



Communiqué de presse

Des études majeures sur les énergies hydro-électriques mettent en avant l'inefficacité de la communication sur les projets comme une réelle préoccupation.

Brentford, Grande-Bretagne – le 22 Janvier 2010 – SwordCTSpace, fournisseur mondial de solutions de gestion collaborative des documents et des processus métiers pour les secteurs de l'ingénierie et de la construction, a interviewé des représentants de plusieurs entreprises majeures dans le domaine des énergies hydro-électriques (SNC Lavalin, EDF, ABB, Atkins Ltd., etc.) lors de l'évènement HYDRO 2009 à Lyon, en France, le 28 Octobre 2009.

Le message principal qui est ressorti de toutes ces interviews a été le suivant: bien que les énergies hydro-électriques représentent des coûts et des durées de projets relativement importants, les experts prévoient une augmentation incroyable de la demande dans ce domaine, avant tout la source d'énergie la plus fiable et la plus reconnue en matière d'énergies renouvelables. Beaucoup de ces experts insistent sur le fait que le premier défi à relever pour l'industrie des énergies hydro-électriques est d'améliorer les processus de communication sur les projets, dans le but de réduire les coûts et les délais, rendant ainsi leurs projets plus attractifs auprès des investisseurs.

(Les vidéos de ces interviews sont accessibles sur <http://www.youtube.com/swordctspace#p/c/C629CF8FB0B89654>.)

« La Communication est la clé du succès pour un projet, » affirme Ulli Wiedenmann, Consultant Senior chez Bauer Spezialtiefbau. Plusieurs des interviewés ont mis en avant l'utilisation d'outil de gestion des projets pour aboutir à une plus grande efficacité dans leur communication. Suzanne Leblanc, Vice-Présidente des Systèmes Hydro-électriques et Énergétiques chez SNC Lavalin, est persuadée de l'impact positif de tels outils, ajoute : « Nous utilisons des outils de gestion de projets, qui nous permettent d'accéder à une base de donnée commune. Comme nous avons des partenaires dans différents pays, nous avons besoin d'un langage commun. Cet outil est devenu ce langage commun, ce qui signifie que nous avons un planning en ligne que chacun peut consulter. Il devient des lors plus facile de partager l'information. »

Les interviews touchent également à des sujets comme l'importance de l'industrie des Énergies Hydro-électriques en matière de protection environnementale et de gestion des risques.

SwordCTSpace a pris le parti de garder contact avec ce marché et les défis qui en découlent, dans le but de rester à la pointe de la Gestion de Contenu pour les Projets d'Ingénierie. Les interviews réalisées par Sword CTSpace sur HYDRO 2009, ainsi que toutes les vidéos à venir sont disponibles sur sa chaîne YouTube : <http://www.youtube.com/user/swordctspace>

About SwordCTSpace

SwordCTSpace est un leader mondial de la Gestion de Contenu pour les projets d'Ingénierie et de Construction. L'entreprise fournit des solutions de gestion collaborative des documents et des processus métiers qui contribuent à accroître l'efficacité et à maîtriser les risques liés à la gestion d'un ouvrage durant tout son cycle de vie. SwordCTSpace est aujourd'hui la seule société sur son marché capable de délivrer ses solutions à la fois en mode hébergé (SaaS ou Software as a Service) et sur site, comme extensions aux principales plateformes d'ECM (Enterprise Content Management). Ses solutions multilingues sont utilisées par 145.000 professionnels à travers 13.000 projets dans 56 pays, et sont reconnues par des acteurs majeurs du monde des hydrocarbures et de l'énergie, du transport, des utilities, de l'immobilier commercial et du secteur public. SwordCTSpace est une filiale du Groupe Sword. Pour en savoir plus, visitez www.sword-ctspace.com

About Sword Group

Le Groupe Sword (NYSE Euronext: FR0004180578 SWP) propose des applications métiers à fortes valeurs ajoutées aux plus grandes sociétés à travers le monde. Actif dans 37 pays, Sword compte aujourd'hui plus de 2 000 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires consolidé de plus de 200 millions d'euros. Fournisseur international majeur de solutions de Business Process Improvement (amélioration des Processus Métiers) à destination des secteurs réglementés, Sword met ses compétences, infrastructures et expériences au service de ses clients, pour les aider à améliorer leur performance, à augmenter leur efficacité et à maximiser leurs retours sur investissement. Les solutions de Sword sont délivrées selon 2 modes différents, « On Demand » (mode hébergé) et « On Premises » (sur site). Grâce à cette flexibilité et à une forte expertise métier, Sword accompagne ses clients dans des secteurs d'activité aussi divers que l'assurance & la santé, l'énergie, la banque & la finance, les télécoms, l'environnement, l'ingénierie & la construction, ainsi que le secteur public. Pour toute information complémentaire, connectez-vous sur le site www.sword-group.com

Media contact

Lydie Francart - Marketing Director, Sword CTSpace - Tel: +33 (0)1 4467 2420 - Email: lydie.francart@sword-ctspace.com