référent DJC nommé pour la BU.

### 3.1 DIRECTEUR BU

Le Directeur BU (DBU) exerce les responsabilités suivantes au niveau de la Société :

- La préparation des éléments moyens termes (MYB) et exécution du budget décliné dans sa BU à partir du budget TSN,
- La conduite des actions commerciales ainsi que l'application du processus de capture des offres, en lien avec la Direction Commerciale (DC) de Thales Services,
- L'exécution des contrats visant à la satisfaction des clients et dans le respect des engagements pris,
- La définition et conduite du plan de performance de la BU.

Le DBU est rattaché à la Direction Générale de TSN.

### 3.2 POLES OFFRES ET PROJETS

3 pôles Offres et Projets sont mis en place dans la BU :

- Le Pôle Observation dédié au secteur de marché spatial d'Observation de la Terre, de la météorologie et de l'astronomie,
- Le Pôle Contrôle & Opérations dédié au secteur de marché spatial des centres de contrôle et de mission spatiaux, la navigation par satellite ainsi que les opérations satellitaires,
- Le Pôle Aéronautique dédié au secteur de marché aéronautique.

Le Pôle Observation et le Pôle Contrôle & Opérations adressent les clients du secteur spatial : CNES, TAS, Telespazio, EUMETSAT, EUTELSAT, METEO France, ESA, GSA, TSGF, ESSP, AIRBUS, etc...

Le Pôle Aéronautique adresse l'ensemble des projets pour les clients de ce secteur : DSNA, EUROCONTROL, LAS, AVS, Dassault, Air France-KLM, Safran, AIRBUS, etc...

Leurs principales missions sont les suivantes :

- Participer à l'élaboration des offres de la BU dans leur périmètre, en apportant leur contribution à la direction du Business Development, en validant les engagements (coûts, planning, risques...) pris dans les offres,
- Conduire les Projets de leur périmètre à la satisfaction de leurs clients, dans le respect des engagements pris et des processus,
- Contribuer au retour d'expérience et à la veille (métier ou sectorielle) à partir des données de leur périmètre,
- Gérer la performance économique de l'ensemble de leur activité et fournir les données prévisionnelles, tant dans le cadre de l'exécution du budget que dans le cadre de l'élaboration du MYB,
- Développer le potentiel des équipes constituant chaque Pôle,
- Contribuer à la définition et à l'exécution du plan de performance.

Chaque Pôle est sous la responsabilité d'un Responsable ou d'un Directeur de Pôle (RPO/DPO) rapportant au DBU.

Pour mener à bien leurs missions, les Pôles travaillent en étroite collaboration avec la Direction Commerciale de leur secteur de marché au sein de la BU.

### 3.3 DIRECTION GRANDS PROGRAMMES & EXPORT

La Direction Grands Programmes & Export adresse plus particulièrement les programmes complexes (business model = « systèmes complexes ») pour des clients à l'export.

Ses principales missions sont les suivantes :

- Participer à l'élaboration des offres de la BU dans ce périmètre, en apportant sa contribution à la Direction du Business Development, en validant les engagements (coûts, planning, risques...) pris dans les offres,
- Conduire les Projets de ce périmètre à la satisfaction des clients et dans le respect des engagements pris,
- Contribuer au retour d'expérience et à la veille (métier ou sectorielle) à partir des données de son périmètre,
- Gérer la performance économique de l'ensemble de son activité et fournir les données prévisionnelles, tant dans le cadre de l'exécution du budget que dans le cadre de l'élaboration du MYB,
- Contribuer à la définition et à l'exécution du plan de performance.

Elle est sous la responsabilité d'un Responsable Grands Programmes & Export rapportant au DBU.

Pour mener à bien ses missions, la Direction Grands Programmes & Export travaille en étroite collaboration avec les Directions Commerciales BU (DCMBU).

### 3.4 DIRECTION DU BUSINESS DEVELOPMENT

#### 3.4.1 MISSIONS ET OBJECTIFS

La mission de la Direction du Business DeVelopment (DBDV) de la BU AES est triple :

- Instruire la stratégie de diversification de la BU (identification et priorisation des actions),
- Piloter la prospection, notamment sur la base d'une offre de valeur (valorisation des données spatiales par exemple),
- Structurer l'Avant-Vente et les Bids.

#### 3.4.2 ACTIVITES DE BUSINESS DEVELOPMENT

Pour cela, la DBDV exerce les activités suivantes :

- La détection ou la génération de nouveaux deals,
- L'ouverture de nouveaux comptes client,
- L'accès à de nouveaux types de marché (valorisation des savoir-faire métiers et offres de valeur).

Les actions commerciales de la DBDV interviennent en amont pour impulser les orientations futures (diversification), là où la BU n'est pas présente à ce jour :

- Les actions commerciales auprès de clients de la BU se déroulent sous la responsabilité des DCMBU.

- Les actions commerciales de prospection se situent sur les secteurs de marchés stratégiques Aéronautique et Espace, les actions commerciales basées sur l'offre de valeur « valorisation des données spatiales » peuvent quant à elles s'étendre sur tous les secteurs de marchés de la société.

La DBDV participe également à l'organisation d'événements clients et prospects (en relation avec le Commerce, la Communication et le Marketing) : réseaux, institutions régionales ou nationales, partenaires commerciaux actuels ou à venir, associations professionnelles, clubs d'entreprises, pôles de compétitivité, clubs d'utilisateurs, ...

### 3.4.3 FONCTIONNEMENT

Dans son fonctionnement, la Direction du Business DeVelopment :

- Coordonne l'ensemble des activités avant-vente de la BU,
- Suit le budget RAO,
- Détermine, pour une opportunité donnée, si celle-ci est compatible de la stratégie de la BU et s'il est préférable d'investir du temps et du budget pour la gagner,
- Soutient l'action de promotion des KAMs et équipes commerciales dans la phase amont des opportunités, jusqu'à la désignation d'un Capture Leader,
  - Le développement d'une opportunité est sous la responsabilité de la DBDV,
  - La Gate 0 est sous responsabilité de la DCMBU concernée,
- Comprend les missions des clients et prospects, leur environnement opérationnel et leurs priorités, développe leur connaissance des solutions Thales liées à leurs missions, et fournit des informations clients/marchés,
- Influence les clients et prospects dans l'expression de leurs besoins,
- Définit et établit la stratégie de conquête, en termes de positionnement produits/marchés, d'actions de promotions, de politique de prix et de partenariats,
- Pour les opportunités trouvées, participe si besoin à l'élaboration des offres et s'implique dans les négociations commerciales (clauses commerciales, contractuelles et financières notamment),
- Garantit la cohérence des offres émises par la BU avec la stratégie en matière de développement et de politique d'offre,
- Contribue à la constitution d'actifs avant-vente et au retour d'expérience des activités avant-vente tant pour la BU qu'au plan national,
- Tient à jour le suivi des offres de la BU,
- Participe, si concernée par son action, à l'élaboration des plans de comptes des clients sous responsabilité des DCMBU,
- Apporte son support à la DCMBU pour constituer la vision stratégique par « Programmes » (y compris programmes institutionnels, européens...).
- Développe les activités Conseil pour le compte de la BU AES en lien avec la Direction Conseil du Numérique Sécurisé pour les activités de conseil en transformation numérique sécurisée et avec la DT TSN pour le conseil en Cybersécurité.

### 3.4.4 RELATIONS

- La DBDV intègre aussi rapidement que possible un commercial à son action (projet ou client)
- La DBDV transfère dès que possible aux DCMBU et aux Pôles la responsabilité du projet ou du client concerné et décide du moment opportun pour le faire.

Elle est pilotée par le Directeur du Business Development qui est rattaché au DBU.

### 3.5 DIRECTIONS COMMERCIALES

Les Directions Commerciales Marché de la BU (DCMBU), organisées par secteur de marché, commercialisent l'ensemble de l'offre TSN selon les six « Business Models » définis, pour le périmètre de la BU AÉRONAUTIQUE & ESPACE.

Elles interagissent avec le DC TSN pour assurer la cohérence des actions de la BU avec la stratégie commerciale de la société et contribuer à la consolidation de la situation commerciale au niveau société (Sitcom, Forecast).

Les DCMBU en coordination avec la DBDV déploient la stratégie commerciale qui a été définie par la DC TSN et par la BU.

Les DCMBU contribuent à l'adressage des comptes et marchés au travers, entre autre, de leurs attributions en matière de Key Account Manager (KAM) et Leader de Marchés Nationaux (LMN).

Les DCMBU sont en charge des responsabilités suivantes :

- Développer l'activité sur l'ensemble de leurs marchés via notamment la conduite des actions de marketing opérationnel, de commerce, d'identification des opportunités stratégiques, et de vente (prises de commande),
- Collecter et structurer les informations marketing Clients et Marchés,
- Exécuter le budget du marché de la BU et élaborer les prévisions commerciales (SITCOM).

Deux DCMBU sont mises en place dans la BU :

- La Direction Commerciale Espace,
- La Direction Commerciale Aéronautique,

qui sont pilotées chacune respectivement par un Responsable Commercial Marché.

### 3.6 DIRECTION FINANCIERE

Le Contrôleur de Gestion BU (CGBU) représente la Direction Financière au sein de la BU. Son rôle est d'apporter localement la compétence financière :

- Contribution à l'élaboration du budget (SBP, MYB) de la BU sur la base de l'historique des coûts et des hypothèses de volume prévisionnel,
- Elaboration du compte de résultat BU mensualisé et prévisionnel,
- Interface privilégiée des CAC pour les revues annuelles,
- Support financier pour les opérationnels (intégrité des PPS, amortissements, contrôle des dashboards, préparation des RMAs, préparation des Gates...),
- Gestion de l'équipe Finance de la BU.

Le CGBU reporte opérationnellement au DBU pour les aspects spécifiques à la BU. Il est rattaché hiérarchiquement au Directeur Financier (DFI) de TSN.

### 3.7 RESSOURCES HUMAINES

Le Responsable Ressources Humaines BU (RRHBU), outre l'ensemble des missions propres au rôle de responsable ressources humaines pour les effectifs rattachés à la BU, coordonne le déploiement des actions RH et consolide les informations émanant des pôles et des Directions commerciales de la BU en vue de construire une photo globale.

Le RRHBU reporte opérationnellement au DBU. Il est rattaché hiérarchiquement au Directeur des Ressources Humaines (DRH) de TSN.

### 3.8 DIRECTION TECHNIQUE ET INGENIERIE SYSTEME

Le Directeur Technique et Ingénierie Système (DTBU) exerce les responsabilités suivantes :

- Définition et conduite de la politique technique de la BU, dans le cadre de la politique technique de TSN,
- En avant-vente,
  - Soutien technique en faisant appel aux Directions de l'Ingénierie (DIL/DIO), et/ou de la DT TSN en fonction des spécialités,
  - Désignation du Project Design Authority (PDA) des offres, en accord avec le niveau de délégation accordé et les règles applicables pour la Design Authority (DA) au sein de la BL CIS,
- Pour la réalisation des travaux techniques des projets :
  - Découpe en lots du travail technique,
  - Attribution des lots, selon les spécialités, à DIL, à DIO, à la DT TSN avec l'aide des Directeurs de ces entités,
  - Suivi de l'avancement technique du projet, détection des dérives techniques et déclenchement d'actions préventives et correctives (revues de pairs, audits techniques etc.),
- Contribution au renforcement global de l'efficacité technique de la BU, par
  - Les compétences système dans les métiers exercés par les clients de la BU,
  - La gestion des synergies techniques et notamment de la capitalisation.

Le DTBU est rattaché hiérarchiquement au DBU. Il interagit avec la DT TSN pour l'autorité technique, l'expertise et la R&D.

### 3.9 DIRECTION DES OPERATIONS ET EFFICIENCE PROJET

#### 3.9.1 OPÉRATIONS ET EFFICIENCE PROJETS

Le Responsable des Opérations et Efficience Projet BU (DOPBU) exerce les fonctions de coordination du fonctionnement interne, avec les responsabilités suivantes :

- Suivi de l'exécution du budget avec le DBU et le CGBU, et consolidation des prévisions financières de la BU,
- Par délégation du DBU, supervision des projets de la BU, selon les règles MRPS (Document [5]) et leur déclinaison TSN (document [12]), organisation des revues,

- Vérification de la bonne exécution des processus et apport du support requis pour le bon déroulement des opérations,
- Arbitrage des décisions de Make or Buy,
- Définition et suivi de l'avancement du Plan de Performance de la BU.

Par ailleurs, le DOPBU exerce des missions de :

- Resource management : consolidation du plan de charge direct BU, consolidation et communication des prévisions des charges des projets BU à destination de DIO (document [14]), DIL (document [13]), et de la DT TSN,
- Contrôle Des Exportations (CDE), en liaison avec le Responsable CDE de la DJC.

De plus, il assure la coordination des fonctions support (Qualité, Achats, Système d'Information, Gestion des Sites et de la Sécurité) de TSN au niveau de la BU. En particulier, concernant la Qualité, il gère les QAMs délégués, avec le support du RQBU, comme défini dans le document [11].

Le DOPBU est rattaché hiérarchiquement au DBU. Fonctionnellement, il rapporte au Directeur des Opérations (DOP) de TSN.

### 3.9.2 QUALITE ET RELATION CLIENT

La Qualité est placée sous la responsabilité d'un Responsable Qualité et Relation Client BU (RQBU). Sa mission (voir document [11]), est de :

- Déployer le système de référence de TSN dans la BU,
- Réaliser le contrôle et l'assurance qualité sur les offres et les projets de la BU, ainsi que sur les fournisseurs avec le concours des QAMs Référents qualité (DQRC), des QAMs BU et des délégataires qualité,
- S'assurer de la mesure régulière du niveau de satisfaction des Clients et apporter support aux opérationnels pour son amélioration et le traitement des réclamations,
- Contribuer à améliorer la maturité de l'entité, grâce à l'apport d'un support méthodologique et d'actions de conduite du changement,
- Garantir la tenue du budget d'assurance qualité de la BU,
- Gérer hiérarchiquement et opérationnellement les QAMs Référents,
- Mettre en place, contrôler et ajuster le dispositif de délégation qualité mis en œuvre par les opérationnels de la BU,
- Produire un reporting de l'assurance qualité dans la BU.

Le RQBU reporte opérationnellement au DOPBU. Il est rattaché hiérarchiquement au Directeur Qualité et Relation Client de TSN.

### 3.10 RESPONSABLE DE LA TRANSFORMATION BU

Le Responsable de la transformation de la BU a pour mission d'accompagner l'ensemble de la BU à la mise en place effective des évolutions et des changements liés à l'organisation de TSN dans le cadre du projet TS2020. Il rapporte au DBU.

## 4. GOUVERNANCE

### 4.1 COMITE DE DIRECTION

Le pilotage opérationnel de la BU est assuré par un Comité de Direction (CODIR) BU, qui se réunit de façon hebdomadaire.

Le CODIR adresse les sujets opérationnels et business portant sur l'activité de la BU: les résultats et les prévisions, le plan stratégique BU, les offres, les projets, les ressources humaines, le plan de performance.

Le CODIR BU est composé de façon permanente du DBU, du DTBU, du DOPBU, du DBDV, des DCMBU, des DPO/RPO, .

Un CODIR étendu est planifié, une fois par mois, dans lequel sont associés les fonctions transverses (Finances, DJC, Achats, RRHBU et RQBU) et des référents DIL, DIO et DT. Ces représentants ou d'autres intervenants peuvent aussi être invités à tout CODIR selon son agenda.

Le CODIR fait l'objet d'un compte-rendu.

### 4.2 REVUES D'ACTIVITE DE POLE

Une revue de l'activité du business de chaque pôle est organisée une fois par mois.

Cette revue a pour objectif de faire le point sur les chiffres financiers du pôle en termes de prise de commande, chiffre d'affaire, marge commerciale et écarts sur affaires, situation du carnet de commande,

La revue est organisée par le RPO concerné avec la participation des DBU, de la DCMBU concernée, CGBU, DTBU, DOPBU, DAVVC, RQBU selon l'agenda.

Cette revue fait l'objet d'un compte-rendu rédigé par le RPO.

### 4.3 REVUES D'ACTIVITE COMMERCIALE

Plusieurs revues de l'activité commerciale sont organisées tous les mois.

Ces revues permettent d'adresser la situation de la prise de commande et des perspectives vis-à-vis de l'objectif annuel, les offres ou actions avant-ventes y sont systématiquement passées en revue avec l'avancement des actions. Ces revues sont organisées par les DCMBU.

Une revue de synthèse de l'activité commerciale est également organisée une fois par mois.

Cette revue est organisée par le DBU, avec la participation des DCMBU, DBDV, DTBU et principaux responsables commerciaux concernés (KAM, LMN, ...), du DOPBU.

Cette revue fait l'objet d'un compte-rendu rédigé par le DOPBU.

### 4.4 REVUES DE PROJETS

Les projets de la BU font l'objet d'une revue de lancement, de revues d'avancement périodique ainsi que d'une revue de clôture sous le contrôle du DOPBU (sur délégation du DBU), du CGBU et des RPO.

Ces revues projets sont préparées par le PM de chaque projet et sont organisées et effectuées sous la responsabilité de l'autorité de supervision ou par délégation de celle-ci (document [12]):

- La PLR (Project Launch Review - Lancement) au démarrage de celui-ci, afin de vérifier que les fondamentaux sont en place et connus de l'équipe,
- Les RMA (Revue de Management d'Affaire) périodiques, dont la périodicité est fonction de la criticité (une fois par mois pour les projets critiques, la liste des projets critiques étant sous la responsabilité du DOPBU),
- La revue de clôture (Project Closure Review) afin de vérifier la fin de nos engagements, de tirer les leçons apprises et capitaliser sur les bonnes pratiques.

Des revues complémentaires sur des projets sont également organisées au niveau TSN ou de la BL CIS selon le niveau de criticité, définies par la DOP de TSN.

En complément de ces revues, la revue RTA est préparée par le SEM de chaque projet en collaboration avec le PDA, organisée par la Direction de l'Ingénierie concernée, et est placée sous l'autorité technique du projet (DA) ou par délégation de celle-ci.

#### 4.5 REVUES DE L'EFFICIENCE DES PROJETS

Une revue de suivi de l'efficacité projets et de la performance est organisée une fois par trimestre.

Cette revue permet de synchroniser les méthodes de travail entre les différents pôles et de définir et suivre le plan de performance opérationnel de la BU.

La revue est organisée par le DOPBU, avec la participation des REPP, du CGBU, du RQBU et du DTBU.

Cette revue fait l'objet d'un compte-rendu.

#### 4.6 REVUES D'OFFRES

Conformément aux délégations applicables au sein de TSN (Document [6]), des créneaux hebdomadaires sont réservés pour organiser les Gates requises. Ces Gates impliquent les personnes qui ont délégation pour instruire et décider de la suite à donner à une opportunité ou une offre.

Les participants sont identifiés dans la note de délégation TSN déclinée, si nécessaire localement.

Ces Gates et revues font l'objet d'un compte-rendu.

## CONTROLE DE REVISION

| Version | Date       | Auteur        | Modification                                                                                                                            |
|---------|------------|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 001     | 01/07/2020 | Patrick MORAN | Création - Nouvelle organisation Thales Services S.A.S du 01/07/2020                                                                    |
| 002     | 19/02/2021 | Patrick MORAN | Suppression du pôle Cybersécurité & Infogérance, changement de raison sociale                                                           |
| 003     | 09/02/2022 | Patrick MORAN | Mise en place de la Direction du Business Development regroupant les activités de diversification, prospection, avant-vente et conseil. |

## APPROBATION

|             | Nom                | Titre                                 | Date       | Signature                                                                           |
|-------------|--------------------|---------------------------------------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Responsable | Patrick MORAN      | Directeur BU Aéronautique & Espace    | 28/04/2022 |  |
| Validation  | Elodie SEGUIN      | Directrice Qualité et Relation Client |            |                                                                                     |
| Approbation | Jean-Michel CRASTE | Directeur Général Adjoint TSN         |            |                                                                                     |

**ATTENTION** : Si ce document a été imprimé, contrôlez sa validité en consultant la dernière version en vigueur sur l'Intranet.

Toutes remarques et propositions d'évolution du contenu de ce document doivent être adressées à :

**Thales Services Numériques S.A.S**  
Direction Qualité & Relation Client