



SÉMINAIRE GIFAS

PÔLES ET CLUSTERS

Avril
2026



RESERVED

L'OBJECTIF : ACCOMPAGNER LA FILIÈRE DANS SA CROISSANCE...

**BoostAeroSpace, en collaboration avec l'écosystème,
propose des solutions et services adaptés aux besoins de la filière.**

Pour accélérer la maturation industrielle...

Les pôles de compétitivité et les organisations nationales

- coordonnent les initiatives,
- soutiennent le développement des capacités,
- promeuvent les normes communes et
- favorisent la collaboration afin de renforcer la compétitivité et la résilience de l'écosystème.



Proposition:

aider vos membres à choisir des solutions et des services reconnus dans la filière aéronautique, spatiale et défense

Solutions pour l'industrie

Cybersecurity

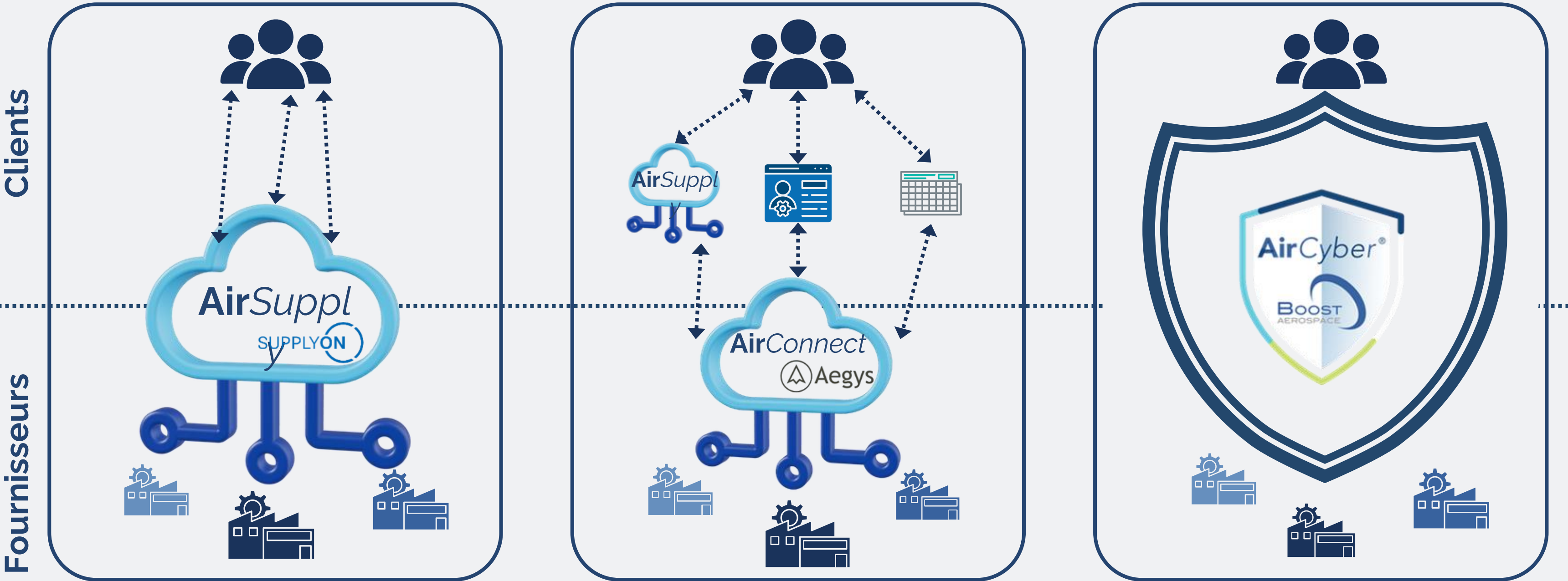


Planification de la gestion des fournisseurs et logistique



BoostAeroSpace joue un rôle fédérateur, assurant la synergie et la cohésion entre l'ensemble des intervenants de la filière aéronautique spatiale et défense et les acteurs du numérique.

2 produits / 1 service



RÉFÉRENCES UTILISATEURS AIRSUPPLY ET AIRCONNECT



+30 clients (OEM, Tier 1, Tier2, etc.)
+11 300 fournisseurs déployés dans le monde
+36 000 utilisateurs actifs
7,7 Million de messages / mois

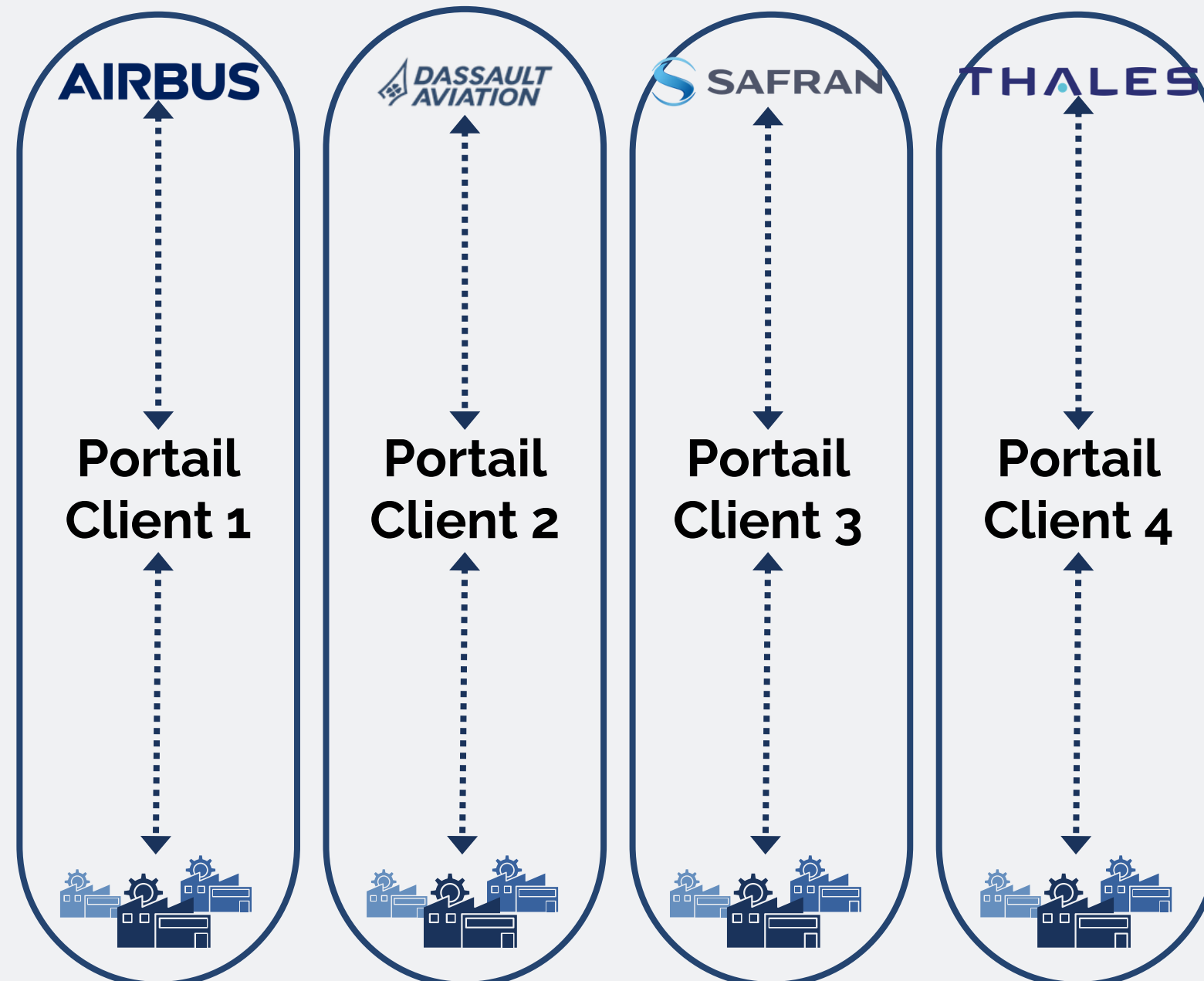
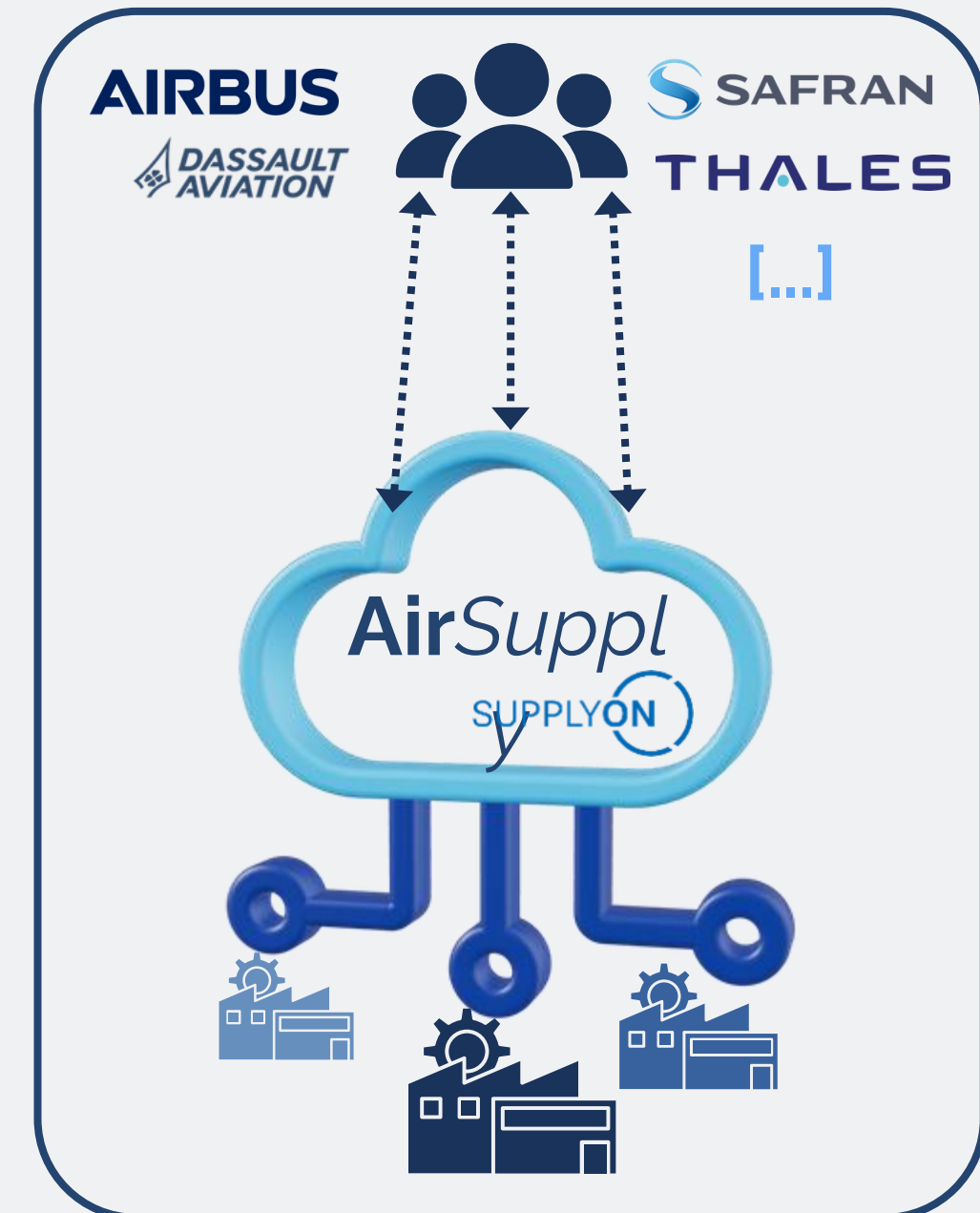


Plus de 60 clients > 25 sites déployés



**Qu'est ce
que c'est ?**

Outil "filiale", depuis une quinzaine d'années, qui simplifie et accélère les échanges entre donneurs d'ordres et vous, fournisseurs, en centralisant la gestion et la diffusion des demandes.

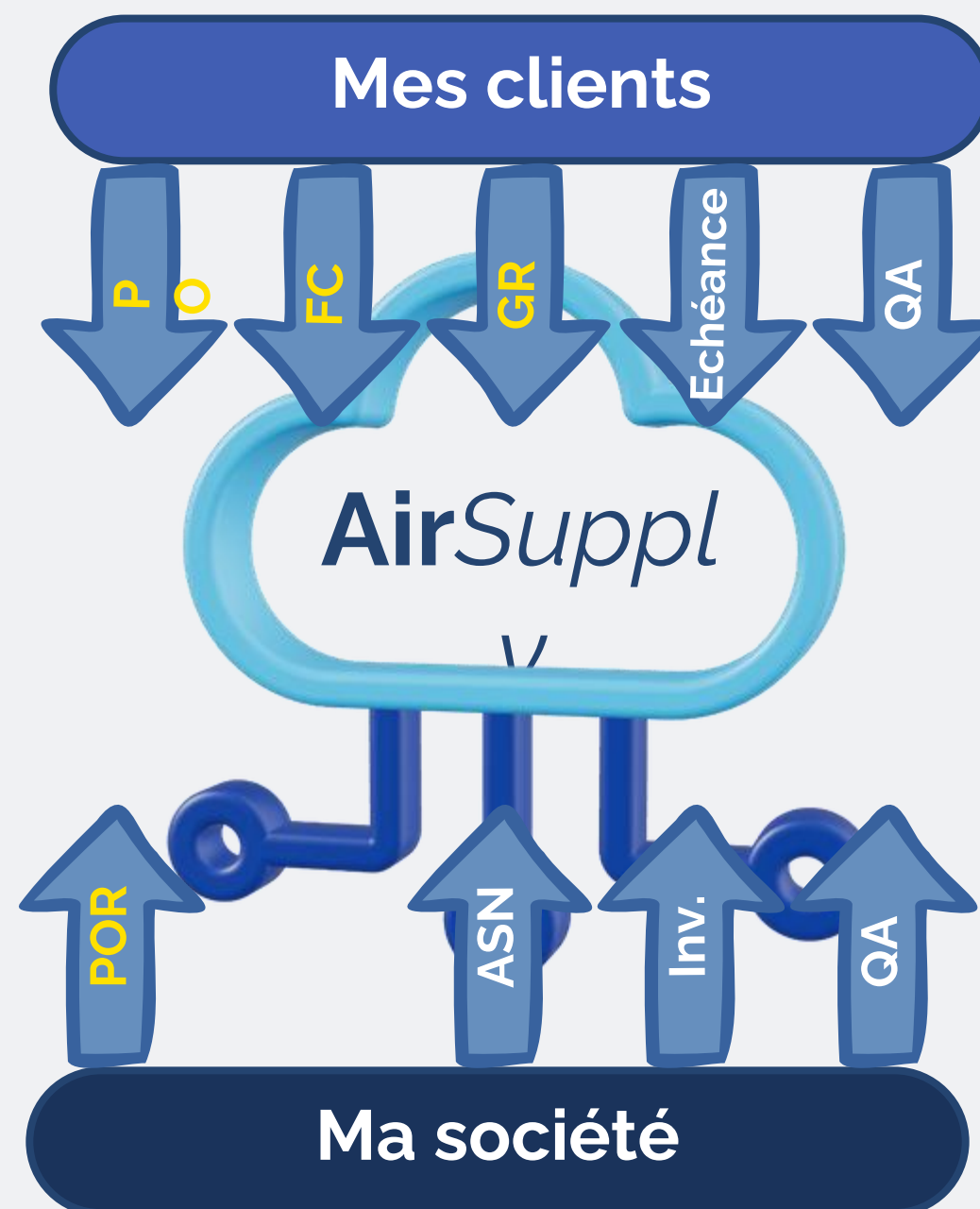
Avant**Après**

**J'y retrouve
quoi ?**

Prévisionnel (Forecasts), Commandes, Réception, Avis d'expédition, Suivi de la Qualité, etc.

Mes clients partagent
des données Supply
Chain avec ma société

En jaune, les modules de base
utilisés par 100% des clients



Ma société collabore sur les
données avec mes clients.

Comment se former ?

Plusieurs initiatives à disposition: Space Aero, SupplyOn, Client

▶ **Space Aero:** propose un large panel de formations incluant AirSupply sur la partie "fournisseur" (SellSide) (en **français**)

▶ **SupplyOn:**

- dispense des sessions de formation en ligne (en anglais et en **français**),
- met à disposition des utilisateurs des tutoriels depuis leur site internet (**multi langues**) [[lien](#)],
- propose des formation sur mesure, sur site.

▶ **Votre Client:** quand il vous déploie sur AirSupply.





Temps de déploiement

Une fois que SupplyOn reçoit le Go du client, le temps d'activation d'AirSupply pour le fournisseur est **très court**



Tarif fournisseur

**40 € par mois
par groupe client***

*On parle de "Groupe Client" quand un client regroupe plusieurs entités/Business Units.
Ex. si vous êtes fournisseur de plusieurs BUs de Safran, vous ne paierez qu'une seule fois la
souscription fournisseur à SupplyOn.

Contrat de souscription signé entre
vous et SupplyOn



Ce qu'il faut retenir!



- **Collaboration facilitée** avec vos clients



- **Déploiement rapide** et **tarif abordable** en tant que fournisseur

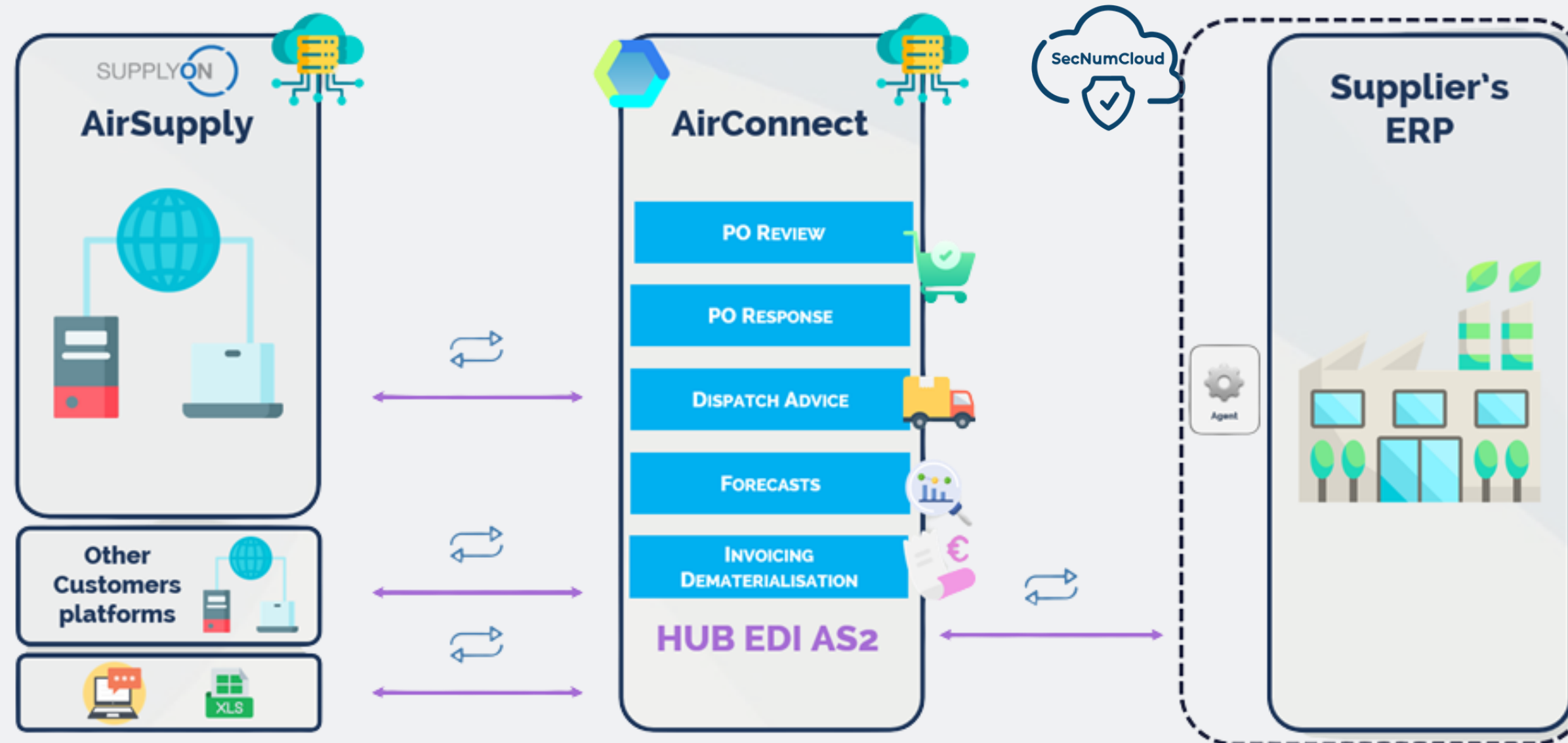


- **Formation** disponible **en français**

Qu'est ce que c'est ?

Solution web qui automatise vos échanges avec vos clients:

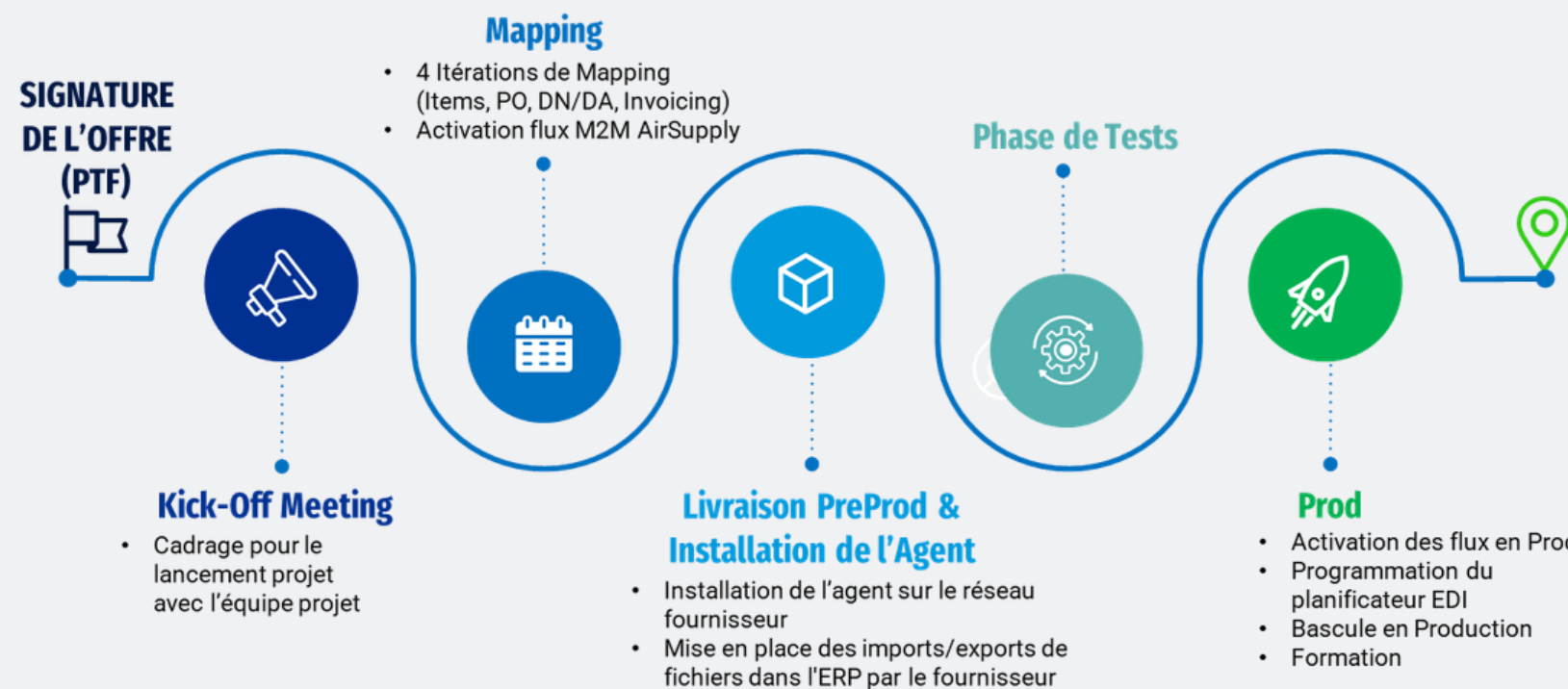
- **synchronisation fluide** entre les plateformes clients et votre ERP,
- **analyse** des plans d'approvisionnement, **suivi** des commandes (revue, accusé de réception),
- **gestion simplifiée** des avis d'expédition
- et **traduction automatique** des factures aux formats exigés par les Plateformes Agréées (PA).



Projet 2026
mise en place
d'un OCR pour
lire les .pdf



3 mois



Tarifications à partir de

10 800 € NRC

3 300 € RC par an

ou

Abonnement annuel* de 6 600 €

*Comprend le paramétrage initial + la maintenance, l'abonnement SecNumCloud et le support

Contrat de souscription signé entre
vous et BoostAeroSpace



Ce qu'il faut retenir!



- Solution pensée pour vous, pour **automatiser** des flux vers et depuis votre ERP (plus aucune ressaisie manuelle)



- **Revue et analyse** des données



- Agrégation de **différentes sources clients**



Satys
VIAGROUP
INDUSTRIES
Gardner 8 sites
MECACHROME

60 Membres
48 Membres en France



QU'EST CE QUE C'EST ?

AirCyber transforme les exigences de cybersécurité en un chemin clair et pratique vers la maturité pour les entreprises européennes de l'aérospatiale et de la défense, des OEMs aux PME.



Quelques chiffres

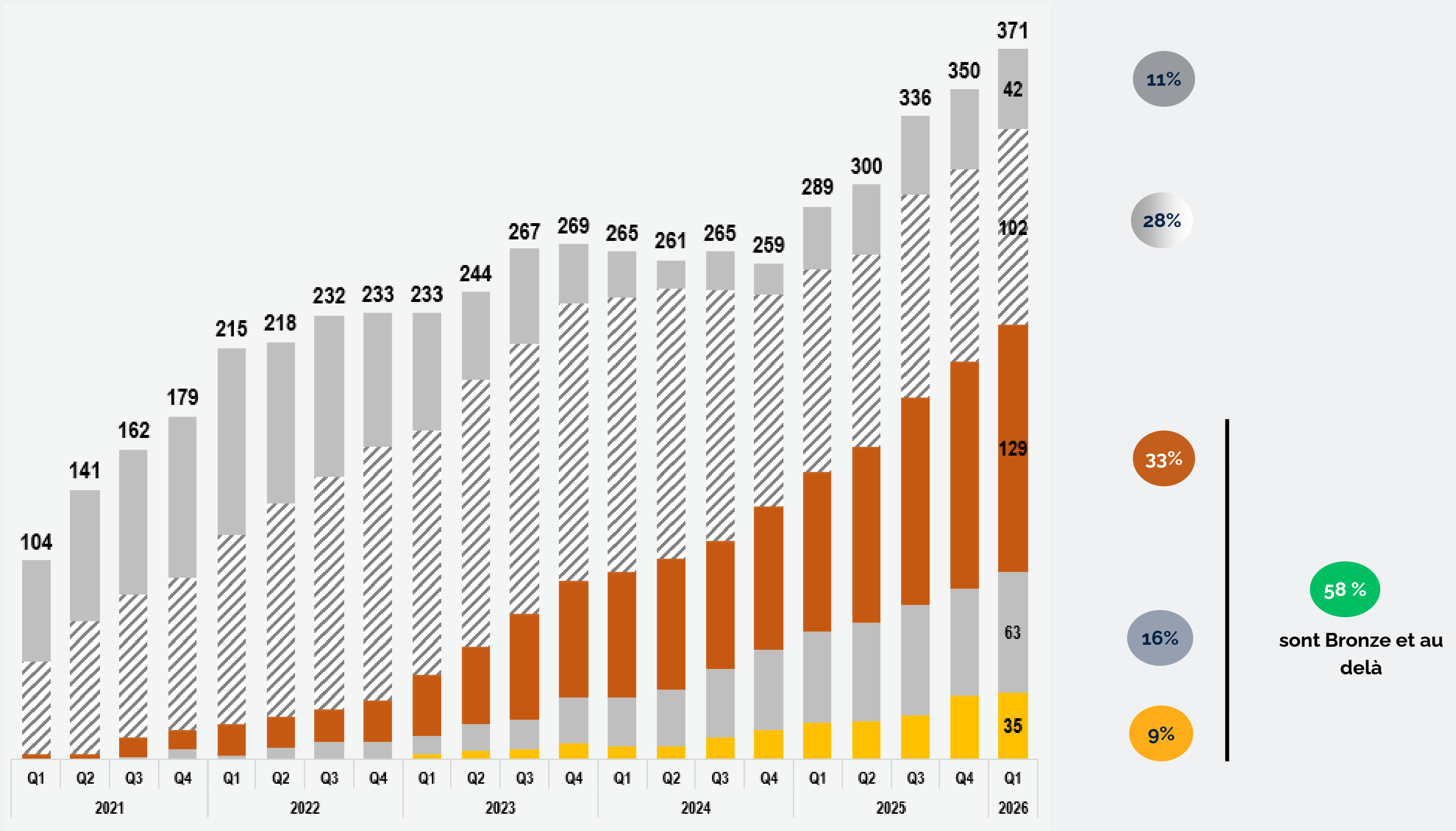
* +450 MEMBRES ENGAGÉS



3 niveaux de maturité

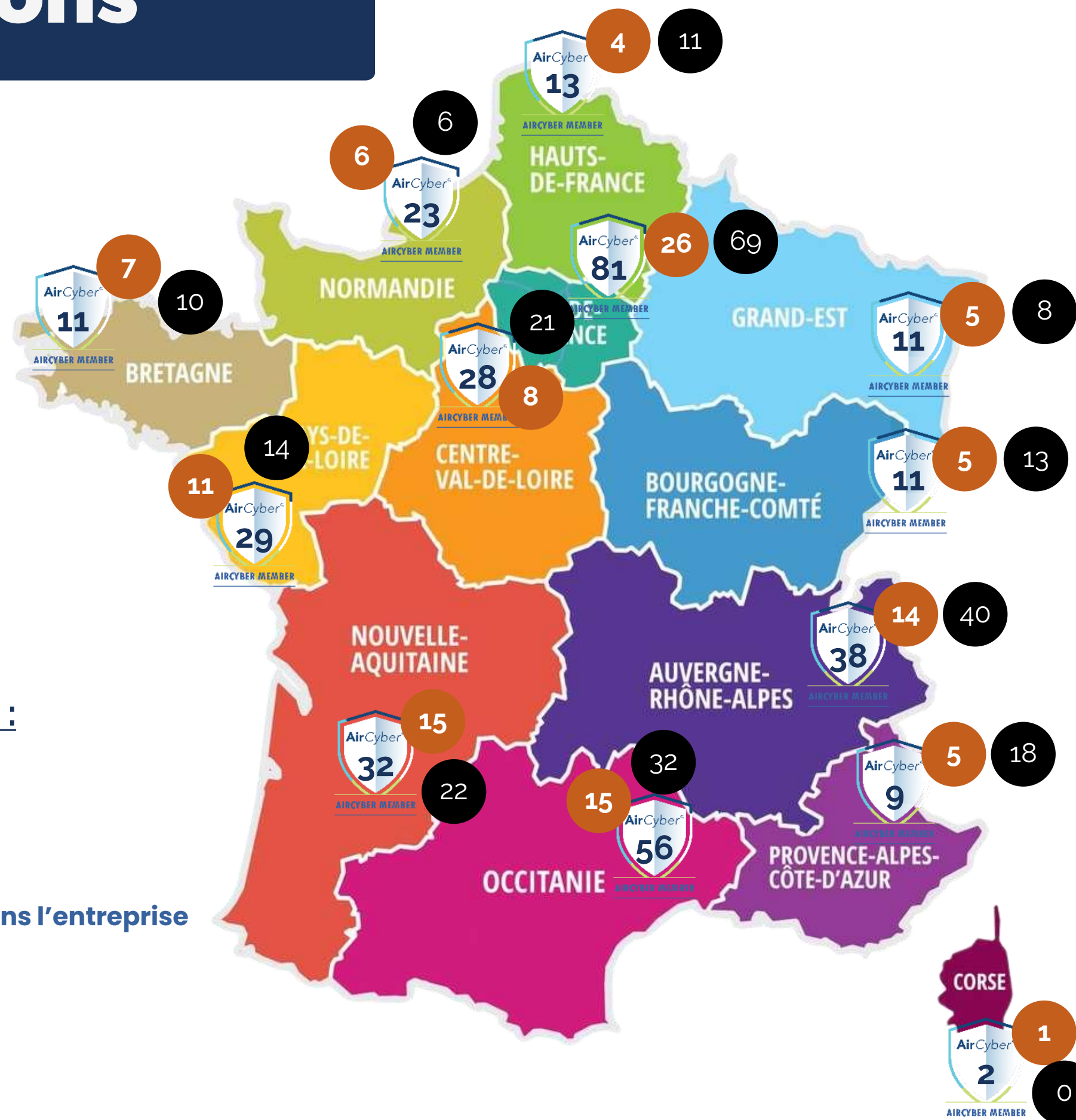
Aircyber Statut - Février 2026

371
membres déployés
(incluant 6 OEM évalués)





par régions



Les causes principales :



Problèmes budgétaires



Priorisation des sujets cyber dans l'entreprise



Compétences requises

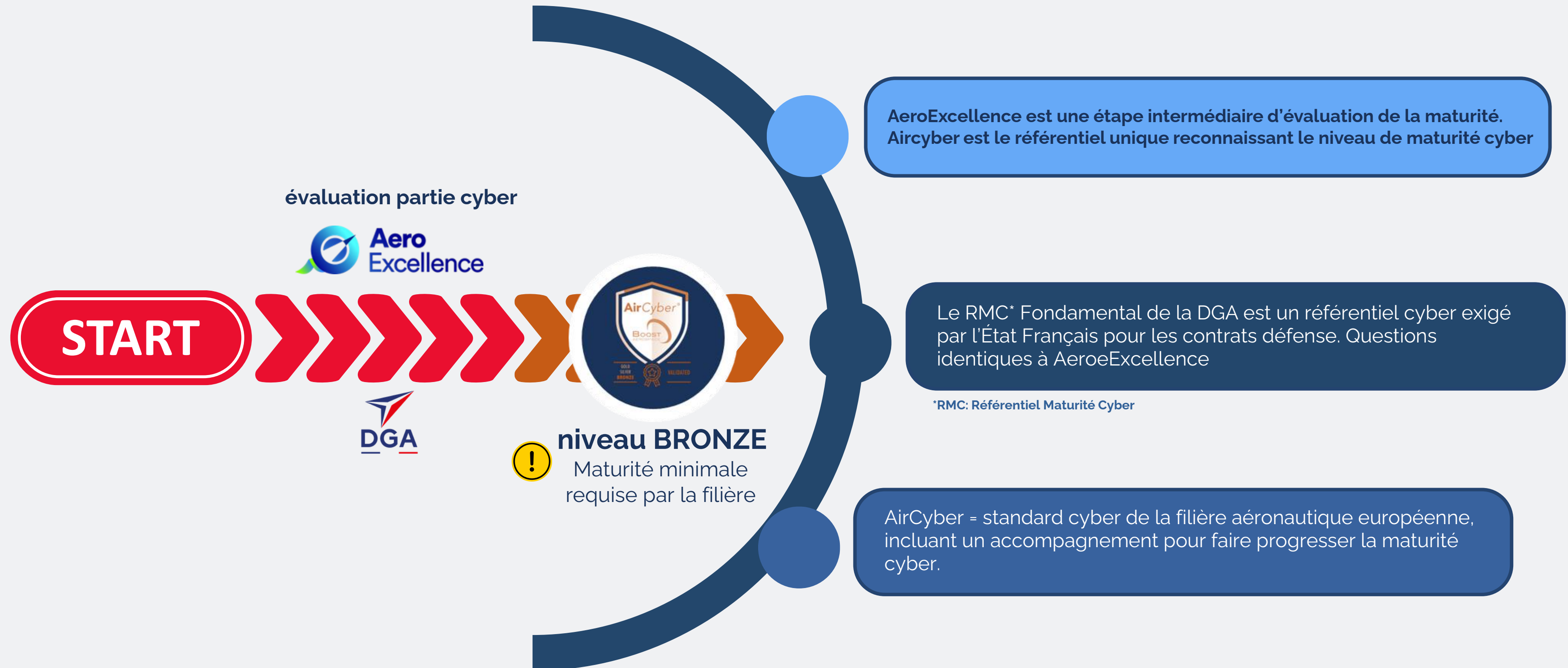


Nombre de membres AirCyber
< Bronze



Nombre de non membres
AirCyber , membres GIFAS et
éligibles au Programme

AIRCYBER - Par où commencer?



AIRCYBER - Niveau de maturité: qu'est ce que cela implique?



Evaluation partie cyber



START



niveau BRONZE



Maturité minimale
requisse par la filière



niveau SILVER



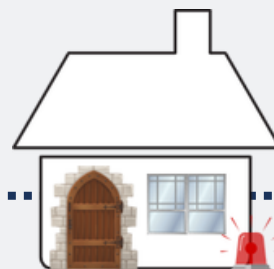
niveau GOLD

COMMENT AIRCYBER VOUS ACCOMPAGNE A VOUS PROTEGER CONTRE LES ATTQUES



🛡️ **Mettre la maison en
sécurité (socle
indispensable)**

👉 Objectif : éviter 80 % des
attaques "opportunistes"
(rançongiciels, phishing,
intrusions simples).



🔒 **Sécurité maîtrisée et
vérifiée**

👉 Objectif : protéger les
données sensibles et
détecter les attaques plus
sophistiquées.



🏆 **Maturité avancée et capacités
de détection et réaction**

👉 Objectif : même en cas
d'attaque sérieuse, vous continuez
à fonctionner et à protéger les
données de vos clients.

Maîtrise du risque : ex. PME du secteur Aéronautique - 120 employés



Risque cyber majeur :

Ransomware = 8 à 15 jours d'arrêt de production = entre 1 et 3 Meur de pertes



Niveau Bronze : 50-75keur* / an



Niveau Silver : 100-150keur* / an



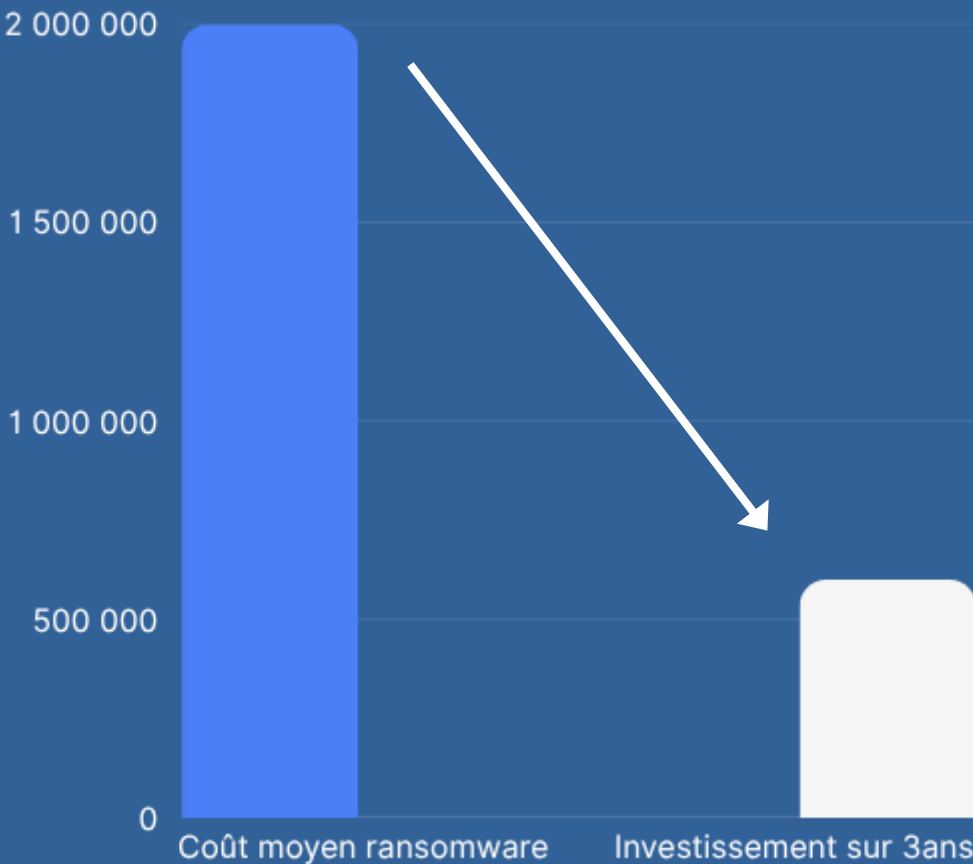
Niveau Gold: >200keur* / an

*Hors ressources humaines

Plan de montée en maturité (3ans)



Diminution du risque



Investir dès aujourd'hui, c'est assurer une continuité de production et pérenniser son référencement Client.

AIRCYBER



Temps de déploiement

Zéro à 12 mois

pour atteindre le niveau bronze

Plan de montée en maturité (3 ans)



Offre standard PME

Tarifications à partir de

5 000 € NRC

800 € RC par an

Contrat de souscription signé entre
vous et BoostAeroSpace

Discount prévu pour les TPE et startups

ANALOGIES AVEC NIS2 & PART-IS



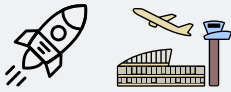
Entités hors périmètre NIS2 :
Moins de 50 salariés ou CA < 10 M€ ou hors secteur.

Catégorie NIS2 : EI (Entités Importantes)

Catégorie NIS2 : EE (Entités Essentielles)



Secteurs à impact significatif : fabrication industrielle (incluant aéronautique), Équipements avioniques Systèmes de propulsion etc.



Secteurs les plus critiques : transports aérien , aéroports, espace, etc.

Evaluation partie cyber



Niveau BRONZE



Niveau de maturité minimum requis par la filière !



Niveau SILVER

Règles d'hygiène "avancées" : toutes les solutions de protection du système d'information sont déployées et testées.



Niveau GOLD

Détection d'attaque et remédiation, résilience éprouvée, gouvernance cyber mise en place dans l'entreprise.

80% de couverture de NIS2 pour les EI

50% de couverture de NIS2 (EE)

37% de couverture de PART-IS

63% de couverture de PART-IS



Part-IS

A venir sur 2026

Evolution du référentiel



01

Qui sera concerné?

- Tous les nouveaux membres du programme.
- Tout nouveau réassessment

Un meilleur accompagnement



02

Un accompagnement renforcé pour définir et prioriser le plan d'actions et le planning par rapport à votre objectif.
Un catalogue de solutions labélisées correspondant aux niveaux Aircyber à atteindre.

Correspondance avec d'autres référentiels



03

TISAX, CMMC V2.0, UK Cyber essential, ...



Commission du Digital

Groupe de Travail ESN

(Entreprise de Services du Numérique)

Direction des Affaires Industrielles

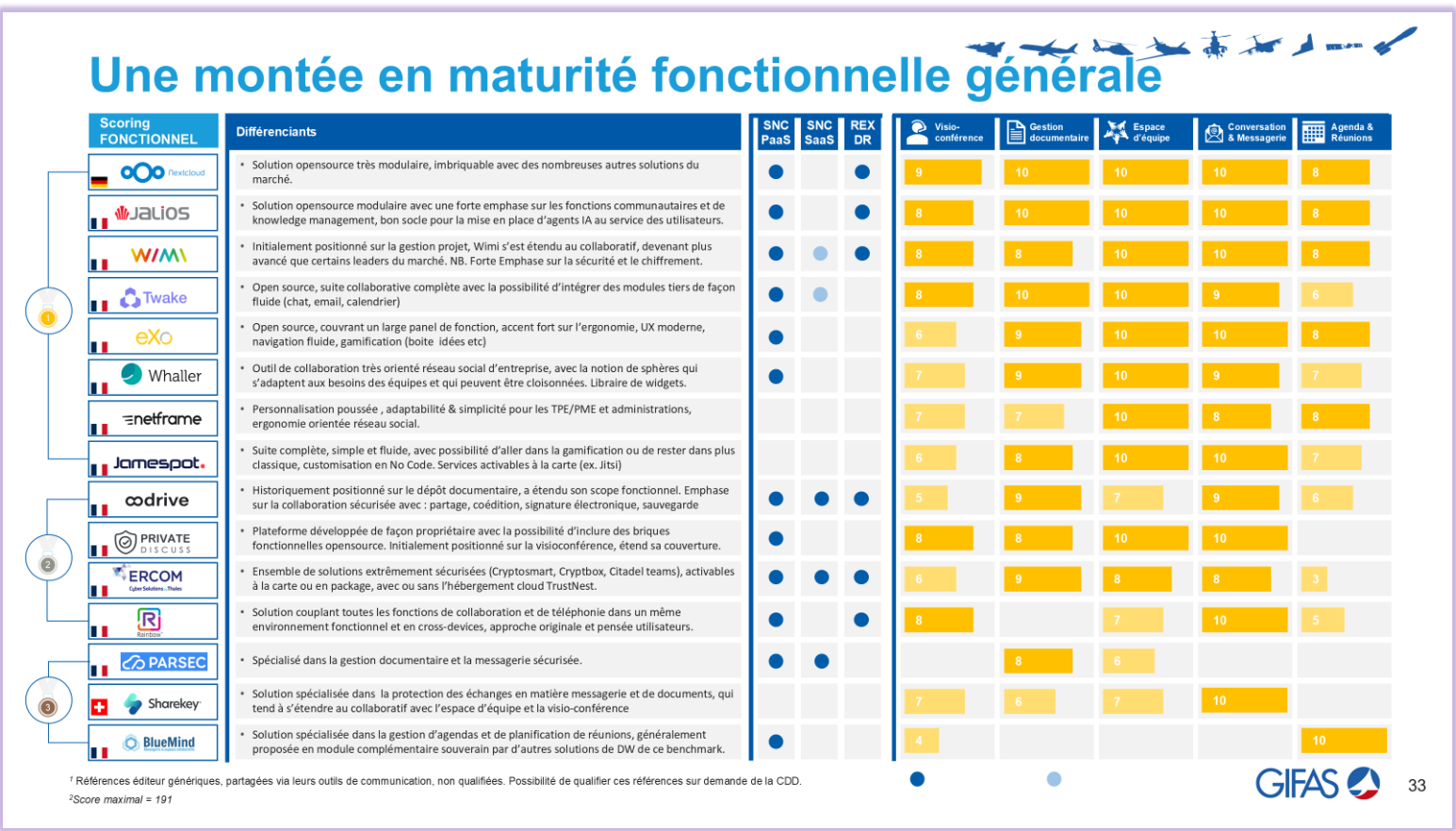
Groupe de Travail

Membres et présences		Executive Summary
GIFAS Thomas Jeannin-Naltet : Rapporteur pour la Commission du Digital		Travaux en cours ▪ Livrables : ▪ Site internet https://aerodigital.eu « Accélérer sa digitalisation » : en ligne ▪ Collaboration Souveraine : finalisé avec slide OVH + StackIT ▪ Data Space : à lancer, contenu similaire Masterclass ▪ Masterclass finalisées ▪ Cybersécurité (Capgemini) - Février ▪ Supply chain (Expleo) – Mars ▪ Masterclass à venir ▪ Automation (CT) - Avril : finaliser à la date ▪ Cyber & IA (Sopra Steria) - Mai : sujet OK, date à confirmer ▪ Introduction aux Data Spaces (Sopra Steria) - Juin : OK ▪ IA & Ordonnancement (Oplit) - Juin : sujet OK, date à confirmer ▪ DECADE-X (Sopra Steria) – septembre : OK ▪ 2 propositions d'évènements : ▪ Collaboration souveraine 2.0 (2 juin 2026) : OK ▪ Digital Air Show (Octobre 2026) : décision CDD
Sopra Steria (Présidence GT ESN) Benoit Spolidor : Aeroline CTO	Sponsor	
Amélie Jayet : Directrice Consulting Digital	Coordinatrice	
Capgemini Patrice Duboé : EVP innovation Aéro/Défense mondial	Sponsor	
Adrien Calvayrac : Innovation Lead, Southern & Central Europe	Coordinateur	
CGI Stéphane Pelletier : VP Consulting expert du secteur Aero et spatial	Sponsor	
Arnaud Ferru : Architecte Offres - centre innovation digital France	Coordinateur	
CT Ingénierie Stéphane Abreu : Directeur France	Sponsor	
Cécile Coustal : Innovation manager	Coordinatrice	
Expleo Alexandre Willemont : SVP - Airbus Global Account Manager	Sponsor	
Alexandre Antomarchi : Solution Architect	Coordinateur	
LGM Nicolas Beaubé : Business Line Manager Ingénierie	Sponsor	
Sylvain Delebreu : Tech lead	Coordinateur	
Oplit Guillaume Charpentier : Alliance Manager & Aerospace Industry Expert	Sponsor	
4CAD Yung-Taïk Schmitt, Responsable Stratégie Filières	Sponsor	
WIPSIM Patrick Burlat, CEO	Sponsor	

Aero Digital & Collaboration Souveraine



<https://aerodigital.eu>



Collaboration Souveraine 2.0

"C:\Users\BenoitM\OneDrive - BoostAeroSpace\Documents\GIFAS\CDD - GT ESN - Benchmark des solutions de collaboration souveraine - 2025 - V2.1.pdf"

PROJET : Digital Air Show

Le « Bourget du Digital »

Objectifs

- Embarquer l'ensemble de la filière dans un événement dédié à la performance avec des solutions digitales concrètes pour relever les défis d'aujourd'hui et de demain ;
- Pousser l'adoption de solutions éprouvées et de grands programmes comme Aircyber ou AeroExcellence ;
- Accompagner les velléité et initiatives digitales via le partage d'expertise et les retours d'expérience.

Date Entre Octobre et Décembre 2026

- Attention aux autres events

-  200 invités
-  1 journée
-  1 speaker inspirant
-  1 lieu d'exception

Invitations

- Dirigeants et responsables digitaux des PME et ETI
- Par le GIFAS avec sponsoring fort des membres de la CDD

GIFAS
Commission du
Digital

Groupe de Travail ESN

Contenu Recap des livrables (Masterclass, études, 2-pagers, etc.) du GT ESN

- **Plénières** pour lancement, speaker inspirant et conclusion
- **Tables rondes** sur des sujets de fond format masterclass (IA et Cyber)
- **Pitch** start-ups de 5mn x 2 en tampon des tables rondes et plénières
- **Forum** de stands de démos/use-cases sur 2 créneaux de 45mn + déjeuner
- **Ateliers** de 30mn avec 12/15 personnes + 15mn échange (présentation cas d'usage)
- **RDV B2B** avec des experts industriels disponibles 1h pour poser vos questions



Paris



Bordeaux



Toulouse

1 lieu à choisir
Inclure le cluster local dans l'organisation



Clusters & Pôles de compétitivité

Présentations du GT ESN

Présentation de la cartographie des sujets digitaux et livrables, questionnaire sur les sujets digitaux d'intérêts ou présentation d'un sujet particulier en fonction du besoin du Cluster et Pôle de compétitivité.

	Cluster	Région	Représentants GT ESN	Réunion adhérents	Commentaire ou prochaines étapes
	Réunion Pôles et clusters	Dijon		24 et 25/03	
	Aerospace Cluster Auvergne-Rhône-Alpes	Auvergne-Rhône-Alpes	WIPSIM, 4CAD		Réunion 13/04
	PMT ASD	Bourgogne-Franche-Comté			
	Bretagne Aerospace	Bretagne	Oplit		RDV Présidence 12/03
	Aéro Centre	Centre-Val de Loire			
	PIAC	Corse	CT Ingénierie		
	AERIADES	Grand Est	4CAD		
	ALTYTUD	Hauts-de-France			
	ASTech	Île-de-France			
	NAE (NORMANDIE AEROSPACE)	Normandie	Sopra Steria, WIPSIM		Participation NAE 10 avril
	Neopolia (new)	Pays de la Loire	Sopra Steria		Contacté au PAS puis 03/07, puis 05/09
	AEROSPACE VALLEY	Occitanie Nouvelle Aquitaine	Sopra Steria, Capgemini		Préparation évènement de juin
	SAfecluster	Provence-Alpes-Côte d'Azur	CT Ingénierie	16/09/2025	Atelier 06/02 Transition et sécurité numérique Event 16/09 AeroSud

ANNEXES

NIVEAUX DE MATURITÉ - QU'EST CE QUE CELA IMPLIQUE?



Outils :

Antivirus, Pare-feu, Sauvegardes quotidiennes, Mises à jour automatiques, Multi Factor Authentific., Filtrage antiphishing

Processus :

Politique de mots de passe, Procédure de sauvegarde testée 1 fois/an, Procédure d'arrivée/départ des salariés

Organisation

Désigner un responsable cybersécurité



Outils :

Endpoint Detection and Response EDR avancé avec supervision, Cloisonnement du réseau, Solution de gestion des accès, Chiffrement des PC portables

Processus :

Analyse des risques formalisée, Plan de reprise d'activité (PRA), Procédure de gestion d'incident, Journalisation des accès sensibles

Organisation

Audit externe de conformité, Revue au sein du comité de direction, Budget dédié



Outils :

Supervision de sécurité (SOC), Détection et tests d'intrusion réseau, gestion centralisée des correctifs, Solution de gestion des accès à privilèges (PAM), Surveillance des environnements industriels (si applicable)

Processus :

Exercices de gestion de crise cyber, Continuité d'activité testée en conditions réelles, Gestion des risques fournisseurs, Cartographie des flux de données sensibles, Revue régulière des droits administrateurs

Organisation

Comité cybersécurité incluant la direction, Budget dédié

OPTIONS APPLICABLES SELON VOTRE ACTIVITE (EX EXTENDED)



Et selon votre ou vos activités, vous devez également réaliser les questions relatives aux options suivantes...



Obligatoire au niveau de l'entreprise



Informatique Industrielle :

Entreprise exploitant un environnement informatique dédié aux machines de production = OT (Operational Technology)



Environnement de Développement :

Entreprise avec un environnement informatique dédié dans lequel on conçoit, développe et teste un produit, distinct de l'IT bureautique de l'entreprise.



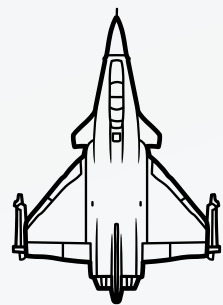
Produit :

Entreprise qui conçoit et développe pour ses clients des produits technologiques – systèmes complets, cartes et boîtiers électroniques, équipements embarquant du logiciel, Logiciels...

QUI SOMMES-NOUS

Notre mission est de conduire la **transformation numérique** de la supply-chain européenne Aéronautique & Défense de rang N et de promouvoir la **standardisation** de cette digitalisation, afin de renforcer la **coopération** et la **compétitivité** de l'ensemble du secteur.

Notre objectif est d'être un partenaire de confiance, qui comprend vos besoins et vous aide à travailler plus intelligemment sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.



Une société, fondée par quatre actionnaires industriels, s'engageant à contribuer au développement du secteur.



