

Corim, le renouveau de la maintenance

Éditeur et intégrateur de solutions informatiques destinées à la gestion de la maintenance, Corim Solutions lève le voile sur sa nouvelle génération de logiciels et sur son projet Antenna, soutenu par l'Anvar.

La gestion de la maintenance n'est plus la cinquième roue du carrosse des entreprises. Il suffit d'utiliser les logiciels adéquats. Alain Rouanet, gérant de Corim Solutions, estime, pour sa part, que ses logiciels visent "à faire de la maintenance une réelle source de profits". Pas moins de 600 industriels ont d'ailleurs adopté les solutions Corim de gestion de maintenance assistée par ordinateur (GMAO). "Nos produits s'adaptent à tous les besoins et à toutes les organisations : Cartonages du Dauphiné (une personne à la maintenance), Tecumseh Europe (120), Candia (400)", commente Alain Rouanet. Coût moyen d'une solution Corim pour 15 personnes avec formation et mise en œuvre : 15 000 €. "Afin de diminuer leur investissement, les clients optent de façon croissante pour le mode d'hébergement en ASP", précise le PDG. Corim fournit également des outils pour les prestataires de maintenance. Belle marque de confiance de la part de l'un d'entre eux : Opteor Tertiaire, marque de Vinci Énergies. Ce dernier a récemment choisi Corim pour l'ensemble de ses entreprises. "Le groupe s'est



Alain Rouanet, gérant de Corim Solutions, a déjà conquis plus de 600 industriels.

rendu compte que nous étions efficaces et expérimentés." Certes, car les produits Corim bénéficient de vingt ans de recherche et de développement. "Avant de fonder Corim Solutions, l'équipe dirigeante a fait ses armes dans la société MSI de conseil en maintenance", rappelle Alain Rouanet. À l'occasion des dix ans de l'entreprise en novembre dernier, Corim (1,2 M€ de chiffre d'affaires en 2005) a emménagé dans des locaux spacieux à Fontaine, qui accueillent 24 personnes et deux pôles de recherche. Près de 30 % de l'activité de Corim est dédiée aux nouveaux produits, et six salariés se consacrent à temps plein au grand projet Antenna, aidé par l'Anvar à hauteur de 300 k€.

Vers une maintenance "sans couture"

L'équipe de Corim s'est en effet mis en tête, il y a trois ans, d'améliorer l'organisation de la maintenance. Pour cela, elle a analysé ce domaine afin de détecter les points problématiques. Considérant que la qualité de sa gestion dépend des informations fournies par les constructeurs sur les machines, de la disponibilité des pièces chez les fournisseurs et de la transmission des dossiers aux prestataires, Corim propose dorénavant à chacun des groupes d'acteurs de travailler ensemble efficacement : "La clé du concept d'Antenna est le dialogue entre les différents programmes." Reste aujourd'hui à Corim à accomplir un gros travail de commercialisation, de formation et de pédagogie. ■

S. Catiaux