



Économie numérique

Covisint : Historique, situation financière et technologie



L'industrie
passe à la vitesse
supérieure.
Bienvenue
au monde de
COVISINT.™



*Élaboré par: Kooli Walid
Octobre 2001*

Historique de Covisint

Année 2000 :

Février :

C'est le 25 Février 2000 que DaimlerChrysler, Ford Motor Company et General Motors ont annoncé conjointement leur plan de combiner leurs efforts et de former une plate-forme d'échange Internet du secteur automobile.

Le concept était de créer un marché où les partenaires économiques pourraient se rencontrer et échanger des informations à un niveau mondial, en temps réel, dans un environnement ouvert et sécurisé, sans avoir besoin de bases de données redondantes ni de systèmes multiples.

L'objectif était d'établir une intégration et collaboration entre les différents acteurs visant la compression des coûts, la simplification des pratiques commerciales et l'efficacité du marché pour toute l'industrie.

Cette nouvelle organisation a été temporairement nommée NewCo.

Mars :

En Mars 2000 l'équipe de NewCo incluant des membres de DaimlerChrysler, Ford's Auto-Xchange et GM TradeXchange, s'installe temporairement dans son nouveau quartier général à Southfield, MI.

Avril :

Ce n'est que le 14 Avril que le constructeur automobile français Renault S.A. et Nissan Japon ont rejoint l'initiative de NewCo. Dans le but d'approvisionner le projet en personnel et ressources, Renault et Nissan ont pris en charge le développement des opérations respectivement en Europe et en Asie.

Mai :

"NewCo" devient Covisint.

Juin :

Yazaki rejoint l'échange B2B Covisint le 12 du mois: Yazaki North America, un des principaux fournisseurs de systèmes d'alimentation en énergie et de solutions informatiques du secteur automobile, a annoncé son intention de rejoindre Covisint, la plate-forme mondiale Internet fondée par General Motors, Ford, DaimlerChrysler et autres firmes du secteur automobile.

Yazaki Corporation est un leader mondial dans le secteur de la fabrication et du développement de systèmes d'alimentation en énergie et de solutions informatiques; il poursuit sans cesse ses efforts de recherche et de mise au point de technologies électroniques avancées pour l'automobile. La société emploie plus de 100.000 personnes dans 31 pays du monde.

Juillet :

Les fournisseurs de premier ordre s'adressent à Covisint : Leurs lettres d'intention montrent qu'ils souhaitent participer à la plate-forme mondiale d'échange B2B. Cette liste comprend désormais : A.K. Steel, ArvinMeritor, Autoliv, BASF, Dana Corporation, Delphi Automotive, Denso International America, Dura, Ernie Green Corporation, Federal Mogul, Flex-n-Gate, Freudenberg NOK, Johnson Controls, Inc., Lear Corporation, Magna International, Plastech, Tower Automotive et Yazaki International.

Août:

Le service clientèle Covisint est constitué.

Septembre:

Covisint reçoit l'autorisation antitrust de la FTC permettant ainsi à l'échange B2B conçu par le secteur de l'industrie automobile de devenir opérationnel.

Le but de l'enquête était de vérifier si les diverses parties formant Covisint avaient toujours eu l'intention de fonctionner en respectant entièrement les lois antitrust.

Covisint doit cependant attendre le verdict de Bundeskartellamt (BKA), l'agence antitrust allemande. Une fois l'approbation prononcée, Covisint pourra commencer à fonctionner au niveau mondial.

Octobre:

Covisint a lancé le 30 octobre 2000 une campagne mondiale de marketing afin de présenter son nom aux fabricants et fournisseurs automobiles du monde entier.

La campagne a débuté par une publicité mondiale dans les publications d'affaires et de commerce aux Etats-Unis, au Canada, au Royaume-Uni, en France, en Allemagne et au Japon. De plus, elle a publié une publicité Internet sur des sites Web consacrés aux secteurs automobile et financier. Le slogan de Covisint était : "Accélérer le rythme des affaires".

Cette campagne a permis de favoriser l'adhésion d'un grand nombre de fournisseurs tel que A.K. Steel, ArvinMeritor, Autoliv, BASF, Collins & Aikman, Dana Corporation, Delphi Automotive, Denso International America, Dura, Ernie Green Corporation, Federal Mogul, Flex-n-Gate, Freudenberg NOK, Johnson Controls, Inc., Lear Corporation, Magna International, Plastech, Tower Automotive, Visteon et Yazaki International.

L'intégration effective de Auto-Xchange et GM TradeXchangea été réalisée en Novembre.

Décembre:

Constitution de Covisint : Covisint a annoncé le 11 décembre 2000 son passage officiel du statut d'organisation en projet à celui de société anonyme (LLC) au Delaware. Covisint devient donc une entreprise en participation à membres multiples, connue officiellement sous le nom de Covisint, constituée en société anonyme, avec pour membres: DaimlerChrysler AG, Ford Motor Company, General Motors, Nissan, Renault, Commerce One et Oracle.

Année 2001**Janvier:**

Élection de 12 des 17 principaux membres du conseil d'administration de Covisint.

Avril:

18 Avril 2001 Kevin English est nommé président directeur général de la compagnie.

Mai:

Covisint Europe B.V. commence ces opérations à Amsterdam et PSA Peugeot Citroën rejoint Covisint.

Juillet:

Le siège de Covisint en Asie pacifique, Japon K.K. est ouvert à Tokyo et la commission européenne donne son approbation.

Août:

Covisint annonce la formation de la compagnie holding , Covisint, Inc.

Situation financière de Covisint

Compte tenu du fait que Covisint n'a commencé ces opérations qu'à la fin de l'année 2000, la situation financière se résume en un ensemble de constatations et de prévisions quand à l'exercice de la place de marché.

En effet, face à la rareté des informations (Bien qu'ayant contacté le webmaster pour nous guider dans nos recherches), l'analyse consistera à relater un ensemble de faits considérés comme révélateurs de la santé de Covisint.

-L'équipe de la start-up estime à 600 milliards de dollars le volume d'échange entre les constructeurs automobiles et leurs fournisseurs et ce chiffre sera atteint rapidement. L'efficacité de cette place de marché électronique va permettre à l'industrie d'épargner des milliards en pièces et coût du matériel. Ce qui en retour va permettre d'offrir des voitures jusqu'à 3000\$ moins chères.

-Les experts de Wall Street rejoignent ces prédictions : le site Covisint va bientôt fleurir en une profitable entreprise et ces actions imminentes IPO vont grimper jusqu'à 10 milliards de dollars.

-General Motors a vu ses dépenses consacrées aux technologies de l'information ramenées de 4 milliards de dollars en 1996 à 3,2 milliards aujourd'hui. Au total, GM a déjà investi 1,6 milliard de dollars dans le commerce électronique dans le cadre d'un plan quadriennal d'"e-structuration", destiné à intégrer ses différents systèmes. Ces investissements portent notamment sur Covisint. A cet effet, le premier groupe automobile mondial estime à 800 millions de dollars annuels les réductions de coûts engendrées par sa nouvelle stratégie de Build to order

Cet investissement vient en fait répondre aux ambitions de GM de réduire ses stocks de véhicules de moitié en livrant en 10 ou 15 jours au client final une voiture commandée sur mesure. Selon des études internes, 80% des acheteurs de voiture seraient prêts à commander des équipements spécifiques si le délai de livraison était inférieur à deux mois.

-GM a utilisé cette année la place pour acheter 96 milliards de dollars de matériaux et d'équipements pour les futurs modèles autos. Ainsi, la valeur des transactions générées par Covisint atteint les 129 milliards de dollars.

-Cette initiative vient rejoindre celle de DaimlerChrysler AG qui en Mai dernier a utilisé la plateforme pour générer 3 milliards de dollars de ces futurs modèles.

-Ford qui jusqu'à lors n'a pas révélé la valeur de ces transactions via Covisint, a déclaré avoir épargné 70 millions de dollars et vise à atteindre les 350 millions de dollars cette année.

Qualifié de « **Mammouth de l'échange d'auto** » par l'*InformationWeek* de Juillet 2001, Covisint a géré 33 milliard de dollars de transaction cette année ce qui représente 13% du total des 240 milliards de dollars que génèrent annuellement les trois géants de l'automobile.

Les problèmes technologiques de Covisint?

Avant d'entamer cette partie, il nous paraît intéressant d'expliquer la signification de l'appellation Covisint.

En effet, dans le nom Covisint, "Co" représente la connectivité, la collaboration et la communication, "Vis" représente la visibilité apportée par Internet, et la vision de l'avenir de la gestion de la chaîne d'approvisionnement et "Int" représente l'intégration des solutions ainsi que leur envergure internationale. Tels sont les trois grands axes autour desquels le concept a été imaginé. Covisint est un centre d'activités (La market-place verticale) où les OEM et les fournisseurs de n'importe quelle taille collaborent ensemble dans une seule ambiance d'affaires, leur but est de devenir bientôt Covisint une place de marché mondiale.

Covisint se charge de fournir la meilleure technologie disponible favorisant la connectivité, la visibilité et la collaboration dans les chaînes d'approvisionnement, tout en maintenant les niveaux les plus élevés de sécurité et de confidentialité.

Elle offre une place de marché en ligne complète pour les achats de pièces, produits, fournitures et services pour l'automobile aux membres de l'industrie (OEM, fournisseurs, partenaires, distributeurs et autres).

Ces services incluent l'achat sur catalogue, aux enchères à la vente et à l'achat (enchères inverses).

L'offre de Covisint couvre un ensemble de services de gestion de la chaîne d'approvisionnement et de développement de produit, comprenant le planning de capacité, la prévision de la demande, le planning de production, l'automatisation des transactions, la visualisation, la gestion des flux, et le développement de la collaboration. Les services financiers, de paiement et de logistique seront par la suite ajoutés au fur et à mesure de la maturation du concept.

Ils utilisent les mêmes outils, interfaces d'utilisateurs, un identifiant pour chaque utilisateur et un mot de passe.

Covisint a été conçue avec une mise en relief permettant de disposer de l'information visible dans une ambiance sécuritaire.

Pour les entreprises y adhérant, il s'agit d'une solution d'affaire offrant à la fois un accès confidentiel et protégé de l'information visée.

Les outils en ligne de Covisint permettent à la compagnie adhérente de réduire les cycles de planification et de mettre en valeur une optimisation de la chaîne de fournisseurs.

A ce titre, les principales valeurs offertes par Covisint à l'industrie automobile sont :

- ☞ Intégration des applications de multiples fournisseurs permettant de faire des liens entre les fonctions des produits et de faciliter la collaboration.
- ☞ Les solutions B2B offrent un seul point d'achat pour les applications cruciales B2B.
- ☞ Livraison et stockage sécuritaire des données.
- ☞ Option pour solutions protégées avec accès direct pour les versions les plus récentes.
- ☞ Soutien important et global participant dans la chaîne d'approvisionnement et ouvrant les opportunités pour l'acceptation des standards ouverts globalement acceptés.

Covisint est une plate forme du secteur automobile qui joue de ces atouts technologiques comme outils concurrentiels permettant à cette place de marché d'acquérir un fort avantage compétitif sur les autres acteurs de l'activité. A cet effet ces outils sont configurés sous forme de portail et les solutions sont structurées pour refléter les trois principaux cycles de l'industrie automobile: développement du produit, acquisition et administration de la chaîne d'approvisionnement.

Afin de concrétiser la réalisation de Covisint, il était indispensable de réunir toutes les compétences nécessaires que ce soit au niveau de l'industrie automobile qu'au niveau de l'industrie informatique.

Actuellement, environ 200 personnes des différentes sociétés ont été désignées pour planifier la création de Covisint. Cette équipe comprend des délégués de Daimler Chrysler, Ford, General Motors, Renault/Nissan, Oracle et Commerce One ainsi que des consultants de Boston Consulting Group, Ernst & Young et PriceWaterhouseCoopers.

Covisint utilise les plus récents standards de chiffrage, les règles adéquates à flux de travail et segmentation de données de schéma.

Commerce One et Oracle ont participé à la création d'un plan détaillé de collaboration pour le développement d'une plate-forme intégrée, fiable et échelonnable présentant toutes les fonctionnalités et la sécurité requises. Les fondateurs de la place de marché d'approvisionnement ont opté pour les technologies les plus avancées et sont idéalement placés pour exploiter les ressources de ces deux partenaires. Cette collaboration sera maintenue intacte.

Au commencement du projet, [i2 Technologie](#) a participé dans l'élaboration des normes et règles technologiques, mais aujourd'hui, l'équipe de planification de Covisint développe ses propres normes technologiques.

Le modelé d'affaires utilisé par Covisint paraît intéressant pour d'autres industries pour les raisons suivantes :

- ☞ Étant donné l'ampleur de la tâche, Covisint se concentrera initialement sur l'industrie automobile. Selon le cas, les dirigeants de Covisint élargiront leur champ d'action dès que les objectifs initiaux auront été atteints.¹
- ☞ Si on regarde ces objectifs, l'intégration apparaît comme étant la clef de succès de la plate forme. En effet, il est primordial de mettre ensemble les technologies de divers fournisseurs et OEM de l'industrie automobile dans un portail B2B où il faut faire un échange d'informations tout le temps. Compte tenu du fait que diverses technologies régissent le B2B, il faut établir des règles précises pour l'échange d'information on parle alors de régulation et de standardisation des structures et d'échange de données.

Face à ce problème d'intégration, Covisint impose sa propre structure d'applications critiques. Ce qui est de nature à expliquer le refus de certains grands acteurs du marché automobile d'adhérer à cet environnement restrictif et peu flexible.²

Mais la question que l'on se pose est celle de savoir si Covisint aura le temps et les ressources suffisantes pour créer des applications convaincantes avant que les compagnies automobiles « spectateurs » ne décident de faire route à part?³

En effet certains constructeurs automobiles prennent leur distance ainsi que des fournisseurs qualifiés de « timides ».

Certains affirment même qu'il n'y a pour l'instant aucune pression poussant à intégrer la place de marché.

Ce scepticisme est dû essentiellement au coût élevé considéré comme un investissement risqué dans la conjoncture actuelle.

Covisint sera certainement le plus grand marché d'échange en ligne Business-to-Business si elle peut remédier aux problèmes suivants:

- ☞ Support pour cinq compagnies leaders. Covisint vise à regrouper environ 38,000 fournisseurs dont seulement 12 de premier rang.
- ☞ Répondre aux exigences de la FTC (Federal Trade Commission)⁴
- ☞ Éliminer les pertes générées par le manque de partage de l'information.
- ☞ Assurer la connectivité et la visibilité.
- ☞ Un langage de communication entre producteurs et fournisseurs.
- ☞ Partage de l'information en temps réel pour la prise de décision.
- ☞ Réduction des redondances potentielles du système.
- ☞ Avoir des standards et des infrastructures de communication de l'information communs.
- ☞ Assurer un changement simultané et en temps réel de la conception et de l'ingénierie.
- ☞ Mettre au point des techniques standard organisant les activités avancées du site.
- ☞ Fixer rapidement un plan d'affaire efficient et évolutif.
- ☞ Rendre le système plus mature et réduire la dissonance et le risque perçu de l'utilisation de la plate forme
- ☞ Offrir des garanties concrètes.
- ☞ Réduire les coûts d'adoption du système, ce coût élevé le rend inaccessible voire privatif pour certains.

¹ FAQ générales à propos de Covisint http://www.covisint.com/french/info/faq_gen.shtml

² **Covisint Focuses on Tech Integration.** (Company Business and Marketing) *Lee Copeland Gladwin. Computerworld, July 2, 2001 p10*

³ Kevin Prouty, an analyst at AMR Research Inc. in Boston

⁴ **COVISINT'S ROUGH ROAD -- The automobile industry's ambitious online exchange faces big challenges.** (Company Operations) *Steve Konicki. InformationWeek, August 7, 2000 p42*