

Publié le 17 novembre 2010 à 05h00 | Mis à jour le 17 novembre 2010 à 05h00

Le logiciel Map4Decision: la solution intelligente en affaires



Marie-Josée Proulx montre comment le logiciel Map4Decision permet notamment de voir sur une carte les déplacements de personnes à une heure donnée dans la zone urbaine de Québec.
Le Soleil, Laetitia Deconinck



Louis Tanguay
Le Soleil

(Québec) D'un projet de recherche mené conjointement avec le ministère des Transports du Québec, six chercheurs du Centre de recherche en géomatique de l'Université Laval ont tiré un logiciel qui commence à être commercialisé auprès d'utilisateurs privés.

Entre ces deux étapes, il a fallu faire naître une entreprise commerciale, Intelli3, qui est en train de développer la deuxième version de son logiciel appelé Map4Decision, pour commercialisation en mars 2011. Ce genre de solution d'intelligence d'affaires ou d'intelligence cartographique bénéficie selon la présidente de la société, Marie-Josée Proulx, d'un engouement pour la géolocalisation des informations nécessaires à la prise de décisions. Quand la

personne à la caisse d'un commerce vous demande votre code postal, ce n'est pas pour rien. Depuis une dizaine d'années, beaucoup d'entreprises ont colligé des tonnes d'informations sur leurs clientèles et sur leurs opérations.

Au moment d'optimiser leurs interventions, les décideurs ont besoin, pour interpréter ces données, de les visualiser dans l'espace et dans le temps. «Le marché est mûr», soutient Mme Proulx, qui peut s'appuyer sur une étude commandée en 2009 sur le potentiel de son secteur et montrant une croissance de 50 % des services dans ce domaine d'ici cinq ans.

Détentrice d'une maîtrise en géomatique, elle n'avait pas de formation en gestion d'entreprise. Avec l'aide de SOVAR (Société de valorisation des applications de la recherche) qui s'intéresse aux travaux des chercheurs de l'Université Laval, du Centre hospitalier universitaire de Québec, de l'Institut universitaire en santé mentale de Québec et d'autres centres de recherche, le plan d'affaires d'Intelli3 a été mis au point. Le contrat de transfert de propriété intellectuelle vers la nouvelle société privée a aussi été rédigé avec les ressources de SOVAR. Il fallait chiffrer les redevances à verser à l'Université chaque fois qu'une licence d'exploitation du logiciel serait vendue à un client.

Financement

Avec presque une intervention par semaine pendant la première année, les gens de SOVAR ont en outre contribué à identifier des conseillers stratégiques et à trouver du financement pour l'étape de démarrage. La participation de SOVAR au capital de départ (environ 250 000 \$) n'a été que de 30 000 \$, mais l'encadrement, lui, se poursuit depuis deux ans. Lancée en mai 2009, l'entreprise n'a vendu qu'une licence cette année-là. Ce nombre a doublé en 2010 et cinq logiciels sont actuellement à l'essai chez autant de clients potentiels.

Si la jeune entreprise fait ses frais, c'est qu'elle fournit non seulement l'outil, mais aussi l'expertise pour permettre

aux clients d'en tirer la meilleure utilisation pour atteindre leurs objectifs. C'est ce qui a permis de diversifier les revenus d'Intelli3 dès sa naissance.

Le démarrage a été rapide, dit la présidente, parce qu'on commercialisait non pas un prototype, mais une technologie déjà utilisée.

Un des premiers clients a été le Port de Montréal. Là, les études de déplacements sur quelque 100 km de rails hautement sollicités permettent de déterminer quelles portions du réseau ont prioritairement besoin d'entretien pour prévenir les pannes. Mais pour Mme Proulx, une autre application pourrait aussi bien aider une entreprise de transport par camion à chercher au meilleur endroit de nouveaux clients pour réduire les déplacements de ses véhicules vides.

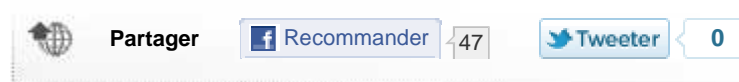
L'équipe

Trois des membres de l'équipe universitaire qui travaillait sur l'analyse origine-destination du ministère des Transports composent maintenant avec une autre personne le noyau d'Intelli3. Les trois autres chercheurs sont demeurés actionnaires du projet.

Les premiers clients ont été recrutés chez les organisations qui avaient déjà confié des mandats au centre de recherche universitaire. Mais le démarchage s'étend maintenant aux utilisateurs potentiels dans le secteur privé.

D'autre part, un consortium liant l'Université Laval, une autre université en France et un partenaire privé a déjà formulé un projet de recherche sur la gestion de divers risques industriels à une échelle régionale.

Le logiciel d'Intelli3 est d'ailleurs utilisé dans une autre université québécoise et quatre institutions en France.



publicité

Annonces Google

Prospection clients

Positionnez-vous partout où vos clients potentiels cherchent.
360.PagesJaunes.ca

Téluq

L'université qui allie souplesse et rigueur. 360 cours à distance.
www.teluq.quebec.ca

Notaire à prix abordable?

5 Quotations pour un Meilleur Prix Demande en Ligne Gratuite et Rapide
www.NotaireParCourriel.com

© 2000-2011 Cyberpresse inc., une filiale de Gesca. Tous droits réservés.