**La croissance de Sinequa a marqué en 2002 le début d'une phase d'industrialisation des solutions de Cora, entreprise de recherche en linguistique informatique et éditeur de logiciels. Aujourd'hui composée d'une quarantaine de personnes dont un grand nombre de chercheurs, Sinequa a enregistré l'année dernière une croissance de 82%.**

# Sinequa connect to Knowledge

# Souplesse d'adaptation, vitesse de déploiement et pertinence

**Pouvez-vous nous parler de votre activité ?**

Sinequa est le premier fournisseur de solutions de recherche en entreprise sur le marché français. Nos solutions présentent une architecture souple, compatible avec de nombreux environnements pour lesquels nous fournissons une librairie très complète de connecteurs clé en main, ce qui est un facteur important de développement. Nos solutions sont notamment certifiées Microsoft Gold, sur Search Server 2007. Nous sommes également certifiés Federated Search, ce qui permet par exemple de lancer des requêtes sur une base Sinequa à partir d'un environnement logiciel de type Sharepoint. Il s'agit là d'un point très important pour nos utilisateurs.

**Quels sont les produits entreprise de Sinequa ?**

Il y en a deux. Sinequa Engine est notre composant OEM, intégré à de nombreux portails. Sinequa CS est une plateforme de recherche d'information pour l'entreprise, qui comprend un framework complet de déploiement, des librairies de connecteurs clé en main, une interface de navigation paramétrable et une console d'administration. Sinequa CS supporte plus de trois cents formats. Nous avons un souci constant de la sécurité et la plateforme Sinequa CS présente une sécurité renforcée, grâce à un système de gestion unifié de la sécurité.

**Comment est organisée votre R&D ?**

Environ 20% de notre CA est investi en R&D. Nous travaillons en synergie avec un certain nombre de laboratoires de recherche comme ELRA, l'INRIA ou encore le LIA d'Avignon. Nous restons très proches de la recherche avec la moitié de notre département R&D constitué de linguistes.

**Comment distribuez-vous vos solutions ?**

Nous travaillons avec un réseau d'intégrateurs, ce qui est pour nous un facteur de développement rapide sur le marché et concourt à la verticalisation des solutions. Selon leur expertise et leur domaine privilégié les intégrateurs permettent à nos solutions de se développer dans tous les secteurs de l'économie. Nous avons également un réseau de partenaires OEM qui embarquent nos solutions dans leur environnement. Ainsi par exemple, SGT est une solution de gestion de contenus multimedia à destination des journalistes et qui utilise nos solutions pour créer des plans de catégorisations basés sur nos meta-données, sur des bases multimedia de taille très importante. La plateforme BlueKiwi utilise également nos solutions et se déploie sur le marché mondial en intégrant Sinequa Engine, le composant OEM de Sinequa. Sinequa Engine est utilisé aussi par de nombreux portails de e-commerce.

**Pouvez-vous citer quelques uns de vos clients ?**

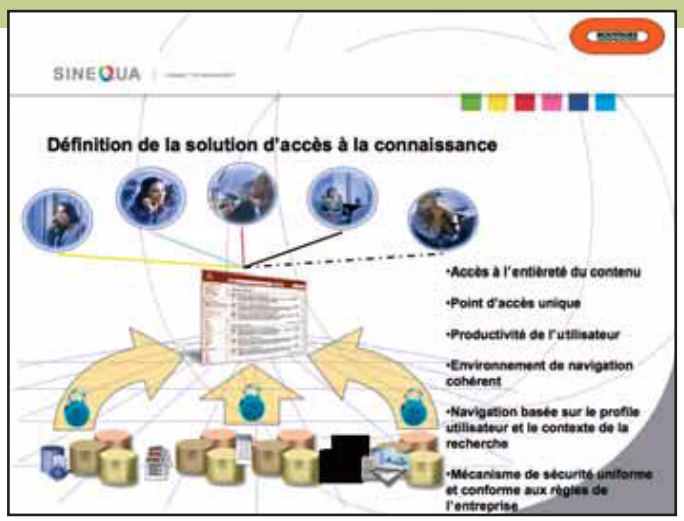
Nous sommes très présents dans la presse avec environ 75% du marché en France. Nos clients sont des supports comme le groupe Les Echos, Courrier International, Le Monde, l'Humanité, le Figaro ou encore Ouest France. Sur la cible presse, nous avons déployé la solution Sinequa Engine. Nous allons maintenant parler de la plateforme Sinequa CS qui a réalisé l'an dernier une croissance de 200%. Cette plateforme est déployée chez des clients comme Bouygues construction, MMA ou Pernod Ricard. Elle est également déployée dans différents ministères et dans les services de la Police Judiciaire.

**Quelles sont les attentes de vos clients ?**

Elles concernent tout d'abord la pertinence. Nos clients



François d'Haegeleer est Directeur Marketing à Sinequa, éditeur de la solution de recherche en entreprise Sinequa CS.




Définition de la solution d'accès à la connaissance

attendent aujourd'hui d'un moteur de recherche qu'il présente des algorithmes suffisamment riches et puissants pour gérer la pertinence des mot-clés, alors que l'ancienne génération de moteurs nécessitait un paramétrage lourd et complexe à mettre en place selon le domaine d'activité des clients. Aujourd'hui les entreprises ne veulent plus de solutions trop lourdes à implémenter et attendent d'un moteur qu'il fournisse de bons taux de pertinence sans que cela implique une maintenance trop importante.

**Comment avez-vous procédé pour enrichir la pertinence de façon automatique ?**

Elle dépend de la richesse des automates d'une part et des dictionnaires d'autre part, ainsi que de la puissance de l'algorithme. Nos dictionnaires sont constamment enrichis par notre équipe de linguistes. Nous étudions aussi les retours des clients sur la performance de l'algorithme afin de demeurer très près de leurs attentes. Un point important concerne la connectique de la solution proposée au système d'information de l'entreprise cliente. Grâce à notre librairie de connecteurs nos techniciens sont capables de connecter en quelques heures les environnements logiciels de nos clients, de façon stable et en tenant compte de tous les paramètres de sécurité des applications hôtes. Cela nous permet par exemple d'intégrer un plan de classement extérieur à notre moteur et déployé par une autre application comme Temis, avec qui nous travaillons régulièrement.

Notre framework ou connecteur générique nous permet de développer rapidement de nouveaux connecteurs. Ainsi, dans le groupe Bouygues, 300 applications ont été déployées en trois mois. En plus de la qualité de l'algorithme et des dictionnaires, cette souplesse d'adaptation de nos solutions explique en partie la vitesse de déploiement de nos solutions sur le marché français. Cela nous permet notamment de répondre en temps réel à tout appel d'offre portant sur la recherche d'information en entreprise.

**Quels modules utilise l'analyse linguistique de Sinequa ?**

Notre réseau utilise plusieurs couches linguistiques. Des dictionnaires existent dans toutes les langues Ouest Européennes, en Russe, Chinois simplifié, Coréen, Thailandais et Arabe. Notre système dispose d'une couche morpho-syntaxique qui permet par exemple de proposer une fonctionnalité de correction orthographique et d'analyser des phrases en langue naturelle ainsi que d'une couche d'interprétation sémantique du discours. Le sens d'un mot, d'une phrase ou d'un document est automatiquement positionné dans un espace vectoriel à huit cent dimensions. Nous utilisons également des algorithmes d'extraction d'entités nommées qui permettent de reconnaitre les noms de personnes, d'entreprises ou de lieux.

C'est cette combinaison unique et subtile qui permet d'approcher la pertinence la meilleure le plus vite possible et d'extraire de la connaissance en action de nos bases de données d'information ; tout cela avec une possibilité d'adaptation à son environnement offerte au client, car chaque métier a ses expressions, son jargon, ses noms de produits, ses dénominations spécifiques.

L'interface permet de naviguer dans des catégories et de ventiler l'information vers des acteurs, rendant ainsi la connaissance active au sein de l'entreprise. C'est cela qui permet notamment de constituer des bases de connaissance personnalisées qui serviront à la transmission d'un savoir faire au service de la compétitivité.

MARIANNE DABBADIE