

PROFIL

Par George Cole

georgecole@compuserve.com

SparesFinder joue les entremetteurs de pièces détachées

Ce service offre aux entreprises une bourse d'échange pour leurs pièces de rechange.

L'un des reproches les plus fréquemment adressés à Internet est qu'on n'y trouve jamais ce dont on a besoin. Un problème auquel les sociétés à la recherche de pièces détachées ne devraient cependant plus être confrontées, si SparesFinder réussit dans son projet.

Ce service en ligne est né de l'imagination de deux consultants britanniques alors qu'ils travaillaient pour Price Waterhouse en Nouvelle-Zélande. A chaque instant, se sont-ils dit, il y a dans le monde des sociétés qui recherchent des pièces détachées tandis que d'autres en ont trop en stock. Pourquoi alors ne pas se servir du Web pour les mettre en rapport ?

« Pour les centrales électriques, l'important est que l'énergie soit disponible, que la centrale

fonctionne. Donc, quand elles ont besoin d'une pièce de rechange, il est essentiel qu'elles puissent la trouver le plus vite possible », explique à titre d'exemple Jan Hutchings, directeur de SparesFinder.

Avec ce service, une société peut envoyer sur le serveur interne du système l'ensemble des informations sur ses pièces détachées. Chaque entreprise, évidemment, décide des informations transmises à la base de données. « Ce n'est pas un gros travail sur le plan informatique, affirme David Stroud, directeur d'exploitation de SparesFinder. Il suffit d'un après-midi et, une fois la base de données constituée, toute modification sera automatiquement transmise. »

Le système offre différents niveaux d'accès. Par exemple, les sociétés qui font partie d'un même groupe peuvent consulter l'état des stocks sur chaque site, trouver des pièces et les échanger en interne. L'ensemble des utilisateurs du système

peut être informé de ce surplus de pièces, mais ne peut accéder aux informations relatives aux quantités. « Nous ne sommes pas des fournisseurs, nous mettons seulement des entreprises en rapport », explique Jan Hutchings. Lorsqu'un intervenant a trouvé la pièce qu'il lui faut, il communique directement avec le vendeur et négocie le prix. « Vous n'avez plus besoin de téléphoner un peu partout pour trouver la pièce que vous recherchez. Vous pouvez atteindre beaucoup de gens par l'intermédiaire d'une seule procédure de recherche », affirme Eugène O'Connell, responsable du développement mondial des activités de SparesFinder.

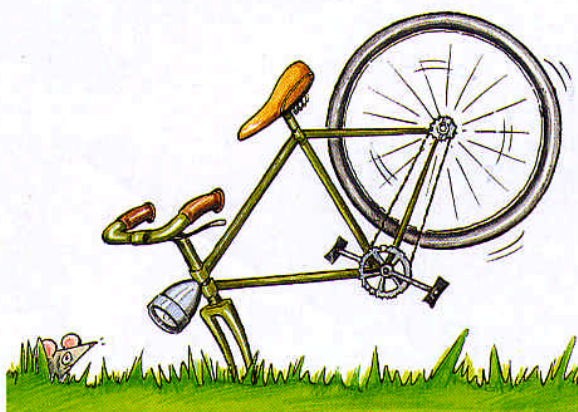
JUSQU'À 250 MILLIONS D'ECONOMIE

Ce système ressemble un peu à un club dont les membres payeraient un droit d'accès par serveur. En outre, il permet de faire une économie substantielle car les revendeurs de pièces détachées prélèvent une commission pouvant aller jusqu'à 30%. « Pour certaines raffineries de pétrole ou centrales électriques, les pièces détachées peuvent totaliser 15 millions de dollars ou plus, et 15 à 25% des pièces correspondent à du stock excédentaire. C'est une immobilisation de capital significative », souligne Jan Hutchings.

« Nous estimons que si notre système permet de réduire de 2% les stocks de pièces excédentaires détenus par une grosse multinationale, et de 1% les pièces détachées globalement, dans ce cas, la société concernée économise, grâce à nous, environ 250 millions de dollars sur cinq ans. »

De tels chiffres ont incité quelque 35 sociétés à utiliser ce service. Parmi elles on trouve des multinationales comme Texaco, BP Amoco, Shell, Amec, Anglo-Gold et Sasol. Pour l'instant, selon Jan Hutchings, SparesFinder a privilégié les secteurs de l'énergie, du pétrole et du gaz, et de la chimie.

Toutefois, la société prévoit déjà de s'orienter vers l'agroalimentaire, l'industrie minière et l'ingénierie systèmes. « SparesFinder n'est pas une idée de génie en quête d'un marché, c'est une réponse à la perception d'un besoin », conclut-il. ●



NICOLA JENNINGS