



**Communiqué**  
**Pour diffusion immédiate**

## **Connaître pour mieux agir : Une vitrine technologique pour Nicto, la nouvelle plate-forme d'intelligence d'affaires**

**(Montréal, le 3 avril 2007)** – Intégrale MBD, chef de file québécois en matière de consultation et d'intervention spécialisée en intelligence d'affaires (*BI* ou *Business Intelligence*), présente son dernier-né : Nicto, la toute nouvelle plate-forme d'intelligence d'affaires clé en main destinée aux moyennes et grandes entreprises.

Aujourd'hui, si elle traite correctement la grande quantité de données qu'elle détient, une entreprise peut identifier avec précision les besoins, les préoccupations et les comportements de sa clientèle. Pour l'y aider, Nicto offre une solution d'affaires qui permet à l'entreprise de recueillir, de transformer, de compiler et d'emmagasiner des données opérationnelles brutes à des fins d'analyse et de gestion ; le portail Web interactif présente également, de façon entièrement automatisée, des indicateurs de performance dynamiques et personnalisés. En offrant toutes les fonctionnalités des technologies *BI* de pointe, tout en tenant compte des impératifs financiers et opérationnels des entreprises, Nicto assure à l'entreprise une exploitation optimale de ses données stratégiques, à un coût raisonnable.

« Le modèle d'entreprise qui a inspiré le développement de Nicto est le petit bistro dont le propriétaire connaît tout le monde, explique le président d'Intégrale MBD, Jean-Marc Gravel. Dès qu'un client entre, le propriétaire sait où il s'assoira, quelle sera son humeur selon le jour de la semaine, quel est son plat préféré et ce dont il veut ou ne veut pas entendre parler. Bref, il connaît ses clients et leurs habitudes et sait comment exploiter ces renseignements de la meilleure façon possible pour s'assurer la fidélité de sa clientèle. Nicto permet de reproduire à grande échelle ce modèle d'affaires et de personnaliser la relation entre l'entreprise et le client. »

Grâce aux nouvelles technologies, les entreprises ont pu développer des moyens sophistiqués de communiquer avec leur clientèle et de recueillir de précieuses données. Malheureusement, la plupart d'entre elles n'ont pas l'équipe multidisciplinaire nécessaire pour tirer de ces données des renseignements pertinents sur les préférences et les comportements de leurs clients, ou ne savent tout simplement pas par où commencer. Si les grandes sociétés multinationales implantent elles-mêmes, et souvent à grands frais, leur propre environnement de *BI*, beaucoup d'autres entreprises n'ont pas cette capacité. Nicto a été créé pour offrir à ces dernières un service clé en main adapté à leurs besoins particuliers et géré en impartition, leur évitant ainsi des coûts d'implantation élevés et la mobilisation d'effectifs importants. Grâce à son tableau de bord unique et extrêmement convivial, Nicto ne requiert aucune connaissance technologique particulière de la part des utilisateurs.

« Les dirigeants d'entreprises désireux d'intégrer la notion de « client » au cœur de la gestion de leurs opérations recherchaient des outils leur permettant de tirer profit de solutions d'intelligence d'affaires de pointe, à la mesure de leurs besoins et de leurs capacités financières et opérationnelles, explique Jean-Marc Gravel. Avec Nicto, ces entreprises bénéficient dorénavant d'un accès sécurisé à un environnement *BI* novateur qui leur offre des résultats fiables et leur permet des économies substantielles, pour ne nommer que quelques-uns de ses nombreux avantages. »

## Des débuts prometteurs

Fruit de quatre années de recherche et de développement, Nicto a été conçu et développé par la société québécoise Intégrale MBD. Présenté pour la première fois au Salon du BI en 2006, Nicto faisait partie des finalistes dans les catégories « Innovation technologique » et « Affaires électroniques » lors du Gala des Octas 2006.

En août dernier, Intégrale MBD recevait en outre une aide financière du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation ([www.mdeie.gouv.qc.ca](http://www.mdeie.gouv.qc.ca)), dans le cadre du Programme d'aide aux entreprises – Vitrine technologique, mis sur pied pour appuyer les PME dans leurs démarches de commercialisation d'une innovation technologique développée au Québec. L'objectif de ce programme est d'aider les entreprises à faire la démonstration des produits ou procédés novateurs qu'elles viennent de mettre au point afin de leur permettre de réaliser plus de ventes.

Cette vitrine technologique a été développée en collaboration avec la société du secteur de la santé **Roche Diagnostics Canada**, qui utilise Nicto pour accéder directement à l'entrepôt de données marketing créé pour elle par Intégrale MBD et en tirer des indicateurs de performance de façon continue et en temps réel. De cette manière, plutôt que d'avoir à recourir à des experts des TI pour élaborer des solutions complexes, les spécialistes en marketing et ventes de Roche peuvent désormais accéder directement, à partir de leur poste de travail, à une base de données continuellement mise à jour et en tirer des renseignements clés grâce à Nicto et aux indicateurs pertinents qui constituent leur tableau de bord. Nicto confère ainsi à Roche un avantage concurrentiel unique en lui procurant une connaissance approfondie du comportement d'achat de ses clients et en lui donnant la capacité d'optimiser la fidélisation de sa clientèle par des actions ciblées.

Pour de plus amples renseignements sur Nicto, veuillez visiter le [www.nicto.com](http://www.nicto.com) .

## À propos d'Intégrale MBD

Fondée en 1990 pour offrir des services traditionnels de consultation marketing, Intégrale MBD s'est rapidement imposée comme un spécialiste du marketing par bases de données au Québec. Au fil des ans, Intégrale MBD a su développer une solide expertise en intelligence d'affaires de même qu'en création, en gestion et en hébergement d'entrepôts de données. De tout temps, sa mission a été d'aider ses clients à identifier les informations stratégiques contenues dans leurs systèmes opérationnels, à y accéder, à les structurer et à les utiliser afin de leur procurer une connaissance les gratifiant d'un atout concurrentiel de taille dans le développement de leur entreprise. Intégrale MBD emploie actuellement une vingtaine de personnes à ses bureaux de Montréal.

- 30 -

**Source :** **Intégrale MBD**  
**Renseignements :** Amély Tremblay  
Morin Relations Publiques  
514 289-8688, poste 226  
1 877 289-7007  
[amely@morinrp.com](mailto:amely@morinrp.com)