

# REVENDEUR informatique

Mars 2007

 Dossier

## Trilogia Solutions rendra les PME plus intelligentes avec Office 2007

01/03/2007 - La firme Trilogia Solutions se spécialise dans le domaine de l'intelligence d'affaires. Alain Veillette, associé principal de l'entreprise, estime que la nouvelle version d'Office 2007 lui permettra d'élargir son bassin de clients potentiels. Selon lui, Office 2007 met l'intelligence d'affaires à la portée des PME.

Steve Laprise



« Office 2007 nous permet d'entrer dans un plus grand nombre de PME avec des solutions d'intelligence d'affaires. C'est un nouveau marché qui s'ouvre à nous. » - Alain Veillette, associé principal de Trilogia Solutions.

**Trilogia Solutions** s'est donné pour mission de fournir à ses clients des solutions d'intelligence d'affaires et de gestion de la relation client soutenues par des processus de vente éprouvés leur permettant d'accroître leurs ventes et d'améliorer leur rentabilité.

« J'ai fondé cette entreprise en 1999, à l'aube de l'an 2000, relate Alain Veillette, qui détient un baccalauréat en informatique de gestion de l'Université de Sherbrooke. À cette époque, la majorité des entreprises remettaient à jour leurs systèmes opérationnels. Les gestionnaires d'entreprises se demandaient quelle serait la prochaine étape et souhaitaient voir comment ces nouveaux systèmes allaient les aider à prendre de meilleures décisions. » Trilogia, qui emploie une quarantaine de personnes à Montréal, assiste ses clients (moyennes et grandes entreprises) qui détiennent des entrepôts de données et utilisent des applications d'intelligence d'affaires. L'entreprise a ajouté à son offre des services-conseils en intégration de systèmes de gestion de la relation client. Alain Veillette s'est réjoui de voir Microsoft investir ce secteur.

Trilogia Solutions a obtenu récemment le titre de partenaire certifié Or par Microsoft et la reconnaissance de son expertise en Data Management Solutions (spécialité BI) et en Microsoft Business Solutions (spécialité CRM). Anthony Gentilcore, président de Trilogia, soulignait alors que cette reconnaissance permettra à l'entreprise de diffuser encore plus son expertise et la qualité de son partenariat avec Microsoft auprès de ses clients.

### Trois créneaux

Trilogia Solutions cible spécifiquement trois marchés verticaux : 1) les entreprises pharmaceutiques, 2) le secteur de la vente et de la distribution, et 3) les services financiers incluant les assurances. « Les entreprises de ces trois domaines ont un point commun : elles disposent d'une masse d'informations stratégiques, souligne Alain Veillette. Elles recherchent donc des solutions informatiques pour les aider à analyser cette masse d'information, créer des rapports, des tableaux de bord, etc. »

L'associé principal de Trilogia Solutions a reçu avec beaucoup d'enthousiasme les nouvelles moutures d'Office, d'Exchange et de SharePoint.

« Pour un intégrateur comme nous, voilà une bien bonne nouvelle, dit-il. Avec cette nouvelle plateforme Microsoft, nous sommes en mesure de proposer des solutions d'intelligence d'affaires de 5 à 10 fois moins coûteuses que ce qui est actuellement offert sur le marché par des entreprises concurrentes. Pour une fraction du coût, nos clients vont pouvoir s'offrir, avec un ensemble de logiciels Microsoft, des outils presque aussi performants, et consacrer davantage de temps sur le perfectionnement et la fabrication des rapports. Office 2007 nous permet d'entrer dans un plus grand nombre de PME avec des solutions d'intelligence d'affaires. C'est un nouveau marché qui s'ouvre à nous. »

Il ajoute : « Le lancement d'Office 2007 représente beaucoup pour nous, plus particulièrement la composante Excel, qui permet maintenant d'effectuer des tableaux dynamiques et intègre des fonctionnalités faciles d'utilisation et très pertinentes à notre activité. Le fait est que, dans la vie de tous les jours, nos clients utilisent Excel, mais ils devaient passer par des applications indépendantes pour le traitement et la production de rapports et de graphiques. Office 2007 nous offre un moyen encore plus simple d'aider nos clients à utiliser une application qu'ils connaissent pour analyser et afficher ce que nous construisons derrière pour eux. C'est un gros levier pour nous. »

Alain Veillette se réjouit également des nouvelles versions de SharePoint Designer 2007 qui faciliteront et perfectionneront le travail collaboratif et le partage d'informations bien utiles en matière d'intelligence d'affaires. Il attend avec grand intérêt les prochaines versions de Performance Point Server (qui seraient prévues pour l'été 2007).

### Quelques remous

Alain Veillette pense que l'introduction de ces nouvelles solutions d'intelligence d'affaires développées à partir des applications Microsoft créera des remous dans ce secteur et inquiète déjà des joueurs indépendants comme Panda Software et Cognos.

Il cite une étude récente d'IDC publiée à la fin de 2006, selon laquelle le secteur de l'intelligence d'affaires a connu une croissance soutenue et régulière de 30 % par année depuis. Une croissance certes moins importante que la poussée des systèmes de gestion d'entreprise, le commerce électronique et le Web, mais qui a l'avantage d'être soutenue et régulière.

« Peu importe les tendances technologiques et les mouvements du marché, les gestionnaires d'entreprises auront toujours besoin de suivre leurs ventes, leurs performances et leur productivité face à la compétition, souligne Alain Veillette. La venue des nouvelles solutions de Microsoft amène beaucoup d'opportunités et de possibilités d'intégrations. Dans un marché déjà en croissance, on ne peut espérer mieux. De beaux défis et beaucoup de plaisir nous attendent. »