

Solution d'affaires en or offerte sur un plateau... géomatique

Inventis et ST marketing de Trois-Rivières unissent leurs forces

Trois-Rivières — Sans parler d'une fusion, ST marketing et Inventis, de Trois-Rivières, unissent leurs forces pour offrir aux entreprises une stratégie de positionnement basée sur la géomatique.

«On avait été approché par d'autres firmes, mais j'apprécie le suivi du client chez ST marketing», explique le président d'Inventis, Mathieu Lahaye.

Fondée en 2005, Inventis, qui vient de se faire connaître par un mandat prestigieux avec les Nations Unies, conçoit des applications concrètes d'intelligence d'affaires qui s'appuient sur la géomatique. Et des outils sont proposés aux entreprises qui veulent croître grâce à une meilleure connaissance de leur clientèle.

D'ailleurs, le président de ST marketing, Sylvain Tessier, dont la firme en planification stratégique existe depuis 2003, apprécie aussi l'approche client de son nouveau partenaire «et la complémentarité de nos valeurs».

Les deux hommes avaient été appelés à travailler ensemble il y a un an dans un dossier de localisation d'une clientèle scolaire. Depuis ce temps, ils ont pu faire

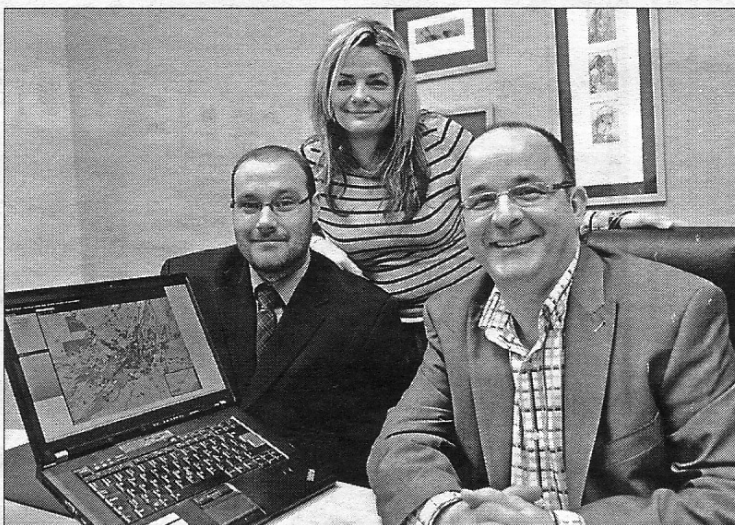


PHOTO: STÉPHANE LESSARD

Dans l'ordre habituel, on retrouve le président d'Inventis, Mathieu Lahaye, en compagnie de la vice-présidente de ST marketing, Marie-Nathalie Genest, et du président de ST marketing, Sylvain Tessier.

profiter leur expertise commune à des clients du domaine des communications et du secteur industriel.

«On a l'outil pour établir la position du client dans les marchés visés et favoriser une force de vente ciblée et efficace», souligne fièrement Sylvain Tessier qui, de

son côté, apporte le volet stratégique dans les décisions d'affaires.

La définition de l'entreprise et de son offre, combinée aux informations géomatiques, permettent donc des interventions pointues.

«Et on prépare ensemble une offre de formation», conclut le duo. •