

Journal de Montréal - Le lundi 31 Janvier 2000 - ÉDITION INTERNET

Un seul logiciel, mais tout un succès

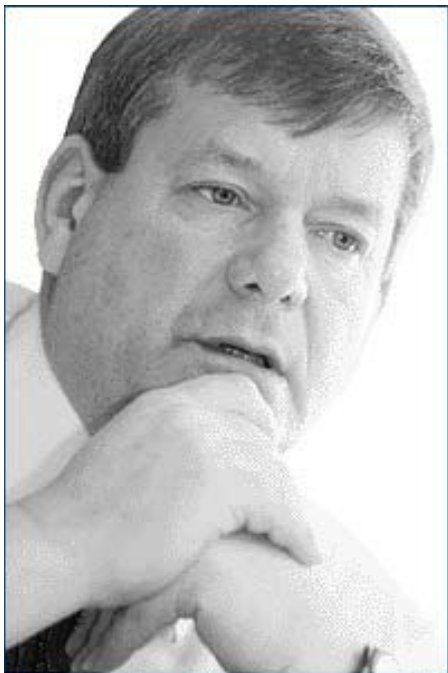


Photo RAYNALD LEBLANC

JACQUES GUÉNETTE estime qu'Internet amène de nouvelles possibilités pour le logiciel de gestion des ressources humaines conçu par son entreprise.

D.L.G.L. conçoit, fabrique et adapte son logiciel de ressources humaines aux particularités des différentes entreprises

Hélène Boyer

BLAINVILLE — En créant D.L.G.L. en 1980, Jacques Guénette et Claude Lalonde voulaient devenir « les meilleurs, mais pas les plus gros ». Vingt ans plus tard, les deux entrepreneurs avouent que le succès est presque venu s'installer en catimini. « Au début, on ne pensait pas que ça prendrait une telle ampleur ! dit même Jacques Guénette, l'un des deux fondateurs. Nous avons dépassé largement nos attentes. »

Et comment ! Depuis 1997, le taux de croissance de D.L.G.L. avoisine 40 % chaque année. Pas surprenant d'apprendre que, dans un tel contexte, la PME spécialisée dans la conception de logiciels en ressources humaines, paie et pension a déjà reçu sa part d'éloges.

En 1999, D.L.G.L. se faisait reconnaître comme l'une des 50 sociétés les mieux gérées au Canada, un concours organisé, notamment, par le cabinet Arthur Andersen. Un an plus tôt, la PME, qui emploie 93 personnes, recevait le prix du meilleur fournisseur décerné par l'International Human Resources Information Management Association.

Pour Jacques Guénette, D.L.G.L. a acquis une solide réputation en faisant rapidement sa marque. « On a commencé en 1987-1988 à vraiment se démarquer de la concurrence », raconte l'entrepreneur de 53 ans.

Une concurrence qui n'a d'ailleurs pas l'air de rien. D.L.G.L. navigue dans les mêmes eaux que les géants People Soft et SAP.

Logiciel adapté

Pour tirer son épingle du jeu, la PME, dont le chiffre d'affaires était de 14 M\$ l'an dernier, a misé sur son logiciel « très

adaptable ». Le logiciel conçu par D.L.G.L. s'adapte, en effet, aux situations vécues par chaque entreprise.

« Notre logiciel permet de gérer la relation entre un employé et un employeur, de son engagement à la retraite, explique M. Guénette. Pour chaque client, on change entre 3 et 5 % du logiciel. Chaque entreprise a des règles spécifiques, telles que des conventions collectives, qu'il faut intégrer dans le système. n»

La PME puise sa clientèle parmi les grandes corporations. Outre CP Rail, Radio-Canada, le Mouvement Desjardins et la Banque Laurentienne ont opté pour le logiciel de D.L.G.L. « Notre plus petit client a 700 employés et le plus gros en compte 120 000 », précise Jacques Guénette.

Selon lui, l'implantation du logiciel conçu par D.L.G.L. coûtera entre 600 000 \$ et 15 M\$. Un prix jugé « rentable » par le fondateur de la PME. « Il permet d'avoir une image exacte de l'entreprise et de donner de l'information aux gestionnaires », plaide-t-il.