



> Stratégie

Siveco fait sa révolution

Siveco fait face à des changements majeurs : une nouvelle direction et une nouvelle approche clients, une gestion révisée et des partenaires financiers pouvant permettre des acquisitions dans le domaine de la GMAO...

Avec le départ de Carlo Fichera, Siveco tourne la page en cherchant un nouveau souffle et en se donnant une orientation davantage tournée sur l'Europe. Le nouveau président du conseil d'administration, Jan Coene, était auparavant président de Belgacom, président et CEO du groupe belge Picanol, après avoir été CEO de ABB Service Worldwide.

Le nouveau directeur général, Koen Beckers annonce un second changement majeur avec l'accroissement du capital : « nous avons l'appui d'associés de grande envergure qui vont permettre le développement de la société, via divers moyens : acquisitions, création de nouveaux produits, établissement de succursales. La contribution de moyens finan-



Quintin Tom, fondateur de Siveco et membre du Conseil d'Administration.

ciers et la croissance organique de l'ensemble du capital vont favoriser notre efficacité dans des solutions adaptées à nos clients ». Il est clair que le passage du logiciel de GMAO Coswin, du mode client-serveur vers le full web (HTML, Java...) a constitué un énorme projet qui a des conséquences majeures pour les clients adeptes de l'informatique mobile, mais aussi pour Siveco qui a dû supporter des

coûts de développement très importants (environ 4 M d'euros). C'est ainsi que son logiciel Best-of-Breed Coswin 7i va être mis en œuvre par l'aéroport d'Athènes pour transmettre des informations via le réseau GPRS : les techniciens de sociétés de maintenance sont appelés à utiliser leur téléphone mobile pour être informés des pannes et transmettre leur rapport après leur intervention.

La spécialisation de Coswin

« La fonctionnalité de notre produit actuel Coswin 7i est le fruit de 21 ans de vie et de travail avec le secteur industriel. Mais ce n'est pas suffisant : nous devons aller plus loin dans la spécificité de chaque industrie », poursuit Koen Beckers qui préconise encore et toujours le choix de la solution Best-of-Breed, de préférence à celle de l'ERP, pour gagner en simplicité, donc en productivité.

La spécialisation progicielle permet à Siveco de s'adapter à chaque domaine d'activité et de répondre au mieux aux attentes des clients. « C'est toujours le même produit... », souligne Koen Beckers, «... mais avec l'expertise de chaque branche de métier ». Il lui faut toutefois préparer les manuels, préparer les exemples d'application, préparer la formation en fonction du besoin de chacune des branches...

Il s'agit bien là d'opérations lourdes.. Des pôles de compétence sont créés au sein de Siveco, où le savoir-faire de chaque branche se trouve concentré : il revient à chaque équipe d'assurer la mise en place rapide du logiciel et le retour sur investissement au plus tôt. Ce sont dix pôles de compétence ou IFT (Industry Focused Teams) qui ont été définis et mis en place : l'énergie ("oil & gas"), les matériaux de base



Koen Beckers, le nouveau directeur général.



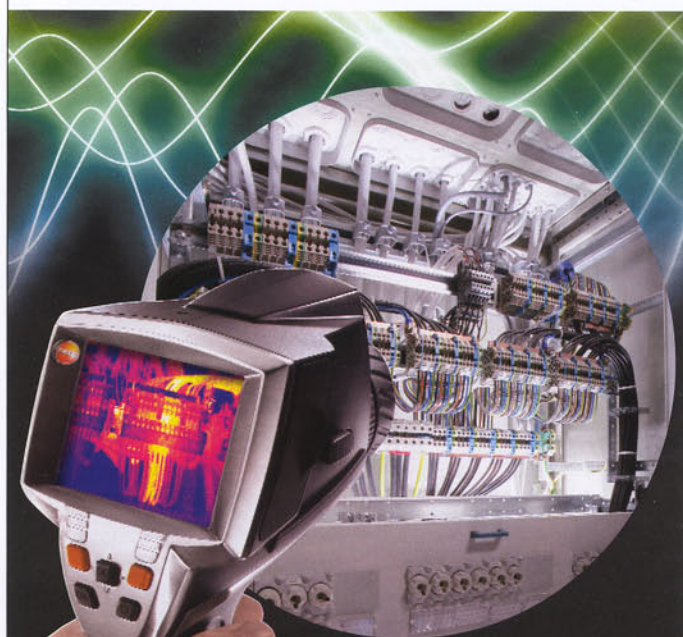
Jan Coene, le nouveau président.



Cap sur le futur

testo 880

**Voir plus
Offrir plus**



Contrôle d'armoires électriques
et maintenance préventive

- × Ecran LCD 3.5"
- × Sensibilité thermique < à 0.1 °C
- × 19 200 pixels
- × Optique interchangeable
- × Carte SD (1GB)
- × Appareil photo numérique intégré
- × Logiciel d'exploitation spécifique

Tél. 03 87 29 29 29

www.testo.fr

MIDEST Hall 5 Stand G 107

(chimie, papeterie, matériaux de construction, métallurgie et autres industries d'extraction...), les "Industrials" (la pharmacie, les biotechnologies, l'aerospace, l'électronique, les transports...), les biens de consommation (les automobiles, les boissons et les aliments, le mobilier, les jouets...), la santé (les équipements des hôpitaux, notamment), les services consommateurs (grande distribution, détaillants de produits alimentaires ou de produits pharmaceutiques, éducation, médias, voyages et loisirs...), le facilities management (notamment les sous-traitants), les Utilities (électricité, gaz, télécommunications...), les finances et services financiers (banques, assurances, immobiliers), enfin les technologies (informatique). Chaque pôle possède ses ingénieurs commerciaux, ses consultants, ses experts...

D'autres évolutions à venir

Pour Koen Beckers, « Coswin 7i nous ouvre beaucoup de possibilités vers l'avenir ». La plate-forme Coswin 7i est mise à disposition des clients : compte tenu de son architecture, avec un noyau

solide et des modules, Coswin 7i peut devenir une plate-forme de développement pour les clients. Coswin 7i est disponible en full web sur Internet, en mode hébergé (ASP) ou en mode SaaS (Software as a Service), permettant aux utilisateurs de se servir du logiciel comme d'un téléphone, en payant la durée d'utilisation. Coswin mobile autorise le travail à distance, loin du PC. Il suffit d'accéder à un navigateur depuis l'appareil téléphonique pour travailler avec toutes les fonctionnalités de la GMAO.

« La GMAO, qui était jusqu'alors un outil de gestion, doit davantage impacter le technicien de maintenance, enrichir sa connaissance des équipements sur lesquels il intervient », explique notre hôte qui nous fait part de son prochain grand projet sur lequel il veut investir 1 M d'euros environ pour rendre davantage accessible au technicien ou à l'ingénieur de maintenance l'expertise disponible, enfouie dans les mille domaines concernant son activité. Objectif : lui fournir les informations dont il a précisément besoin au quotidien.

Marc Ferretti

« La GMAO qui était jusqu'alors un outil de gestion, doit davantage impacter le technicien de maintenance »