



## Communiqué de Presse

### **“Le Cloud computing a-t-il un rôle à jouer dans la nouvelle ère de l’Industrie nucléaire?”**

#### **Sword CTSpace s’adresse au public de la conférence NIRMA 2010 sur le rôle des outils de collaboration en mode SaaS dans la nouvelle ère de l’Industrie nucléaire.**

**San Francisco, USA – le 29 Juillet 2010** – Dans le cadre de la conférence NIRMA 2010 (Summerlin, Nevada), Tim Fleet, Directeur Produit chez Sword CTSpace, interviendra sur les utilisations potentielles et les limites des solutions SaaS (Software-as-a-Service) ou 100% web pour la construction d’infrastructures nucléaires. Il présentera par la même occasion divers modèles de réussite directement liés à l’utilisation de ce type de solutions. Son intervention aura lieu le 16 Août à 15h45 (heure locale), pendant la session intitulée “Le Cloud computing a-t-il un rôle à jouer dans la nouvelle ère de l’industrie nucléaire?”. Tim Fleet soulignera notamment les nettes améliorations que le SaaS apporte en matière d’interopérabilité et de communication sur les projets, et par la même occasion abordera les problématiques de conformité et les alternatives on-premise de gestion de l’information.

Au sujet des solutions SaaS de gestion des informations, M. Fleet a récemment déclaré, *“Les cinq dernières années ont été synonyme de forte croissance en matière d’utilisation des outils en mode SaaS pour l’échange de documents avec les fournisseurs et les partenaires. Dans certains secteurs, il est presque devenu une norme d’utiliser ce genre de solutions pour les projets impliquant des processus de conception complexes et une faisabilité immédiate. Il devient alors beaucoup plus simple à un groupe de sociétés d’automatiser ses processus métiers, évitant ainsi des dépenses démesurées de papier.”*

Conscient que l’Industrie nucléaire répond à des normes bien particulières, en matière de sécurité notamment, Tim Fleet a rajouté que le SaaS ou le “Cloud-computing” y ont un rôle plus limité que dans d’autres secteurs, ceci étant du au caractère unique des normes de sécurité dans l’Industrie nucléaire. Le cloud-computing sera relativement peu utilisé pour stocker les documents opérationnels et de conceptualisation d’une centrale, mais il pourra moderniser les processus vieillissants de contrôle de documents, notamment au niveau des échanges entre commanditaires et les prestataires.”

Sword CTSpace est aujourd’hui une des seules sociétés sur son marché capable de délivrer des solutions à la fois en mode hébergé (SaaS ou Software as a Service) et sur site. Combinées, les solutions de la gamme Fusion fournissent aux acteurs de l’Industrie nucléaire un environnement de travail optimisé qui supporte un ouvrage sur l’intégralité de son cycle de vie, depuis sa conception, en passant par sa construction et sa réception, jusqu’à son exploitation et sa maintenance.

#### **A propos de NIRMA**

NIRMA (Nuclear Information & Records Management Association) est le leader mondial de la gestion de l’information pour l’industrie du nucléaire. Depuis 1977, NIRMA est spécialement chargée de fournir des conseils aux infrastructures commerciales et Départements de l’Energie (DOE) dans les zones de programme d’enregistrement de qualité, d’activités de régulation des normes en vigueur, d’initiatives d’enregistrements électroniques, de technologies de gestion documentaire et de problèmes de gestion des connaissances. Pour plus d’informations ou pour vous inscrire à la NIRMA 2010 Information Management Conference, visitez le site <http://nirma.org>

#### **A propos de Tim Fleet, Directeur Produit Monde, Sword CTSpace**

Comptant parmi les créateurs de la société et expert reconnu dans le secteur industriel, Tim Fleet était au départ basé au siège social de la Cimage Corporation aux États-Unis, où il contribua à la conception des produits Cimage, formant aujourd’hui une plateforme de gestion documentaire hautement compétitive. En 2005, Cimage est racheté par le Groupe



Sword, et Tim retourne aux États-Unis pour développer le business et mener à bien la conception d'un nouveau logiciel dédié au marché de l'Ingénierie, Fusion. Tim a notamment permis de doubler la taille du business aux États-Unis, transformant Fusion en une application verticale de gestion de contenu révolutionnaire sur ce marché, en s'appuyant sur des relations fortes établies avec des partenaires comme IBM.

### **A propos de Sword CTSpace**

Sword CTSpace 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. Sword CTSpace 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 (installées dans l'environnement informatique du client) 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. Sword CTSpace est une filiale du Groupe Sword. Pour en savoir plus, visitez [www.swordctspace.com](http://www.swordctspace.com)

### **A propos de 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 1700 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 Premise » (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 en savoir plus, visitez [www.sword-group.com](http://www.sword-group.com)

### **Pour plus d'information:**

**Suivez- nous sur Twitter** @ [http://twitter.com/Sword\\_CTSpace](http://twitter.com/Sword_CTSpace)

**Nos vidéos sur YouTube** @ <http://www.youtube.com/user/swordctspace>

**Contact Presse:** Lydie Francart - Marketing Director, Sword CTSpace

Tel: +33 (0)1 4467 2420 - Email: [lydie.francart@sword-ctspace.com](mailto:lydie.francart@sword-ctspace.com)