



SPIE



Propos recueillis auprès de Aymeric Grasland,
Responsable Méthode & Déploiement - Maintenance
Industrielle chez SPIE Ouest-Centre

« Grâce à Coswin, nous avons fait de la GMAO un véritable atout commercial »



150 utilisateurs dans
le département



8 portails clients
développés
spécifiquement



2s au lieu de 2min
pour la création d'un
OT avec le RFID

OBJECTIFS

- ✓ Faire de la GMAO un avantage concurrentiel
- ✓ Collecter des données stratégiques
- ✓ Uniformiser les processus

SPIE

SPIE Ouest-Centre représente plus de 30 implantations dans le Grand Ouest et la région Centre pour près de 1 600 collaborateurs. L'entreprise propose un large éventail de services et d'expertises : Installations Générales Électriques, Génie Mécanique et Process Industriels & Automatismes... Afin de proposer à ses clients des services toujours plus performants, les équipes Maintenance Industrielle de Loire-Atlantique ont décidé de s'équiper d'une solution de GMAO (Gestion de la Maintenance Assisté par Ordinateur).

Retour sur l'intégration de la solution Coswin, éditée par Siveco Group, avec le témoignage d'Aymeric Grasland, Responsable Méthode & Déploiement - Maintenance Industrielle chez SPIE Ouest-Centre.

Un métier exigeant et en pleine revalorisation : la maintenance

« La principale activité de mon département est la **maintenance pour de grands donneurs d'ordre nationaux** dans l'aéronautique, la construction navale, les industries pétrolières... Depuis quelques années, notre métier prend de la valeur. Par exemple, **les clients nous donnent désormais accès à leur process de production, ce qui nous permet d'intervenir au coeur des problématiques.** C'était encore impensable il y a quelques années. »

« De plus, chaque client est différent : nous nous efforçons donc d'être au plus près de ses problématiques et de **parler son langage.** Chez nos clients de l'aéronautique, par exemple, nous parlons "cadence avion". C'est très important de **personnaliser le service, c'est aussi ce qui nous différencie.** »

Grâce à leurs méthodes et leurs savoir-faire, les équipes de SPIE Ouest-Centre ont su acquérir la confiance de leurs clients. Pour leur offrir des **prestations de maintenance sur-mesure**, elles se sont dotées d'une solution performante de GMAO : Coswin. Cette dernière est devenue essentielle dans leur trousse du parfait maintenancier.

La GMAO : un atout au service du client

« Grâce à Coswin, dont nous sommes équipés depuis une quinzaine d'années, nous avons fait de la **GMAO un véritable atout commercial.** Cette solution est **stratégique, car elle nous sert d'interface avec les clients** : nous pouvons leur créer des **portails web dédiés.** Ils peuvent ainsi suivre la maintenance de leurs équipements, éditer des rapports, etc. Bien évidemment, ces espaces doivent pouvoir évoluer facilement et Coswin nous permet de **les personnaliser** en quelques clics. C'est un **vrai gain de temps pour nous !** »

Une solution au coeur des processus internes

La GMAO, en sus d'être stratégique dans la relation client de SPIE Ouest-Centre, joue également un **rôle très important en interne.**

« Nous utilisons Coswin sur tout le territoire de la

BÉNÉFICES



- ✓ Atout dans la relation client notamment via les portails web
- ✓ Anticipation de problématiques et coûts grâce aux données collectées
- ✓ Interfaces ludiques : travail facilité pour les équipes de maintenance



SIVECO GROUP



En 30 ans, Siveco Group a acquis une solide expérience de la gestion de projets de GMAO de toutes tailles. La société fait du Customer Care une priorité et a su fidéliser plusieurs centaines de clients, qu'il s'agisse de grands groupes ou de PME à vocation internationale ou non. La gamme logicielle Coswin s'adapte donc grâce à différentes versions métiers.

- ✓ 30 années d'expérience en GMAO
- ✓ 90 000 utilisateurs Coswin dans le monde
- ✓ Une offre sur mesure, qui s'adapte à votre organisation et à votre secteur d'activité

Loire-Atlantique, avec une base centralisée, depuis 2006. La solution nous permet de **gagner en valeur ajoutée.** Effectivement, depuis quelques années, je demande à mes équipes de collecter toute **une masse d'informations à forte valeur ajoutée.** Elles nous servent à anticiper des problématiques projets, mesurer les coûts associés, etc. avec un investissement temps très réduit. »

« Par ailleurs, grâce au RFID, nous avons clairement gagné en efficacité et transparence dans la gestion de la maintenance de nos clients. Chaque outil est identifié par un tag RFID. Une fois que l'outil en provenance du site de production du client arrive à l'atelier, il nous suffit de scanner le tag et l'OT est créé automatiquement, en 2 secondes. Nos clients ont donc une visibilité en temps réel de la disponibilité des outils via des dashboards dans Coswin et des affichages sur écrans. Par conséquent, nous sommes plus efficaces, le suivi de la maintenance est beaucoup plus précis et nous offrons un service supplémentaire à nos clients. »

« Notre objectif est maintenant, de **développer l'utilisation de Coswin** à tout notre territoire pour **plus d'homogénéité de nos processus.** Nous souhaitons également passer à Coswin 8i en 2017. Cela nous permettra de **développer la mobilité,** ce qui va changer la donne pour nos équipes. »

-- Aymeric Grasland, Responsable Méthode & Déploiement - Maintenance Industrielle chez SPIE Ouest-Centre.