

DES APPLICATIONS MÉTIERS SUR MESURE POUR DES ENTREPRISES PLUS PERFORMANTES

Depuis 2009, DevCSI offre la possibilité aux entreprises de se doter de solutions logicielles sur-mesure, adaptées à leurs besoins métiers. En mettant le client au cœur du processus de développement, DevCSI facilite la transformation digitale des industriels de tous secteurs. Rencontre avec Abdelilah Sanif, fondateur et dirigeant de DevCSI, qui nous en dit plus.



Abdelilah Sanif

Pouvez-vous nous présenter DevCSI et nous en dire plus sur votre cœur de métier ?

DevCSI a vu le jour en 2009 et s'est positionné sur le métier du développement de logiciel et d'application métiers sur mesure. En effet, DevCSI est né d'un constat : quand une entreprise a besoin d'une solution logicielle, même si elle dispose du budget nécessaire à son développement, elle va avoir tendance à se tourner vers une solution disponible sur le marché en raison, notamment, de la durée excessive des développements spécifiques. En effet, alors qu'il fallait autrefois entre 2 et 3 ans pour développer un logiciel, les premiers modules sont aujourd'hui disponibles dès 3 mois après le lancement du projet.

DevCSI permet ainsi aux entreprises, quelle que soit leur taille, de concevoir leurs propres solutions en s'appuyant sur les dernières technologies et tendances digitales.

Plus particulièrement, nous travaillons beaucoup avec le monde du transport et de la logistique, des secteurs d'activité qui ont un fort besoin de digitaliser leurs opérations et leurs process. Par exemple, pour la SNCF, nous avons travaillé sur la mise en place d'une solution de Base d'Analyse du Soutien Logistique (BASL) permettant la gestion, la capitalisation et l'optimisation des plans de maintenance du matériel roulant. Jusque-là, la SNCF utilisait des systèmes d'intégration de logiciel édités par les grands noms du secteur. Il s'agit d'une déformation, un détournement du produit, alors qu'il existe une véritable valeur ajoutée pour l'entreprise à créer et développer ses propres outils.

Aujourd'hui, quels sont les atouts d'une application métier sur mesure pour les entreprises ? Comment les accompagnez-vous à ce niveau ?

Nous mettons notre expertise technique au service de la vision métier de nos clients afin de créer l'application qui répond à leurs exigences métiers. Nous concevons avec nos clients des outils qui vont venir s'intégrer parfaitement avec leur système d'information et leurs process métiers. C'est une véritable démarche de co-conception : de la définition du besoin au déploiement de la solution, nous les accompagnons à chaque étape afin d'obtenir une solution entièrement personnalisée. Nous aimons dire que ce sont des solutions pensées et conçues par nos clients pour leur propre utilisation.

Concrètement, nous partons d'une feuille blanche et nous demandons à nos clients de nous dessiner ce dont ils ont besoin, ce qu'ils veulent, comment ils imaginent leur application. Nous prenons le

soin de choisir des utilisateurs référents qui vont représenter toutes les générations d'employés afin d'avoir des feedbacks les plus pertinents possible. Cette réflexion collective permet très souvent de faire ressortir des éléments auxquels nous n'aurions pas forcément pensé. D'un point de vue ergonomique et user expérience, partir d'une feuille blanche permet d'optimiser les emplacements et de hiérarchiser les fonctionnalités en nous basant sur le vécu des personnes qui vont être amenées à utiliser les solutions.

Quelles sont les contraintes que vous rencontrez dans cette démarche ?

Le principal enjeu est de créer une relation de confiance avec nos clients. En effet, parce que nous n'avons pas de logiciels standards à présenter, il est parfois difficile pour nos clients de se projeter et la période qui va précéder le premier

livrable peut s'avérer assez complexe. C'est généralement cette phase d'incertitude qui pousse de nombreuses entreprises à se tourner vers une solution existante, même si elle n'est pas forcément destinée à leur secteur d'activité. Toutefois, grâce à notre écoute, notre dynamisme et notre agilité, nous arrivons à faire face à ces freins et à accompagner efficacement nos clients dans leurs projets.

Pouvez-vous nous donner des exemples de projets que vous avez menés et déployés ?

Nous avons développé une application métier permettant la modélisation des coûts de maintenance d'un système complexe (type train, avion par exemple). Quand on sait que le coût d'acquisition d'un tel système ne représente que 20 à 30 % de son coût global de possession, on comprend qu'il est indispensable de se concentrer sur les coûts de maintenance qui représentent l'autre partie. Outre la maîtrise des coûts, cette solution permet également de mettre en œuvre une projection avec des simulations sur des dizaines d'années selon plusieurs scénarii de maintenance. Cela permet de les confronter virtuellement et ainsi, via un processus itératif, de choisir la meilleure des organisations à mettre en œuvre. Dans le domaine ferroviaire, nous avons également travaillé sur un projet de traçabilité des réservoirs d'essence. En effet, au niveau de la



station-service, il y avait une réelle problématique concernant la facturation et l'identification de l'entité qui réalisait le plein.

Nous avons donc mis en place une solution de traçabilité avec un identifiant unique pour chaque réservoir permettant d'avoir une meilleure visibilité en termes de facturation. Au niveau du système mécanique de la pompe, si le réservoir n'est pas identifié, il n'y a pas de distribution d'essence.

Lors d'une séance de travail collaboratif, nous avons développé une interface « glove friendly » permettant aux employés qui portent des gants dans le cadre de leur fonction d'avoir une meilleure expérience d'utilisation.

Comment les nouvelles technologies impactent-elles votre positionnement ? Comment vous adaptez-vous ?

Même si nous ne pouvons pas maîtriser toutes les technologies, il est impératif d'être dans une logique de veille et de benchmark constant pour pouvoir accompagner et conseiller nos clients sur le volet technologique de manière pertinente. En effet, nous entendons parler de plusieurs nouvelles technologies (par exemple l'internet des objets, la blockchain, etc.), mais toutes ne sont pas forcément adaptées aux besoins de nos clients. L'enjeu pour nous est donc de s'orienter vers une technologie qui offrira à nos clients une solution robuste, fiable et pérenne. La veille technologique va donc nous permettre de filtrer

les effets de modes et d'identifier les technologies émergentes qui pourront véritablement aider nos clients à digitaliser leurs process.

Quelles sont vos perspectives de développement ?

Depuis notre création, nous collaborons régulièrement avec la SNCF. Nous avons développé une véritable expertise dans le domaine de la digitalisation ferroviaire. Avec l'ouverture du marché ferroviaire à la concurrence, nous souhaitons nous positionner comme un fournisseur de solutions digitales sur-mesure pour les acteurs de ce secteur. En effet, à travers notre expérience, nous avons acquis une véritable connaissance des process métiers qui nous permet d'offrir à la fois une expertise technologique, mais aussi une connaissance de la réalité industrielle. Nous voulons pouvoir mettre à disposition ce savoir et cette expertise à d'autres acteurs de ce marché foisonnant. ■

EN BREF

- Création en 2009
- Une dizaine de collaborateurs
- Un chiffre d'affaires de plus de 500 000 euros