

QUEEN
QA
76.215
.R46
1987

RÉPERTOIRE

DISTRIBUTEURS CANADIENS
DE LOGICIELS

par: Evans Research Corporation
et
Information-Logiciel

Canada

Québec

Queen
REF
QA
76.215
R46
1987

RÉPERTOIRE

DISTRIBUTEURS CANADIENS DE LOGICIELS

par: Evans Research Corporation
et
Information-Logiciel

COMMUNICATIONS CANADA

MAY 18 1990

LIBRARY - BIBLIOTHÈQUE

Canada 

Québec 



Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie
et du Commerce

Publié par la Direction des communications

Préparé par: Information Logiciel
Evans Research Corporation

pour: Ministère de l'Expansion Industrielle
Régionale du Canada
Ministère des Communications du Québec
Ministère de l'Industrie et du Commerce
du Québec

DD 7721953
DL 9741251

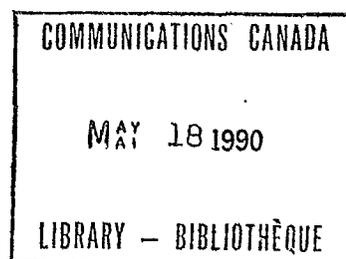
Dépôt légal, 4e trimestre 1987
Bibliothèque nationale du Québec
ISBN 2-550-18257-X
© Gouvernement du Québec, 1987
Réimpression juillet 1988

QA
76.215

R46
1987

TABLE DES MATIERES

1.0	Introduction	5
2.0	Fiches descriptives	
	Québec	7
	Ontario	45
	Alberta	103
	Colombie-britannique	109
3.0	Index	123



INTRODUCTION

Au nom des ministères de l'Expansion industrielle régionale du Canada, de l'Industrie et du Commerce du Québec et des Communications du Québec, nous avons le plaisir de vous présenter le premier Répertoire des distributeurs canadiens de logiciels.

La réalisation de ce répertoire fait suite aux nombreuses demandes d'information que nous avons reçues de la part des fabricants de logiciels. Pour répondre à ce besoin pressant de l'industrie, nous avons confié aux firmes de recherche Evans Research Corporation et Information-Logiciel le mandat de dresser un profil de chacun des distributeurs de logiciels qui ont un établissement au Canada.

L'enquête faite par téléphone a été réalisée entre février et avril 1987 auprès des distributeurs de logiciels faisant affaire au Canada. Pour être considéré comme distributeur, la firme interrogée devait satisfaire aux critères d'admissibilité suivants:

- commercialiser des logiciels conçus par des tiers;
- posséder son siège social ou un établissement relativement important au Canada;
- réaliser des revenus de vente de logiciels supérieurs à 500 000\$, ou employer plus de 20 personnes.

Les informations recueillies auprès de chacun de ces distributeurs devraient permettre de dégager certaines caractéristiques telles que la spécialisation, le chiffre d'affaires, le nombre de logiciels commercialisés et la pénétration géographique.

Grâce à ces informations, il devrait aussi être possible d'identifier les besoins des distributeurs et la procédure à suivre pour leur présenter des produits.

Ce premier répertoire regroupe 110 distributeurs et est ventilé en fonction de leur situation géographique d'est en ouest. Il y a une section pour chacune des provinces suivantes: le Québec, l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique. On y retrouve, à la fin, un index des noms des distributeurs.

Ce document pouvant être mis à jour rapidement, nous invitons les entreprises qui n'y sont pas inscrites, bien qu'elles répondent aux critères d'admissibilité énoncés plus haut, à communiquer avec l'une des trois personnes suivantes:

Denis Thériault:	Ministère de l'Industrie et du Commerce (418) 691-5953
Paul-André Robitaille:	Ministère des Communications (418) 646-2216
Michel Teasdale	Ministère de l'Expansion industrielle régionale (514) 496-1388

Nous croyons que les renseignements contenus dans ce répertoire vous seront utiles et vous permettront d'élargir la gamme de vos activités plus facilement.

QUÉBEC

AT & T CANADA INC.

Présentation

AT & T CANADA est la division canadienne de AT & T, une compagnie américaine dont le siège social est situé à New York. Au Canada, l'entreprise a établi son principal établissement à Toronto et possède un bureau à Montréal pour le marché francophone. Le chiffre d'affaires de AT & T atteint 35 milliards \$ U.S. L'entreprise emploie, à Montréal, une trentaine de personnes, qui se partagent les activités reliées à l'administration, à la vente et aux services techniques.

AT & T CANADA se spécialise dans les systèmes de communication. L'entreprise gère le trafic des lignes téléphoniques et s'occupe du câblage des édifices.

Modalités de sélection et de distribution des produits

AT & T CANADA s'intéresse aux logiciels de gestion de réseaux, complémentaires de ceux qu'elle commercialise actuellement. Elle recherche également des logiciels dans le domaine de l'éducation. Les produits soumis doivent fonctionner de préférence sur mini-ordinateurs.

AT & T CANADA recherche des produits documentés et dont la programmation est finalisée. L'entreprise peut réviser le manuel d'utilisation au besoin. Elle se charge de l'emballage, de la publicité et du service après-vente. L'évaluation et les ententes de distribution des logiciels de langue française sont réalisées à Montréal. La maison mère de Toronto s'occupe des produits en anglais.

Clients et produits

AT & T CANADA commercialise une quantité importante de logiciels pour les ordinateurs AT & T. Environ 10% de ses produits sont de langue française. En général, les logiciels fonctionnent sous système d'exploitation UNIX* V sur mini-ordinateurs. Il existe également certains produits pour micro-ordinateurs.

Les systèmes de communication de la firme peuvent répondre aux besoins des professionnels, des municipalités et des commerçants. Les industries manufacturières, l'hôtellerie, la construction et les transports sont également des marchés visés.

Outre ses bureaux de Toronto et de Montréal, AT & T possède des succursales à Ottawa et à Vancouver. Elle en compte plus de 50 aux États-Unis.

AT & T dessert le marché international grâce à un réseau de distributeurs en Amérique et en Europe.

* UNIX marque de commerce de AT & T aux États-Unis et dans d'autres pays

AT & T CANADA INC
1, Place Ville-Marie
30^e étage
Montréal (Québec)
H3B 4N8
(514) 876-1444

Personne-ressource: Roger Lesieur, conseiller technique principal

BECTERM INC.**Présentation**

BECTERM a été incorporé en 1976. Cette entreprise, dont le siège social est à Lévis, emploie 40 personnes, dont près de la moitié travaille en recherche et 10 autres en marketing, vente et service. Ses ventes de logiciels représentent 10% de son chiffre d'affaires.

De plus, BECTERM produit et vend des logiciels et des ordinateurs. L'entreprise fait également de la consultation, de la formation et de la traduction sur demande.

Modalités de sélection et de distribution des produits

BECTERM s'intéresse aux systèmes d'exploitation, aux didacticiels ainsi qu'aux logiciels financiers et médicaux. BECTERM recherche également des logiciels multilingues, pour systèmes de processeurs en traitement parallèle. Dans plusieurs cas, le logiciel est traduit dans la langue du marché visé. L'entreprise offre des services de production de logiciels et de publicité ainsi qu'un service après-vente.

On peut proposer à BECTERM des produits finalisés ou à l'état de concept, documentés ou non. En général, les modalités d'entente dépendent du travail requis pour compléter le produit et de son degré de flexibilité.

Clients et produits

BECTERM commercialise une dizaine de produits pour des systèmes multi-utilisateurs. On peut se procurer presque tous les logiciels en français et en anglais.

Les logiciels de bureautique et les progiciels de BECTERM sont destinés d'abord aux comptables, aux médecins et aux universités. L'entreprise s'adresse aussi aux établissements d'enseignement et aux entreprises gouvernementales.

Elle dessert le Québec, l'Ontario ainsi que l'Est du Canada et des États-Unis. BECTERM a également signé des ententes de distribution en France et au Japon.

BECTERM INC.

12, route Transcanadienne Ouest
Lévis (Québec)
G6V 4Z2
(418) 835-1551

Personne-ressource: Mira MacLean, adjointe à l'administration

CALCULUS CIE D'INFORMATIQUE LTÉE

Présentation

CALCULUS CIE D'INFORMATIQUE est la propriété de Mallette, Benoît, Boulanger, Rondeau et Associés C.A. et de la Banque Nationale du Canada. L'entreprise a été fondée en 1967.

La compagnie compte 120 professionnels, concepteurs, techniciens et programmeurs. Le chiffre d'affaires de CALCULUS est de 11 M\$.

CALCULUS produit des logiciels, fait de la formation et distribue des ordinateurs de marque Digital.

Modalités de sélection et de distribution des produits

Tous les types de logiciels, en anglais ou en français, sont potentiellement intéressants pour CALCULUS.

L'entreprise sélectionne ses produits selon des critères rigoureux de qualité et de fonctionnalité. Elle évalue également la crédibilité de la compagnie qui lui propose un logiciel. CALCULUS accepte un produit finalisé ou à l'état de concept. Les modalités d'ententes varient selon les résultats de l'évaluation. De préférence, l'entreprise signe des ententes exclusives.

CALCULUS se fait connaître par des démonstrations de produits et par des annonces dans des revues spécialisées. Elle participe également à des expositions.

Clients et produits

CALCULUS vise principalement les entreprises. Elle commercialise 20 produits, dont 5 ont été conçus hors de son établissement. On peut se procurer tous ces produits en français et en anglais. La firme vend des logiciels pour micro-ordinateurs, pour mini-ordinateurs et pour ordinateurs centraux.

CALCULUS dessert le marché québécois à partir de son bureau de Laval et de 2 succursales situées à Québec et à Rimouski.

CALCULUS Cie d'informatique ltée
3200, autoroute Laval Ouest (44)
Laval (Québec)
H7T 2H6
(514) 682-5050

Personne-ressource: Maryse Doré, adjointe au marketing et à la vente

COGNOS INC.**Présentation**

COGNOS est une entreprise d'expérience établie en 1969. La firme, dont le siège social est à Ottawa, possède un important bureau à Montréal, qui le relie au marché francophone. Dix employés y travaillent. Plus de la moitié sont affectés à la recherche et au développement de logiciels, l'activité principale de la compagnie.

Son chiffre d'affaires de 68 M\$, est réalisé entièrement grâce à des ventes de logiciels.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COGNOS s'intéresse aux logiciels d'applications développés à partir de son langage de quatrième génération ou qui s'y intègre. Les logiciels doivent être conçus pour ordinateur Hewlett Packard (HP), Data Général (série MV), Digital (série VAX). La firme s'intéresse plus particulièrement aux systèmes experts, aux logiciels de communication et aux logiciels de banques de données.

COGNOS accepte des produits multilingues finalisés ou non, pour ordinateurs personnels ou pour mini-ordinateurs.

Toutes les modalités sont à discuter. En général, les décisions sont prises à Montréal en ce qui concerne la distribution des produits sur le marché québécois, et à Ottawa, en ce qui concerne la distribution sur le marché mondial.

Clients et produits

COGNOS vend 11 logiciels en langue française. La firme commercialise également des produits dans les langues suivantes: anglais, suédois, hébreu, japonais et chinois.

COGNOS vend essentiellement des logiciels qui servent au développement d'applications. Tous les utilisateurs des ordinateurs HP, Data Général (série MV) et Digital (série VAX) sont des clients potentiels.

COGNOS compte 40 succursales, situées au Canada, aux États-Unis et en Europe. Les succursales canadiennes sont situées à Toronto, à Calgary et à Vancouver. Il existe également des filiales de COGNOS à Hong-Kong, au Japon et en Australie. L'entreprise possède en plus un important réseau de bureaux de vente.

COGNOS inc.
500, place d'Armes
Montréal (Québec)
H2Y 2W2
(514) 284-0433

Personne-ressource: Philippe Wajs, directeur

COMPORT INC.

Présentation

COMPORT est une entreprise créée en 1982 et ayant son siège social à Montréal. Elle regroupe 11 personnes et elle vend annuellement pour 1,2 M\$ de logiciels.

COMPORT offre une gamme complète de services à sa clientèle. Ses activités sont le développement et la vente de logiciels, la fabrication et la vente d'ordinateurs, la consultation et la formation.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COMPORT recherche continuellement de nouveaux produits qu'elle acquiert le plus souvent à la suite de recommandations ou de contacts personnels. L'entreprise s'intéresse aux logiciels en français, en anglais, en allemand et en langues asiatiques.

On peut lui proposer, pour distribution, des logiciels pour micro-ordinateurs, des systèmes experts et des logiciels spécialisés dans divers domaines.

COMPORT recherche des partenaires fiables. L'entreprise désire ainsi s'assurer la coopération du fournisseur pour le service après-vente.

Selon le besoin, COMPORT peut compléter la programmation. Elle rédige aussi la documentation et prend en charge les activités de l'emballage et la publicité.

COMPORT vise une marge de profit variant entre 20% et 30%. L'exclusivité du produit distribué est une priorité pour la firme.

Clients et produits

COMPORT commercialise une douzaine de logiciels dont près de la moitié ont été créés hors de son établissement. Cinquante pour cent des produits sont en français.

L'entreprise vend principalement des outils de gestion aux PME, aux ingénieurs et aux commerces de détail. Elle commercialise également un logiciel pour les garages et les entreprises de réparation d'appareils ménagers.

COMPORT compte 2 succursales et 1 filiale en Californie. Elle fait aussi affaire en Europe par l'entremise de distributeurs en France et en Allemagne de l'Ouest.

COMPORT Inc.
315, boulevard Dorchester Est
Bureau 001
Montréal (Québec)
(514) 282-1355

Personne-ressource: Behzad Ghassemlou, président

COMPUTER ASSOCIATES INC.**Présentation**

COMPUTER ASSOCIATES est une compagnie américaine fondée en 1977 dont la maison mère est située à New York. Au Canada, l'entreprise a son principal établissement à Toronto. Son bureau de Montréal comprend 18 personnes et distribue pour 3,5 M\$ de logiciels par an.

COMPUTER ASSOCIATES fait du développement et de l'édition de logiciels. L'entreprise possède une clientèle nombreuse à qui elle offre des services de formation et de consultation.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COMPUTER ASSOCIATES recherche des logiciels dans un domaine bien spécifique: la gestion de matériel dans l'industrie manufacturière. L'entreprise compte ainsi compléter sa gamme de produits.

COMPUTER ASSOCIATES s'intéresse aux logiciels finalisés, de langue anglaise, principalement pour mini-ordinateurs et ordinateurs centraux. L'entreprise évalue la compagnie qui lui fait une proposition et envisage souvent la possibilité de l'inclure dans son réseau de filiales.

COMPUTER ASSOCIATES s'occupe de la production et de la commercialisation des logiciels. L'ensembles des questions contractuelles est à discuter.

Clients et produits

Une centaine de logiciels pour mini-ordinateurs et pour ordinateurs centraux sont vendus par COMPUTER ASSOCIATES. Vingt pour cent des logiciels ont été développés par une autre entreprise et 10% sont de langue française.

COMPUTER ASSOCIATES offre principalement des progiciels, des outils de comptabilité et de gestion financière, des systèmes experts et des utilitaires. La firme vise un marché de masse avec des logiciels d'application générale. Les entreprises gouvernementales et l'industrie manufacturière sont des clients importants.

COMPUTER ASSOCIATES dessert le marché international par l'intermédiaire d'un réseau de filiales en Amérique, en Europe et en Australie.

COMPUTER ASSOCIATES INC.

2055, rue Peel
Bureau 125
Montréal (Québec)
(514) 845-6124

Personne-ressource: Roger Villeneuve, responsable du bureau de Montréal

COMTERM INC.

Présentation

COMTERM est une entreprise québécoise fondée en 1970 dont le siège social est situé à Pointe-Claire. L'entreprise compte plus de 300 employés au Canada. Montréal, où travaillent la plupart des employés, possède un département spécialisé dans le logiciel qui compte 20 chercheurs et 10 employés affectés à la commercialisation.

COMTERM produit donc des logiciels. L'entreprise offre également un service de formation hautement spécialisé aux utilisateurs de ses systèmes de réseaux. La firme offre un service de fabrication d'appareils électroniques en sous-traitance.

COMTERM s'est fait connaître principalement par ses terminaux de communication et ses micro-ordinateurs.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COMTERM s'intéresse aux logiciels complémentaires de ceux qu'elle commercialise déjà, soit des logiciels de bureautique et de communication. L'entreprise recherche des logiciels multilingues finalisés et documentés pour micro-ordinateurs. Les logiciels qu'elle acquiert sont intégrés à la gamme de ses produits, et traduits au besoin. La facilité d'utilisation du programme est un priorité pour COMTERM. Les produits doivent être très visuels et fonctionner sur réseau local.

En général, COMTERM se charge de l'emballage et du service après-vente. L'entreprise préfère des ententes exclusives. Tous les détails des questions contractuelles peuvent être discutés.

Clients et produits

Plusieurs logiciels bilingues pour micro-ordinateurs et compatibles avec PC d'IBM sont vendus par COMTERM. La plupart des logiciels ont été créés par l'entreprise et intégrés à ses produits bureautiques, d'autres ont été conçus par des tiers.

COMTERM offre des produits bureautiques destinés principalement au personnel de secrétariat des grandes entreprises. Les logiciels offerts incluent le courrier électronique, un système de repérage et de gestion des documents, le traitement de texte, les chiffriers, le système de gestion de réseaux locaux, le tout fonctionnant avec un système de menus conçus par COMTERM.

COMTERM distribue ses produits et services au Canada par le truchement de bureaux de vente situés à Québec, à Ottawa, à Toronto, à Calgary et à Vancouver. L'entreprise a également des réseaux de distribution aux États-Unis, en France, en Belgique et aux Pays-Bas.

COMTERM INC.

110, boulevard Hymus
Pointe-Claire (Québec)
H9R 1E8
(514) 694-4332

Personne-ressource: Lyne Marchessault, directrice des communications

CORPORATION RÉSEAU COMPUTERTIME

Présentation

CORPORATION RÉSEAU COMPUTERTIME est une compagnie canadienne, fondée en 1978. Son siège social est établi à Saint-Laurent. La compagnie emploie une cinquantaine de personnes, dont près de la moitié sont des techniciens. Vingt personnes travaillent en marketing et en vente. Le chiffre de ventes annuel de logiciels se situe entre 4 M\$ et 6 M\$.

Modalités de sélection et de distribution des produits

CORPORATION RÉSEAU COMPUTERTIME s'intéresse à la technologie d'avant-garde. Les logiciels qu'elle recherche sont des systèmes experts et des produits de quatrième génération. Le domaine scientifique est le second centre d'intérêt de la firme.

CORPORATION RÉSEAU COMPUTERTIME fait des démarches auprès des concepteurs. L'entreprise est très flexible en ce qui concerne ses ententes de distribution. Elle accepte des concepts aussi bien que des produits finalisés. Les logiciels peuvent être en anglais ou en français.

L'entreprise évalue les capacités techniques de la compagnie qui lui soumet un logiciel et exige le partage des responsabilités pour le service après-vente. CORPORATION RÉSEAU COMPUTERTIME peut assumer toutes les autres étapes de la distribution.

Clients et produits

CORPORATION RÉSEAU COMPUTERTIME vend 20 produits dont 8 qu'elle a créés. Un produit sur trois est en français.

L'entreprise offre toute une gamme de produits pour mini-ordinateurs et ordinateurs centraux et distribue quelques logiciels pour micro-ordinateurs. Elle commercialise principalement des systèmes experts et des logiciels scientifiques destinés à trois marchés principaux: le marché industriel, le domaine commercial et le domaine scientifique.

CORPORATION RÉSEAU COMPUTERTIME compte deux succursales en Ontario (à Toronto et à Ottawa).

CORPORATION RÉSEAU COMPUTERTIME

3300, chemin de la Côte-Vertu

Bureau 304

Saint-Laurent (Québec)

H4R 2B7

(514) 337-0755

Personnel-ressource: Daniel Benn, président

CULLINET CANADA INC.**Présentation**

CULLINET CANADA est la succursale canadienne de CULLINET SOFTWARE INC., une compagnie de Boston fondée en 1974. A Montréal, CULLINET CANADA a 20 personnes à son emploi qui se répartissent entre les services administratifs, la vente et le service après-vente. La division canadienne de CULLINET a un chiffre d'affaires annuel de 20 M\$. Elle a établi son siège social à Toronto, où travaillent 40 employés.

CULLINET CANADA fait essentiellement de la distribution de logiciels et un peu de formation.

Modalités de sélection et de distribution des produits

CULLINET CANADA recherche des logiciels en anglais pour mini-ordinateurs, principalement en comptabilité, en finance et en gestion de personnel. Les produits doivent être finalisés et présenter un attrait international.

Les produits soumis sont évalués à Montréal, puis envoyés à Boston où CULLINET SOFTWARE INC. prend la décision finale concernant leur distribution. L'entreprise s'occupe de l'emballage, de la publicité et du service après-vente.

CULLINET CANADA est ouverte à tous les concepteurs. L'entreprise est prête à verser des redevances ou à acheter les droits complets pour un produit. Elle peut même proposer l'intégration de la firme qui lui propose un projet. CULLINET exige l'exclusivité pour les logiciels qu'elle distribue.

Clients et produits

CULLINET CANADA vend 40 logiciels, presque tous en langue anglaise. Les produits sont destinés au marché manufacturier, au marché financier et aux entreprises gouvernementales.

CULLINET CANADA est établi dans 5 villes canadiennes: Montréal, Toronto, Ottawa, Calgary et Vancouver. CULLINET SOFTWARE INC. compte 72 agents, et succursales, et dessert 40 pays.

CULLINET CANADA INC.

2000, rue Peel
Bureau 870
Montréal (Québec)
H3A 2W5
(514) 282-0666

Personne-ressource: Régent Gravel, directeur du district Canada

DISTRIBUTIONS MULTIMICRO (LES)**Présentation**

MULTIMICRO a été fondée en 1975. Depuis 1984, l'entreprise est une division de Hartco, une compagnie canadienne. Le siège social de MULTIMICRO est situé à ville d'Anjou.

MULTIMICRO compte une centaine d'employés: 75 à l'administration, 25 en marketing et vente. L'entreprise vend des logiciels, des ordinateurs et des périphériques d'ordinateurs. Elle désire ainsi offrir une gamme complète de produits à ses clients.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MULTIMICRO s'intéresse principalement aux logiciels d'édition électronique, de préférence pour les ordinateurs Commodore et Apple. L'entreprise accepte des produits en anglais et en français, qui seront cependant évalués selon des critères différents.

MULTIMICRO recherche des logiciels finalisés et documentés. Le concepteur doit assumer la production et la publicité de son produit. MULTIMICRO offre le service après-vente. Les modalités d'ententes varient selon le marché potentiel et le profil de la compagnie qui soumet le produit.

L'entreprise se fait connaître et acquiert ses produits principalement par des contacts personnels.

Clients et produits

MULTIMICRO vend une centaine de logiciels d'applications générales et spécialisées qui fonctionnent sur micro-ordinateurs et ordinateurs centraux. Tous ces logiciels ont été conçus hors de son établissement. Vingt-cinq pour cent des logiciels distribués par la firme sont en français.

MULTIMICRO se spécialise dans les domaines des transports, domestique et de l'enseignement. Elle vise aussi une clientèle cible dans le domaine de l'édition assistée par ordinateur. Plusieurs logiciels fonctionnent sur Commodore et Apple, d'autres sur ordinateurs IBM et compatibles, tous des appareils vendus par l'entreprise.

MULTIMICRO dessert le marché canadien grâce à un réseau de 57 distributeurs Compucentre et de 16 distributeurs Micro Age.

LES DISTRIBUTIONS MULTIMICRO

9001, boulevard. Louis-H. Lafontaine

Anjou (Québec)

H1J 2C5

(514) 354-3810

Personne-ressource: Howard Hart, directeur des ventes en logiciels

ÉDITIONS FM

Présentation

ÉDITIONS FM est une entreprise québécoise qui a été incorporée en 1969. Elle s'est d'abord fait connaître en éditant des manuels scolaires puis, depuis 1981, en éditant et distribuant des didacticiels. Son siège social est situé à Laval.

Modalités de sélection et de distribution des produits

Éditions FM participe aux plus importantes expositions concernant le logiciel et le monde scolaire. C'est de cette manière et par des contacts personnels qu'elle acquiert des produits.

De façon générale, ÉDITIONS FM recherche des produits conviviaux, novateurs et interactifs pour le marché scolaire. L'entreprise est flexible quant aux modalités de distribution, qui sont négociables selon les cas. Elle recherche des auteurs ayant une bonne connaissance du milieu de l'enseignement ou des produits prêts à être commercialisés. L'entreprise peut assumer toutes les responsabilités de mise en marché, soit l'emballage, la publicité, la vente et le service après-vente.

Lorsqu'elle assume la mise en marché d'un produit, ÉDITIONS FM recherche des ententes avec exclusivité. L'entreprise se garde le droit de traduire les logiciels qu'elle commercialise.

Clients et produits

A ce jour, ÉDITIONS FM a commercialisé une trentaine de didacticiels, tous en langue française. Les produits offerts fonctionnent sur les ordinateurs personnels et sont destinés au milieu scolaire. L'entreprise offre également un choix de didacticiels produits par d'autres entreprises.

Au Québec, les produits de l'entreprise sont vendus directement au siège social ou dans 125 points de vente, généralement des librairies et des boutiques spécialisées. Dans le reste du pays, on peut acheter ses produits dans 50 points de vente. Les ÉDITIONS FM ont également des ententes avec des distributeurs étrangers pour le marché de New York et de l'Europe francophone.

ÉDITIONS FM
1113, avenue Desnoyers
Laval (Québec)
H7C 1Y6
(514) 324-0712

Personne-ressource: Pierrette Dion, directrice générale adjointe

GROUPE ACSI (LE)

Présentation

LE GROUPE ACSI est une entreprise de Sainte-Foy qui existe depuis 1976. L'entreprise et ses compagnies affiliées emploient 150 personnes, dont la majorité sont affectées à la recherche et au développement. Ses ventes de logiciels atteignent 500 000 \$ et son chiffre d'affaires total est de 10 M\$ par an.

LE GROUPE ACSI offre plusieurs types de services: développement et commercialisation de logiciels, location et vente d'ordinateurs, soutien technique et formation.

Modalités de sélection et de distribution des produits

LE GROUPE ACSI s'intéresse à divers types de logiciels: logiciels de gestion de personnel, logiciels de comptabilité, logiciels d'inventaires, logiciels scientifiques (en géo-science et en statistique surtout). Les produits peuvent être soumis en français ou en anglais, pour tous les types d'ordinateurs.

LE GROUPE ACSI étudie généralement les nouveaux produits à partir d'une proposition écrite. L'entreprise sélectionne les produits anglais et français selon des critères différents.

Chaque filiale du GROUPE ACSI est autonome en ce qui concerne le choix des logiciels à distribuer. Habituellement, la firme recherche l'exclusivité pour le produit. Elle peut s'occuper de la programmation et de la documentation si nécessaire. LE GROUPE ACSI assure la production et le service après-vente pour les logiciels qu'elle commercialise.

Les détails des ententes sont à discuter.

Clients et produits

LE GROUPE ACSI vend cinq produits majeurs, tous en français et tous utilisables avec micro-ordinateurs, mini-ordinateurs ou ordinateurs centraux.

Les marchés cibles de la firme sont l'industrie manufacturière, les professionnels, les commerçants et l'industrie de la construction.

LE GROUPE ACSI compte une succursale à Montréal et une dizaine de filiales, réparties au Québec, à partir desquelles elle dessert le marché canadien. L'entreprise a signé une entente de distribution en France pour desservir l'Europe.

LE GROUPE ACSI
969, route de l'Église
Sainte-Foy (Québec)
G1V 3V4

Personne-ressource: Claude Gagnon, directeur des services professionnels

GROUPE VISIONTRONIQUE INC.

Présentation

GROUPE VISIONTRONIQUE est une entreprise québécoise établie à Montréal. Cette entreprise est née en 1986, à la suite de la fusion de 5 firmes actives du domaine du logiciel. Cette fusion avait pour but de permettre à la nouvelle entreprise d'être cotée en bourse. L'entreprise emploie 47 personnes dont près de la moitié s'occupent du service après-vente. Son chiffre d'affaires annuel atteint 1,4 M\$.

GROUPE VISIONTRONIQUE fait du développement et de l'édition de logiciels. L'entreprise fabrique et vend des ordinateurs et fait également de la formation.

GROUPE VISIONTRONIQUE est connue dans le domaine de la construction, pour lequel elle a développé un important logiciel de design des routes.

Modalités de sélection et de distribution des produits

GROUPE VISIONTRONIQUE s'intéresse à toutes les propositions en ce qui concerne la distribution de logiciels. L'entreprise accepte des produits dans toutes les langues, finalisés ou à l'état de concept. GROUPE VISIONTRONIQUE privilégie les produits québécois et les logiciels en français bénéficient d'une promotion particulière.

GROUPE VISIONTRONIQUE prévoit un profit de 10% du prix de détail pour le concepteur. L'entreprise peut s'occuper de toutes les étapes de la production, de la publicité et du service après-vente. Elle préfère l'exclusivité pour les produits qu'elle commercialise.

Clients et produits

GROUPE VISIONTRONIQUE offre 15 produits variés pour l'ordinateur personnel, tous de langue française.

En plus de l'industrie de la construction, la firme dessert les ingénieurs, les entreprises gouvernementales, le marché domestique et celui de l'éducation.

GROUPE VISIONTRONIQUE possède une succursale à Sherbrooke et une filiale à Boston. La firme a également conclu une entente de distribution en France. GROUPE VISIONTRONIQUE dessert ainsi le Québec, les États-Unis ainsi que l'Europe francophone.

GROUPE VISIONTRONIQUE

1227, rue Saint-Hubert
Montréal (Québec)
H2L 2Y8
(514) 843-7313

Personne-ressource: Sylvie Brousseau, directeur du marketing

IDÉONIC-LAVALIN

Présentation

IDÉONIC-LAVALIN a été créée en 1985 à la suite de l'acquisition de la société Idéonic par la multinationale Lavalin. IDÉONIC-LAVALIN développe et commercialise des logiciels principalement dans le domaine de la santé et offre des services de consultation. Elle compte 45 employés, dont 10 pour la R-D et 20 pour le service après-vente. Les ventes de logiciels représentent 35% du chiffre d'affaires de l'entreprise, qui a été de près de 6 M\$ lors du dernier exercice financier. Son siège social est à Montréal.

Modalités de sélection et de distribution des produits

Tous les logiciels offerts par l'entreprise fonctionnent sur mini-ordinateurs. IDÉONIC-LAVALIN s'intéresse donc à des logiciels qui fonctionnent sur cette gamme d'appareils et qui sont complémentaires de ceux qu'elle offre déjà.

L'entreprise souhaite acquérir de bons projets de logiciels qui n'ont pas été développés, de même que des produits prêts pour la vente.

Les principaux critères d'évaluation et de sélection des produits sont la convivialité, le langage de programmation (langage Speed II obligatoire) et la crédibilité financière et technique de l'entreprise qui veut faire distribuer un produit par IDÉONIC-LAVALIN.

Les ententes entre distributeur et développeur sont négociables et varient selon les cas. IDÉONIC-LAVALIN recherche des ententes d'exclusivité de préférence.

Clients et produits

IDÉONIC-LAVALIN commercialise 30 logiciels, vendus séparément sous forme de modules, pour des applications dans le secteur de la santé. Certains modules sont aussi distribués dans d'autres milieux professionnels (comptables, avocats...).

Tous les produits sont en français; quelques-uns ont été traduits en anglais et en espagnol.

Les produits de IDÉONIC-LAVALIN sont diffusés mondialement, entre autres par l'intermédiaire des bureaux de vente de Lavalin.

IDÉONIC-LAVALIN
69, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec)
H2X 1X2
(514) 284-1171

Personne-ressource: André Racine, vice-président aux ventes et à la mise en marché

INFO-ORIENTE INC. (LES CONSEILLERS)**Présentation**

INFO-ORIENTE est une entreprise de Laval qui compte 15 employés. Elle existe depuis 1984. Ses activités principales sont la consultation, le développement de progiciels et la formation. INFO-ORIENTE est également détaillant d'ordinateurs.

Modalités de sélection et de distribution des produits

L'entreprise cherche avant tout des produits compatibles avec les systèmes d'exploitation XENIX et MS-DOS. Les logiciels doivent être complémentaires des produits déjà vendus chez INFO-ORIENTE, et de préférence, en langue française.

INFO-ORIENTE est intéressée à commercialiser des produits clefs en mains et dont le concepteur assurera le service après-vente. Chaque projet est étudié indépendamment et les modalités d'entente sont très variables.

Clients et produits

INFO-ORIENTE vend une douzaine de logiciels, tous de langue française et utilisables soit avec micro-ordinateurs, soit avec mini-ordinateurs, soit avec ordinateurs centraux.

La firme fait la mise en marché des logiciels de comptabilité générale et des logiciels d'inventaires destinés aux entreprises en général. Elle dessert également les grandes entreprises publiques et parapubliques avec un logiciel de gestion des achats, ainsi que l'industrie de la construction avec un logiciel d'analyse des contrats.

INFO-ORIENTE concentre ses efforts de vente au Québec. Ses points de vente se trouvent à Amos, à Chicoutimi, à Rivière-du-Loup, à Trois-Rivières et à Sherbrooke.

INFO-ORIENTE INC. (LES CONSEILLERS)

1527, autoroute Laval (440)

Bureau 200

Laval, (Québec)

H7L 3W3

(514) 682-4546

Personne-ressource: Jacques Voyer, directeur du marketing

IST**Présentation**

IST (Société de services informatiques) est une entreprise québécoise, propriété de la Corporation Financière L'Industrielle-Alliance. La firme, qui fut fondée en 1974, compte maintenant 650 employés répartis entre 5 grandes divisions correspondant aux marchés qu'elle dessert. Son siège social est situé à Montréal. Ses revenus provenant de la vente de logiciels se chiffrent à 14 M\$ par an.

IST offre des services de consultation et de formation à sa vaste clientèle. Elle fait également du développement, de l'édition et de la distribution de logiciels.

Modalités de sélection et de distribution des produits

IST s'intéresse aux produits complémentaires des siens. Les champs d'intérêt de la firme sont le domaine de la santé, la gestion administrative, la finance, les communications et la gestion informatique. Des logiciels en anglais et en français, pour tous les types d'ordinateurs, sont susceptibles d'intéresser la firme IST.

L'entreprise évalue des produits dont la programmation est finalisée et qui sont bien documentés. IST peut réviser le manuel d'utilisation au besoin. La firme s'occupe de l'emballage et de la publicité alors que le concepteur doit participer au service après-vente.

En général, IST préfère des ententes de distribution exclusives. Les modalités d'entente varient selon les cas.

Clients et produits

IST vend une cinquantaine de produits, tous développés par des tiers. Tous les logiciels sont offerts en français, la moitié d'entre eux le sont également en anglais.

IST vise 5 marchés bien définis: les établissements de santé et les services sociaux, les municipalités et le secteur de l'éducation, les institutions financières, les organisations utilisant des centres informatiques de grande importance ainsi que toutes les entreprises susceptibles d'utiliser des banques d'information sur réseau.

Les 5 succursales de IST sont situées dans les villes suivantes: Québec, Chicoutimi, Rimouski, Ottawa et Toronto. IST a conclu une entente de distribution aux États-Unis. Elle dessert ainsi le marché nord-américain.

IST (Société de services informatiques)
1611, boulevard Crémazie Est
Montréal (Québec)
H2M 2P2
(514) 383-1611.

Personne-ressource: Chantal Gagnon, responsable des communications

LOGIBEC GROUPE INFORMATIQUE LTÉE

Présentation

LOGIBEC fondé en 1982, compte 60 employés qui travaillent à son siège social situé à Montréal et 60 autres dans ses compagnies affiliées. Le tiers de son chiffre d'affaires de 2,8 M\$ provient de la vente de logiciels.

LOGIBEC se spécialise dans l'informatisation des établissements de santé. L'entreprise vend aussi des ordinateurs et offre un service de formation et de consultation.

Modalités de sélection et de distribution des produits

LOGIBEC recherche des logiciels complémentaires de ceux qu'elle commercialise actuellement. La firme s'intéresse principalement au domaine de la santé mais aussi à la bureautique, aux systèmes experts et aux logiciels de quatrième génération. Des logiciels de langue française ou anglaise, finalisés ou à l'état de concept, peuvent lui être présentés.

LOGIBEC juge important d'évaluer le savoir-faire de la compagnie qui lui propose un logiciel. Chaque offre est étudiée indépendamment et les modalités d'ententes sont toujours à discuter. LOGIBEC peut s'occuper de toutes les étapes de production du logiciel; elle assure toujours la publicité et le service après-vente.

Clients et produits

LOGIBEC commercialise plus d'une centaine de logiciels pour tous les types d'ordinateurs. Trente pour cent de ces logiciels ont été conçus hors de son établissement; 80% sont de langue française.

LOGIBEC dessert principalement les centres hospitaliers, les centres d'accueil et les CLSC. L'entreprise vend également un système de gestion utilisé par les gouvernements, les bibliothèques et les maisons d'enseignement. LOGIBEC s'intéresse aussi au domaine commercial et à l'industrie manufacturière.

LOGIBEC dessert le Canada, les États-Unis et l'Afrique à partir de son bureau de Montréal.

LOGIBEC GROUP INFORMATIQUE LTÉE

1, Place du Commerce
Bureau 500
Ile-des-Soeurs (Québec)
H3E 1A2
(514) 766-0134

Personne-ressource: Claude Roy, président

LOGIDISQUE INC.**Présentation**

LOGIDISQUE est une compagnie montréalaise établie en 1982, qui compte une douzaine d'employés. LOGIDISQUE commercialise de nombreux produits dans le domaine de la micro-informatique et offre des services de consultation.

Modalités de sélection et de distribution des produits

LOGIDISQUE recherche activement de nouveaux produits. Elle reçoit en moyenne cinq projets par semaine. L'entreprise s'intéresse principalement à des logiciels en bureautique et accueille favorablement des projets à portée multilingue.

Une processus d'évaluation précis a été établi. En général, le pourcentage des redevances dépend du degré de développement du produit et du service après-vente requis. L'entreprise est prête à assumer les différentes étapes de programmation, d'emballage et de publicité, selon les cas.

Toutes les modalités d'ententes sont à discuter.

Clients et produits

LOGIDISQUE commercialise plus de 65 produits. Tous sont offerts en français, certains ont été traduits en anglais et en japonais. LOGIDISQUE vise le marché de la bureautique dans les entreprises, le marché domestique et le marché éducatif.

Les produits de LOGIDISQUE sont distribués dans 250 points de vente au Québec, 250 points de vente ailleurs au pays, et plusieurs centaines d'autres aux États-Unis. LOGIDISQUE a également conclu des ententes avec des distributeurs étrangers qui desservent les marchés de l'Europe francophone, de l'Angleterre et du Japon.

LOGIDISQUE INC.
C.P. 10, Succursale D
Montréal (Québec)
H3K 3B9
(800) 361-7633

Personne-ressource: Louis-Philippe Hébert, président-directeur général

MICRO-BOUTIQUE

Présentation

MICRO-BOUTIQUE, fondée en 1983 est reconnue comme un des principaux détaillants de produits Apple au Canada. Elle compte 50 employés répartis également entre les services administratifs, la vente et le service après-vente.

MICRO-BOUTIQUE est une spécialiste du Macintosh d'Apple; elle met l'accent sur le service à la clientèle et offre des sessions de formation pour différents produits de cette marque.

MICRO-BOUTIQUE fait aussi de la location d'ordinateurs et offre un soutien logique et technique sur route et en magasin.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MICRO-BOUTIQUE recherche, en fonction des marchés qu'elle dessert, de nouveaux logiciels pour ordinateurs Apple.

Les logiciels doivent être finalisés et documentés. Ils sont revus et adaptés par le personnel de MICRO-BOUTIQUE. Les produits soumis peuvent être en français ou en anglais.

Les critères de sélection des produits sont les suivants: la qualité du logiciel, la crédibilité de la compagnie qui propose le logiciel et la volonté de cette dernière d'assurer une certaine coopération lors des mises à jour périodiques. MICRO-BOUTIQUE préfère des ententes de distribution exclusives. L'entreprise étudie chaque cas indépendamment et les modalités sont variables.

MICRO-BOUTIQUE se fait connaître en participant à plusieurs salons et par de nombreux messages publicitaires dans les médias.

Clients et produits

On retrouve chez MICRO-BOUTIQUE un éventail de plus de 500 logiciels. La majorité d'entre eux ont été développés par d'autres entreprises. Quinze pour cent des logiciels sont de langue française; ils représentent 40% des ventes totales.

MICRO-BOUTIQUE subdivise son marché en sept créneaux: l'édition électronique, le dessin assisté par ordinateur, la comptabilité, la gestion d'immeubles, la musique pour professionnels, les réseaux et la vidéographie. La PME et les professionnels, composent la clientèle de l'entreprise.

MICRO-BOUTIQUE possède trois succursales: une à l'Université du Québec à Montréal (UQAM), une à Sherbrooke et une à Toronto. Deux points de service, situés à Toronto et à Québec, complètent son réseau.

MICRO-BOUTIQUE
512, rue Beaubien Est
Montréal (Québec)
H2S 1S5
(514) 270-4477

Personne-ressource: Dimo Tsakpinoglou, vice-président, marketing

MICRO CONTACT INC.**Présentation**

MICRO CONTACT est une entreprise québécoise, fondée en 1983 dont le siège social est situé à Lévis. L'entreprise compte 45 employés et possède un chiffre d'affaires de 10 M\$. Les ventes de logiciels représentent 20% de ce chiffre d'affaires.

MICRO CONTACT fait du développement de logiciels. Elle vend, loue et répare des ordinateurs ainsi que des appareils électroniques. La firme fait également de la formation et de la consultation.

MICRO CONTACT s'est fait connaître au Québec par ses systèmes de réseaux et les robots qu'elle distribue.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MICRO CONTACT recherche activement de nouveaux produits. L'entreprise s'intéresse principalement aux produits multilingues, finalisés et pour micro-ordinateurs.

MICRO CONTACT peut réviser la documentation du logiciel et en assumer toute la commercialisation. Les modalités d'entente sont à discuter. L'entreprise préfère établir des ententes exclusives.

Clients et produits

MICRO CONTACT commercialise une gamme de logiciels pour micro-ordinateurs. Un produit sur 10 est en langue française, les autres sont en anglais.

Les logiciels vendus sont destinés principalement aux marchés industriel, manufacturier et commercial. L'entreprise vend des systèmes de réseaux, des logiciels pour courtiers en valeurs mobilières et un système complet de gestion d'entreprise agricole. Elle commercialise aussi des robots industriels légers pour les laboratoires et l'industrie de précision, et d'autres robots pour utilisation dans les établissements d'enseignement.

MICRO CONTACT dessert le marché québécois par l'intermédiaire de quatre succursales, situées à Montréal, Trois-Rivières, Chicoutimi et Sept-Iles, et d'un centre de location et de services situé à Québec. Elle dessert les autres provinces à partir de son bureau de Lévis.

MICRO CONTACT
122, boulevard Kennedy
Lévis (Québec)
G6V 6C9
(418) 835-1444

Personne-ressources: Pierre Boucher, directeur des ventes

MICRO-LOGIC D'APPLICATIONS MLA INC.**Présentation**

MICRO-LOGIC D'APPLICATIONS MLA a été fondée en 1981. L'entreprise montréalaise regroupe une vingtaine d'employés dont plus de la moitié assurent le service après-vente. Les ventes de logiciels représentent 30% de son chiffre d'affaires de 3 M\$.

L'entreprise est un important détaillant d'ordinateurs. Elle s'est également fait connaître par la traduction de l'anglais en français du manuel d'utilisation du logiciel AUTOCAD, vendu en grand nombre dans les cégeps.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MICRO-LOGIC, bien connue dans le domaine de l'ingénierie, s'intéresse d'abord aux logiciels de cette spécialité. Les logiciels de formation assistée par ordinateurs représentent un autre centre d'intérêt pour la firme.

MICRO-LOGIC recherche des produits finalisés, de préférence en langue française. L'entreprise évalue la documentation et suggère les modifications nécessaires. Elle partage 50% des frais de publicité et concentre ses efforts sur le service après-vente. L'entreprise vise une marge de profit variant entre 20% et 40%, selon le marché potentiel du produit.

Clients et produits

MICRO-LOGIC vend une cinquantaine de logiciels. Le tiers des produits sont en français, quelques-uns sont en arabe, les autres sont en anglais. Tous les logiciels vendus fonctionnent sur micro-ordinateurs, certains sur super-micros. Un seul fonctionne en plus sur ordinateur central.

Les marchés principaux de MICRO-LOGIC sont l'ingénierie et l'enseignement. L'entreprise touche également les domaines industriel et manufacturier.

MICRO-LOGIC rejoint le marché de l'Ouest canadien par l'entremise de distributeurs à Edmonton, à Calgary et à Vancouver. Des ententes ont également été signées avec des distributeurs américains, à Denver, à Los Angeles et au Texas. L'entreprise dessert à l'occasion l'Europe et le Moyen-Orient à partir de son bureau de Montréal.

MICRO-LOGIC D'APPLICATIONS MLA INC.

625, avenue du Président -Kennedy
Bureau 903
Montréal (Québec)
H3A 1K2
(514) 845-7004

Personne-ressource: Yofri Diab, président

MICRO TEMPUS INC.**Présentation**

MICRO TEMPUS est une compagnie montréalaise fondée en 1982. L'entreprise regroupe une soixantaine d'employés. Vingt personnes travaillent à la recherche et au développement, les autres se partagent les tâches reliées à l'administration, au marketing et au service après-vente. Ses ventes en logiciels se chiffrent à 5 M\$ par an.

MICRO TEMPUS fait essentiellement du développement de logiciels et offre aussi un service de formation.

La firme se spécialise dans les communications et le traitement distribué entre micro-ordinateurs et grands systèmes IBM.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MICRO TEMPUS s'intéresse aux progiciels finalisés pour ordinateurs personnels et pour ordinateurs centraux. Elle recherche des logiciels qui répondent aux de sa clientèle actuelle, des grands entreprises et des professionnels.

MICRO TEMPUS étudie chaque proposition d'une façon indépendante. En général, la qualité du produit et la technologie employée sont des aspects susceptibles de faire varier le pourcentage accordé au concepteur. MICRO TEMPUS peut s'occuper de la documentation, de l'emballage et du service après-vente.

Les modalités d'entente ainsi que l'exclusivité sont à discuter.

Clients et produits

MICRO TEMPUS commercialise cinq produits multilingues qu'elle a développés et un autre logiciel produit par un tiers. L'entreprise offre surtout des logiciels de communication pour grands systèmes IBM. Elle vend aussi un logiciel d'extraction de banques de données.

Les logiciels de MICRO TEMPUS sont des produits professionnels destinés aux grandes entreprises et aux secteurs industriel et manufacturier.

MICRO TEMPUS possède une succursale à Philadelphie. La firme dessert 29 pays par l'intermédiaire d'un réseau de distributeurs au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie.

MICRO TEMPUS INC.
440, boulevard Dorchester Ouest
Bureau 300
Montréal (Québec)
H2Z 1V7
(514) 397-9512

Personne-ressource: Robert Lemay, directeur des ventes, OEM et VAR

MKS INFORMATIQUE

Présentation

MKS INFORMATIQUE est une entreprise québécoise établie à Laval. Elle emploie 38 personnes dont 16 en marketing et 12 en recherche et développement. Ses ventes de logiciels ont atteint 2,5 M\$ lors du dernier exercice financier. La firme, fondée en 1982, est une division de Produits MKS inc., une compagnie du Groupe Miron, qui se spécialise dans la fabrication d'armoires de cuisine.

MKS INFORMATIQUE commercialise, entre autres, son propre logiciel pour le design et l'estimation d'armoires. Elle est connue dans le domaine de la construction, son principal marché.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MKS INFORMATIQUE recherche des produits complémentaires de ceux qu'elle commercialise, principalement dans le domaine de la construction. Elle s'intéresse aux produits documentés, dont la programmation est finalisée.

MKS INFORMATIQUE révisé systématiquement le manuel d'utilisation et s'occupe à l'occasion de l'emballage. Elle est responsable de la publicité. Le service après-vente constitue une priorité pour cette entreprise qui désire offrir une gamme de produits complète à ses clients.

L'entreprise préfère des ententes avec exclusivité et vise une marge de profit variant entre 30% et 40%. Les modalités d'entente sont établies en fonction de la valeur du logiciel.

Clients et produits

MKS INFORMATIQUE vend une centaine de produits en anglais et en français, pour micro-ordinateurs. L'entreprise offre une grande variété de produits touchant directement ou indirectement les marchés de la construction et de l'industrie manufacturière.

Les logiciels sont vendus principalement par l'intermédiaire de vendeurs spécialisés à partir du bureau de Montréal, pour le marché canadien, et à partir d'un centre de distribution à Washington, pour le marché américain.

MKS INFORMATIQUE

1755, rue Cunard

Laval (Québec)

H7S 2B4

(514) 332-4110

Personne-ressource: Jean Mignault, président

NORTHERN TELECOM CANADA LTÉE

Présentation

NORTHERN TELECOM CANADA est une importante compagnie canadienne qui relève de la multinationale NORTHERN TELECOM INC. Son siège social est situé à Islington, en Ontario, et son chiffre d'affaires atteint les 36\$ (milliards de dollars).

NORTHERN TELECOM CANADA est une propriété de BELL CANADA. La firme se spécialise dans les systèmes de télécommunications. Depuis 1979, l'entreprise travaille à l'intégration de la voix et des données. Elle possède une division montréalaise qui se charge du marketing et du service de mise en marché de ses systèmes. La division réalise des revenus de 500 000 \$ annuellement pour la vente de logiciels.

Modalités de sélection et de distribution des produits

NORTHERN TELECOM CANADA s'intéresse à toutes les propositions sérieuses en ce qui concerne la distribution de logiciels. Les produits doivent être compatibles avec le langage UNIX V, finalisés, en langue anglaise ou française.

La firme s'occupe de l'emballage et de la publicité du logiciel et offre également le service après-vente.

Toutes les propositions sont étudiées indépendamment et les modalités d'entente varient selon les cas. En général, le pourcentage accordé au concepteur dépend de sa crédibilité financière et de sa coopération pour les mises à jour du logiciel.

Clients et produits

NORTHERN TELECOM CANADA commercialise une dizaine de langages informatisés ainsi que 8 logiciels d'applications générales. La majorité de ces logiciels ont été développés par des tiers et sont en langue anglaise. Tous fonctionnent sur les ordinateurs DV 1, fabriqués par NORTHERN TELECOM INC.

Tous les utilisateurs de systèmes de réseaux multiusagers sont des clients potentiels de la firme.

NORTHERN TELECOM CANADA distribue ses produits au Canada et aux États-Unis par l'intermédiaire des compagnies de téléphone. L'entreprise possède également un réseau de vente international.

NORTHERN TELECOM CANADA LTÉE
Division des Systèmes de Communications
7350, route Transcanadienne
Saint-Laurent (Québec)
H4T 1A3
(514) 340-2700

Personne-ressource: Wendi Karass, responsable des produits et du marketing

OGIVAR INC.**Présentation**

OGIVAR est une entreprise québécoise dont le siège social est établi à Montréal. La firme, fondée en 1983, emploie 70 personnes, travaillant à la production de logiciels et d'ordinateurs. Au cours de l'année financière 1986, cette entreprise publique a vu son chiffre d'affaires atteindre 20 M\$ dont 750 000 \$ provenaient de la vente de logiciels.

OGIVAR fabrique des ordinateurs. Elle fait également du développement et de l'adaptation de logiciels sur demande et offre un service de formation.

Modalités de sélection et de distribution des produits

OGIVAR désire commercialiser des logiciels pour l'édition électronique et des logiciels de graphisme. Elle est également intéressée à faire l'adaptation multilingue de systèmes clés en main pour ordinateurs personnels.

Les principaux critères d'évaluation d'un logiciel sont la facilité d'utilisation, le marché potentiel pour le produit et la crédibilité de la compagnie qui lui propose le logiciel.

Clients et produits

OGIVAR commercialise principalement un logiciel d'adaptation de l'écran pour micro-ordinateur. Les utilisateurs de ce logiciel sont principalement les PME et les établissements manufacturiers. L'entreprise vend aussi quelques autres logiciels, selon la demande des clients.

OGIVAR possède 3 succursales situées à Québec, à Ottawa, et à Toronto. L'entreprise vend ses produits via 70 bureaux de vente au Québec ainsi qu'une trentaine d'autres ailleurs au pays. Elle a conclu des ententes de distribution aux États-Unis, en Europe et au Venezuela.

OGIVAR INC.
7200, route Trans Canada
Saint-Laurent (Québec)
H4T 1A3
(514) 737-3340

Personne-ressource: André Bélanger, assistant directeur-général.

ORDINATEURS HYPOCRAT INC. (LES)**Présentation**

LES ORDINATEURS HYPOCRAT est une compagnie québécoise dont le siège social est situé à Brossard. Depuis sa fondation, en 1981, HYPOCRAT a connu une expansion considérable. En effet, l'entreprise compte maintenant 260 employés et son chiffre d'affaires est d'environ 10 M\$. Les ventes de logiciels représentent plus de la moitié de ses revenus.

L'entreprise développe des logiciels, fournit des ordinateurs et prend en charge la formation du personnel. De plus, HYPOCRAT assure à ses clients un service après-vente complet.

Modalités de sélection et de distribution des produits

HYPOCRAT s'intéresse à des produits multilingues, pour tous les types d'ordinateurs. Elle peut prendre en considération aussi bien un concept qu'un produit finalisé. De préférence, HYPOCRAT sélectionne des produit complémentaires des siens.

HYPOCRAT s'intéresse donc à tout nouveau logiciel qui peut contribuer à satisfaire les besoins de sa clientèle et être intégré à l'ensemble des logiciels dont elle assume la distribution.

Clients et produits

HYPOCRAT offre actuellement plus d'une centaine de logiciels, dont la majorité sont en français. Sur demande, certains logiciels peuvent être offerts en anglais.

L'entreprise bien connue dans le domaine de la santé, a d'abord développé d'importants outils informatisés. Elle dessert principalement les cliniques médicales, les cabinets de médecin, les pharmacies, les CLSC, les centres d'accueil, ainsi que plusieurs centres hospitaliers. De plus, HYPOCRAT offre des logiciels spécialisés et bilingues pour concessionnaires automobiles.

En plus de son principal bureau situé dans la région de Montréal, HYPOCRAT compte une succursale à Québec et 6 filiales pour l'ensemble de la province. L'entreprise prévoit conclure prochainement des ententes de distribution dans les autres provinces canadiennes ainsi qu'aux États-Unis.

LES ORDINATEURS HYPOCRAT INC.
7005, boulevard Taschereau Est
Brossard (Québec)
J4Z 1A7
(514) 866-8083

Personne-ressource: Réal Bouvier, directeur général des ventes

PSY-DEN INC.**Présentation**

PSY-DEN, établie à St-Eustache, est une jeune entreprise qui existe depuis 1987. Elle compte 10 employés. et son chiffre d'affaires atteint déjà 2,6 M\$, provenant entièrement de la vente de logiciels.

PSY-DEN se spécialise en ésotérisme. L'originalité de son domaine d'activité et l'absence de concurrence sur le marché actuel explique la croissance rapide de l'entreprise.

PSY-DEN s'est d'abord fait connaître par un logiciel d'auto-hypnose qu'elle a développé.

Modalités de sélection et de distribution des produits

PSY-DEN recherche activement des logiciels finalisés ou non dans tous les domaines connexes à l'ésotérisme. L'entreprise s'intéresse aussi à l'intelligence artificielle et aux systèmes experts. Des produits dans toutes les langues peuvent lui être proposés.

PSY-DEN recherche l'exclusivité absolue. Les modalités d'ententes sont variables.

Clients et produits

PSY-DEN vend 5 produits, tous disponibles en français et en anglais. Un logiciel a été traduit en japonais.

La firme commercialise divers types de logiciels: auto-hypnose, développement de l'intuition et de la mémoire, biorythme, Yi-Ching, outils de diagnostic médical et logiciels pour cesser de fumer. Ces logiciels sont vendus sur le marché domestique, dans les domaines de la santé et de l'enseignement.

PSY-DEN dessert le marché canadien à partir de son siège social de Saint-Eustache et les États-Unis à partir une quarantaine de bureaux de vente. Elle a également conclu des ententes de distribution en France et au Japon.

PSY-DEN INC.

308, rue du Grand Chicot
Saint-Eustache (Québec)
J7R 4K3
(514) 491-3547

Personne-ressource: Patrick Gauthier, directeur général

PUCE INC.**Présentation**

La Société de Programmation Utilisée et Conçue pour l'Enseignement (PUCE) a été fondée en 1983. Cette entreprise québécoise dont le siège social est situé à Montréal, compte une quinzaine d'employés.

PUCE se spécialise dans le domaine de l'éducation où elle occupe une place importante au Québec. L'entreprise produit des logiciels à grande diffusion et fait du développement sur demande. Elle effectue également la traduction de ses propres logiciels en anglais et en espagnol.

Modalités de sélection et de distribution des produits

PUCE utilise divers moyens de promotion, notamment les foires au pays et à l'étranger.

L'entreprise s'intéresse aux logiciels de formation dans divers domaines, pour ordinateurs personnels. Elle est très favorable à la coédition, au partage du développement du produit, ainsi qu'à l'achat ou à l'échange de logiciels. PUCE peut adapter ses produits selon les besoins du marché; elle s'intéresse donc à des logiciels conçus dans toutes les langues.

L'entreprise sélectionne ses nouveaux produits selon des critères bien définis. PUCE évalue d'abord l'aspect pédagogique et la présentation du logiciel. Elle étudie également la crédibilité de la compagnie qui lui soumet un projet.

Les modalités d'ententes sont toutes à discuter.

Clients et produits

PUCE vend 34 de ses propres logiciels dont 20 sont en langue française. Tous fonctionnent sur micro-ordinateurs.

PUCE offre des logiciels d'aide à la formation qui visent en premier lieu le marché des entreprises et, ensuite, les marchés scolaire et domestique.

Le firme dessert le marché canadien grâce à un réseau de bureaux de vente. Par ailleurs, PUCE a signé des ententes avec des distributeurs aux États-Unis qui gèrent un réseau de 350 bureaux de ventes. Elle compte aussi des distributeurs en France, en Belgique et au Mexique.

PUCE INC.

342, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec)
H2X 1E6
(514) 288-5506

Personne-ressource: Isabelle Quentin, responsable des accords commerciaux

QUASIMODO LTÉE

Présentation

QUASIMODO est une compagnie canadienne qui existe depuis 1974. L'entreprise emploie 60 personnes dont 10 sont affectées à la recherche, 7 au marketing et à la vente et 5 à l'administration. Les autres employés s'occupent de la programmation et du service après-vente.

Le chiffre d'affaires de QUASIMODO atteint les 8 M\$. Trois millions et demi proviennent des ventes de logiciels. Son siège social est à Montréal.

Outre le développement de logiciels, QUASIMODO fait de la vente d'ordinateurs, de la consultation et de la formation.

Modalités de sélection et de distribution des produits

QUASIMODO s'intéresse aux logiciels de quatrième génération et aux systèmes experts. L'entreprise recherche des produits en anglais et en français, pour micro-ordinateurs ou pour mini-ordinateurs. On peut lui proposer un logiciel complété ou à l'état de concept.

QUASIMODO sélectionne ses nouveaux produits selon de hauts standards de qualité. La compagnie qui fait une proposition est également évaluée.

QUASIMODO verse habituellement une redevance mensuelle aux concepteurs, qui doivent fournir un investissement de base. Elle vise une marge de profit pré-déterminée et préfère détenir l'exclusivité des produits qu'elle distribue. QUASIMODO est prête à assumer toutes les étapes de production et de service après-vente.

Clients et produits

QUASIMODO vend près de 400 modules de logiciels. Deux produits sur trois sont ses propres créations. Tous sont offerts en anglais et en français, et utilisable sur micro-ordinateurs et sur mini-ordinateurs.

Le plus important marché de la firme est celui de l'industrie manufacturière. Elle touche également le domaine industriel, le domaine commercial, l'industrie de la construction et celle des transports.

QUASIMODO possède trois succursales: une à Québec, une à Chicoutimi et une à Toronto. L'entreprise dessert le marché canadien par l'intermédiaire de 160 distributeurs, dont 25 au Québec.

QUASIMODO LTÉE
110, boulevard Crémazie Ouest
Bureau 608
Montréal (Québec)
H2P 1B9
(514) 384-8511

Personne-ressource: Jean-Pierre Laforge, président

QUÉBIT LOGICIELS INC.

Présentation

QUÉBIT LOGICIELS est une entreprise québécoise fondée en 1983. Son siège social est établi à Montréal. L'entreprise emploie une quarantaine de personnes dont une importante équipe de créateurs.

Les activités de l'entreprise sont le développement et l'édition de logiciels, la formation ainsi que la vente au détail d'ordinateurs et de périphériques.

QUÉBIT LOGICIELS travaille dans le domaine de l'enseignement où elle s'est taillé une place enviable.

Modalités de sélection et de distribution des produits

QUÉBIT LOGICIELS, à qui l'on fait fréquemment des demandes de distribution de logiciels, a des attentes précises en ce qui concerne les nouveaux produits. L'entreprise recherche des didacticiels susceptibles de compléter sa gamme de produits. Elle s'intéresse également aux logiciels de graphisme et aux progiciels. Des produits pour micro-ordinateurs, en anglais, en français ou en espagnol peuvent lui être proposés. QUÉBIT LOGICIELS accepte des produits finalisés ou non.

QUÉBIT LOGICIELS travaille beaucoup en coopération avec des concepteurs. L'entreprise ne recherche pas l'exclusivité pour les produits et les ententes qu'elle signe avec des concepteurs sont variables.

La firme réalise toutes les étapes de la production des logiciels et offre le service après-vente pour deux ans.

Clients et produits

QUÉBIT LOGICIELS commercialise 18 logiciels, qui sont pour la plupart ses propres créations. Quatre-vingts pour cent des logiciels sont en français, les autres sont en anglais.

La firme concentre ses activités dans le domaine de l'enseignement, où se retrouve sa clientèle principale. Elle s'intéresse aussi aux PME ainsi qu'au marché domestique.

QUÉBIT LOGICIELS distribue ses produits sur les marchés canadiens et américains. L'entreprise possède 2 succursales, à Vancouver et à Hamilton. Elle compte 10 bureaux de vente au Québec et un point de vente dans chacune des autres provinces canadiennes.

QUÉBIT LOGICIELS INC.

C.P. 292
Succursale Bourassa
Montréal (Québec)
H2C 3G2
(514) 381-8571

Personne-ressource: Monique Dumas, directrice générale

SERVI-COMP INC.

Présentation

SERVI-COMP, fondée en 1979, est une entreprise québécoise dont le siège social est situé à Westmount. Une équipe polyvalente de 10 personnes se partagent les activités de la firme.

SERVI-COMP offre à sa clientèle plusieurs types de services. L'entreprise développe des logiciels, fabrique et vend des ordinateurs, donne des cours et des séminaires, et fournit des services-conseils.

Modalités de sélection et de distribution des produits

SERVI-COMP recrute généralement ses nouveaux clients et partenaires à la suite de recommandations transmises de bouche à oreille. L'entreprise offre un service d'évaluation de produits à sa clientèle. Cette activité engendre parfois des ententes de distribution.

Les principales exigences de la firme lors du choix d'un logiciel portent sur la qualité de la programmation et de la documentation ainsi que sur la convivialité du produit.

Dans la plupart des cas le concepteur du logiciel doit réaliser l'emballage et la publicité de son produit, et SERVI-COMP se charge du service après-vente. Le pourcentage des redevances est négociable, et varie entre 5% et 30%, selon le service après-vente requis. L'entreprise est cependant ouverte à d'autres formules.

Clients et produits

Sur les 100 produits vendus, 40 ont été conçus hors de l'entreprise. Un tiers des produits sont en français, les autres sont en anglais. SERVI-COMP offre une grande variété de logiciels, presque tous utilisables sur réseau et fonctionnant sur micro-ordinateurs ou super-micros.

SERVI-COMP se spécialise dans les logiciels d'établissement de prix de revient et dans les logiciels pour courtiers en valeurs mobilières. Les marchés industriel et manufacturier sont également visés.

SERVI-COMP dessert le marché canadien à l'aide de 20 bureaux de vente, dont 5 sont situés au Québec. L'entreprise a conclu des ententes avec trois distributeurs aux États-Unis (à Washington, au New Jersey et en Californie) et avec deux distributeurs en Europe (en Suisse et en France).

SERVI-COMP INC.
4999, rue Sainte-Catherine Ouest
Bureau 325
Westmount (Québec)
H3Z 1T3
(514) 487-3062

Personne-ressource: Georgette Blanchard, présidente

SMD INFORMATIQUE

Présentation

SMD INFORMATIQUE est une compagnie de Drummondville, créée en 1984. L'entreprise emploie 20 personnes au total, dont 12 qui travaillent au développement de logiciels. Ses ventes de logiciels représentent la moitié de son chiffre d'affaires de 1M \$.

L'entreprise vise à court terme l'accroissement de ses activités de production et de distribution de logiciels. Elle s'est fait une importante clientèle grâce à la distribution de son propre logiciel de gestion comptable multi utilisateurs. SMD INFORMATIQUE fait également de la consultation, de la formation et vend du matériel.

Modalités de sélection et de distribution des produits

SMD INFORMATIQUE recherche d'abord des logiciels d'exploitation pour programmes multi-usagers. Elle s'intéresse également aux produits susceptibles de compléter son propre logiciel comptable. Les logiciels peuvent être soumis en français ou en anglais et doivent fonctionner sur micro-ordinateurs, sur mini-ordinateurs ou sur ordinateurs centraux; ils sont d'application multi-usagers ou pour réseaux.

SMD INFORMATIQUE intègre tous ses nouveaux produits à ceux qu'elle commercialise déjà. La documentation est automatiquement adaptée pour l'écran et la configuration des fichiers est révisée. La firme peut s'occuper de l'emballage, de la publicité et du service après-vente. Toutes les questions contractuelles sont à discuter.

Clients et produits

SMD INFORMATIQUE vend un produit majeur, son logiciel comptable, qui fonctionne sur tous les types d'ordinateurs compatibles avec IBM. L'entreprise distribue également quelques autres logiciels. Tous ces produits sont disponibles en français, toutefois, la firme prévoit en faire la traduction en anglais très prochainement.

SMD INFORMATIQUE touche le marché des entreprises, des PME à la multinationale. Le logiciel de la firme comprend des applications comptables destinées aux professionnels et des applications de contrôle de production destinées aux fabricants en général. SMD INFORMATIQUE offre également un système de billetterie à distribution automatique intégré à son logiciel comptable.

SMD INFORMATIQUE compte présentement deux succursales, une à Sherbrooke et une à Québec. Elle négocie actuellement plusieurs ententes dans le but de se créer un réseau de vente pour tout le Québec et l'Ontario.

SMD INFORMATIQUE
157, rue Lindsay
Drummondville (Québec)
J2C 1N7
(819) 477-0001

Personne-ressource: Alain Messier, directeur du marketing et de la vente

SOCIÉTÉ GRICS (LA)**Présentation**

La Société de Gestion du Réseau Informatique des Commissions Scolaires (GRICS), autrefois rattachée au ministère de l'Éducation du Québec, est autonome depuis 1985. Cette entreprise compte au total 240 employés répartis entre les services suivants: recherche et développement (130), services techniques (60), administration et vente (50).

Le siège social de la société est situé à Montréal. Son chiffre d'affaires annuel atteint 13 M\$, et provient principalement de la vente de logiciels.

L'entreprise développe et vend des logiciels et offre des services de consultation. Son domaine d'activité principal est celui de l'éducation.

Modalités de sélection et de distribution des produits

LA SOCIÉTÉ GRICS s'intéresse surtout aux logiciels de pédagogie et de gestion des établissements scolaires. Des logiciels de ce type, en langue française et pour micro-ordinateurs, peuvent être proposés. Le produit soumis peut être à l'état de concept ou finalisé.

Les modalités de l'entente entre le concepteur et la société dépendent, entre autres, du temps que requiert l'évaluation.

Clients et produits

LA SOCIÉTÉ GRICS vend 55 logiciels en français; 3 seulement n'ont pas été développés par elle.

L'entreprise offre une gamme complète de produits en pédagogie et en gestion, principalement aux commissions scolaires et aux établissements d'enseignement privés.

LA SOCIÉTÉ GRICS dessert le marché du Québec à partir de son bureau de Montréal.

LA SOCIÉTÉ GRICS
550, rue Fullum, 10^e étage
Montréal (Québec)
H2K 4N5
(514) 599-2056

Personne-ressource: Alain Lamarche, responsable de l'analyse et de la mise en marché

SYSTEMES D'INFORMATION LOGI-POL INC.

Présentation

SYSTEMES D'INFORMATION LOGI-POL, fondée en 1984, relève de la division des télécommunications de SNC. LOGI-POL regroupe une vingtaine d'ingénieurs électroniciens, 12 informaticiens et 8 administrateurs. Elle partage son siège social avec la compagnie mère, à Montréal.

LOGI-POL se spécialise dans les systèmes de communications. En tant que consultante, l'entreprise travaille au développement, à l'application et à l'intégration des composantes de réseaux de télécommunication. Elle distribue des logiciels selon les besoins et la demande de ses clients.

Modalités de sélection et de distribution des produits

LOGI-POL acquiert généralement de nouveaux produits à la suite de recommandations et de contacts personnels.

LOGI-POL s'intéresse aux logiciels complémentaires de ses systèmes de réseaux informatisés. L'entreprise recherche aussi des propositions dans le domaine de l'information policière et de la protection contre les incendies. Tous les logiciels sont intégrés aux produits de LOGI-POL. La firme accepte des logiciels en anglais ou en français, finalisés ou à l'état de concept.

LOGI-POL évalue les nouveaux produits en fonction de deux principaux critères, soit le rapport prix-performance du logiciel et la crédibilité financière du concepteur. L'ensemble des questions contractuelles et les responsabilités des parties sont à discuter.

Clients et produits

LOGI-POL vend cinq produits majeurs, tous en anglais et en français. L'entreprise commercialise des systèmes informatisés d'information policière, de protection civile, et de protection contre les incendie. Elle a également développé un logiciel de cartographie numérique, et joué un rôle d'intégrateur pour différents systèmes de télécommunications. LOGI-POL s'adresse essentiellement aux municipalités, aux policiers, aux pompiers et aux planificateurs urbains.

LOGI-POL distribue ses produits surtout par l'intermédiaire des 20 bureaux de vente de SNC, qui fait affaire dans 80 pays.

SYSTEMS D'INFORMATION LOGI-POL

1, complexe Desjardins C.P. 40
Succursale Desjardins
Montréal (Québec)
H5B 1B2
(514) 282-9531

Personne-ressource: Marcel Lalonde, conseiller principal

SYSTEMES TYME LTÉE

Présentation

SYSTEMES TYME est une compagnie de Montréal fondée en 1973. L'entreprise compte 75 employés au total dont 25 travaillent dans le domaine du logiciel. Son revenu annuel provenant de la vente de logiciels s'élève à 2M \$.

SYSTEMES TYME développe des logiciels et fait de la formation. Elle est aussi détaillant d'ordinateurs.

Modalités de sélection et de distribution des produits

SYSTEMES TYME s'intéresse aux produits de quatrième génération, en anglais ou en français. Les logiciels proposés doivent fonctionner sur micro-ordinateurs ou sur mini-ordinateurs. Ils doivent aussi être compatibles avec les systèmes d'exploitation UNIX, XENIX ou MS DOS. L'entreprise accepte des logiciels finalisés ou à l'état de concept.

SYSTEMES TYME sélectionne ses nouveaux produits selon des critères rigoureux, soit le caractère fonctionnel et la qualité. L'entreprise évalue également la crédibilité du concepteur du produit. SYSTEMES TYME prend la responsabilité de l'emballage, de la publicité et du service après-vente pour les logiciels. La firme préfère des ententes de distribution exclusives.

Les modalités d'entente varient selon les cas.

Clients et produits

Cinquante logiciels sont vendus chez SYSTEMES TYME. Tous les produits sont disponibles en anglais et en français et fonctionnent sur micro-ordinateurs ou sur mini-ordinateurs.

L'entreprise offre des logiciels de quatrième génération. Ses principaux clients sont les industries manufacturières, les hôpitaux, les organismes gouvernementaux, les grossistes et les entreprises commerciales.

SYSTEMES TYME possède une succursale à Québec et une à Toronto. L'entreprise distribue ses produits par l'intermédiaire d'un réseau de 25 bureaux de vente au Canada et de 90 autres répartis aux États-Unis et en Europe.

SYSTEMES TYME LTEE
5490, avenue Royalmount
Mont-Royal (Québec)
H4P 1H7
(514) 341-6300

Personne-ressource: Lawrence Young, vice-président

TECHNOLOGIES ARRAKIS

Présentation

TECHNOLOGIES ARRAKIS, est une compagnie québécoise, propriété de Coggan Consulting Corporation. Cette entreprise, fondée en 1982, a établi son siège social à Montréal. L'entreprise emploie 5 personnes et enregistre annuellement des revenus d'environ 1 M\$ en ventes de logiciels.

TECHNOLOGIES ARRAKIS se spécialise dans les logiciels éducatifs institutionnels et non-institutionnels. L'entreprise produit ses propres logiciels et fait de la consultation. Elle est agent d'appui pour les systèmes de protocole IBM.

Modalités de sélection et de distribution des produits

TECHNOLOGIES ARRAKIS recherche surtout des logiciels éducatifs et plus particulièrement des systèmes experts. L'entreprise s'intéresse aussi aux logiciels d'application générale, aux logiciels scientifiques et aux systèmes d'exploitation. Les logiciels pour ordinateurs personnels, documentés et dans toutes les langues sont acceptés.

Au besoin, TECHNOLOGIES ARRAKIS peut se charger de la programmation et de la révision du manuel. L'entreprise s'occupe de l'emballage, de la publicité et du service après-vente.

Clients et produits

TECHNOLOGIES ARRAKIS commercialise 18 de ses propres produits et 2 autres développés par une autre entreprise. Tous les logiciels sont en anglais, quelques démos sont disponibles en français.

Les didacticiels vendus par la firme sont destinés tant aux particuliers qu'aux établissements d'enseignement.

TECHNOLOGIES ARRAKIS distribue ses produits au Canada, principalement par l'intermédiaire de trois autres filiales de la compagnie mère. Celle-ci a également signé des ententes de distribution à Toronto, aux États-Unis et à Singapour.

TECHNOLOGIES ARRAKIS
1425, boulevard Dorchester Ouest
Montréal (Québec)
H3G 1T7
(514) 393-1818

Personne-ressource: Donald Coggan, président

ONTARIO

ADDISON - WESLEY

Présentation

ADDISON-WESLEY est une filiale canadienne de Addison-Wesley International. Ses bureaux canadiens sont situés à Toronto et son siège social est établi dans l'état du Massachusetts. Le bureau de Toronto emploie actuellement une centaine de personnes. Le chiffre de ventes annuelles de logiciels n'était pas disponible.

Modalités de sélection et de distribution des produits

ADDISON-WESLEY distribue des logiciels produits par d'autres firmes pour le compte du siège social au Massachusetts où tous les produits sont évalués. Les sources d'information de la compagnie pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer comprennent les catalogues, les expositions commerciales et les démonstrations personnelles.

ADDISON-WESLEY cherche à conclure des accords d'exclusivité pour les produits qu'elle distribue. Elle fournit les services techniques mais n'assure pas la formation des utilisateurs car la plupart des logiciels vendus par ADDISON-WESLEY ne requièrent pas une longue formation.

ADDISON-WESLEY distribue principalement des logiciels de langue anglaise mais son catalogue comprend aussi un progiciel de langue française destiné aux écoles. La succursale canadienne d'ADDISON-WESLEY livre des logiciels partout au Canada. La compagnie a aussi passé des accords commerciaux avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

Les logiciels distribués par ADDISON-WESLEY comprennent des logiciels d'affaires, des logiciels techniques, des logiciels pour consommateurs, des logiciels utilitaires de documentation et des didacticiels. Tous ces logiciels sont conçus exclusivement pour micro-ordinateurs. La compagnie ADDISON-WESLEY désire ajouter d'autres logiciels semblables à sa liste de produits offerts.

ADDISON-WESLEY
26 Prince Andrew Place
PO #580
Don Mills, Ontario
M3C 2T8
(416) 447-5101

Représentante: Mme Cora Thompson, directrice

ADVANTAGE COMPUTER ACCESSORIES

Présentation

ADVANTAGE COMPUTER ACCESSORIES est une compagnie canadienne ayant trois succursales au pays et une autre à Rochester, New York. ADVANTAGE COMPUTER ACCESSORIES compte 18 personnes à son emploi. Cinq employés sont chargés du marketing et des ventes et huit assurent les services techniques. Les cinq autres employés sont occupés à des tâches administratives. Le total des ventes annuelles de logiciels, au Canada, s'élève à environ un million de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

ADVANTAGE COMPUTER ACCESSORIES produit ses propres logiciels et distribue des logiciels mis au point par d'autres firmes. Les expositions commerciales et les communications directes avec les producteurs sont les moyens normalement utilisés pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer. Le marché potentiel d'un logiciel est le principal critère d'évaluation utilisé.

ADVANTAGE COMPUTER ACCESSORIES préfère passer des ententes commerciales lui conférant l'exclusivité d'un produit. La compagnie fournit les services techniques.

ADVANTAGE COMPUTER ACCESSORIES distribue surtout des logiciels de langue anglaise partout au pays et a passé des ententes commerciales avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

ADVANTAGE COMPUTER ACCESSORIES distribue des logiciels d'applications non commerciales ou logiciels récréatifs pour adultes fonctionnant sur micro-ordinateurs. La compagnie souhaite distribuer d'autres logiciels récréatifs et des logiciels d'aide à l'apprentissage des langues, ces logiciels devant être conçus pour micro-ordinateurs.

ADVANTAGE COMPUTER ACCESSORIES
1020 Mayerside Drive
Unit 8
Mississauga, Ontario
L5T 1K7
(416) 676-1200

Représentant: M. Ken Simpson, président.

ALBERT WHITE & COMPANY**Présentation**

ALBERT WHITE & CO. est une compagnie canadienne ayant quatre succursales en Ontario et une à Montréal. Le siège social est établi à Toronto où l'on trouve 40 employés.

Modalités de sélection et de distribution des produits

Même si ALBERT WHITE & CO. est bien connu comme distributeur de logiciels mis au point par d'autres firmes, le domaine du logiciel n'est pas le commerce principal de la compagnie. La compagnie ne cherche donc pas activement de nouveaux logiciels à distribuer, de sorte que ce sont les producteurs qui doivent entreprendre les démarches initiales. Les logiciels sont évalués sur la foi de la documentation que le producteur aura fait parvenir à la compagnie.

ALBERT WHITE & CO. accepte de distribuer des groupes de produits bien connus. Par conséquent, les ententes d'exclusivité sont difficiles à obtenir. Le producteur du logiciel distribué par ALBERT WHITE & CO. doit assurer lui-même les services techniques de même que la formation des utilisateurs.

ALBERT WHITE & CO. distribue des logiciels en anglais et en français à l'échelle de tout le pays. La compagnie n'a actuellement aucune entente commerciale avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

ALBERT WHITE & CO. distribue présentement des logiciels de bureaux, pour micro-ordinateurs, incluant des logiciels de comptabilité, des logiciels de base de données et des logiciels de traitement de texte. La compagnie cherche à distribuer d'autres logiciels du même type.

ALBERT WHITE & CO.
82 Spadina Avenue
Toronto, Ontario
M5V 2J4
(416) 363-2171

Représentant: M. Robert Low, directeur du service des fourniture informatiques.

ALTON COMPUTERWARE

Présentation

ALTON est une compagnie canadienne située à Toronto et comptant dix employés. Il n'y a pas de division nette des tâches.

Modalités de sélection et de distribution des produits

ALTON est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes. Pour connaître de nouveaux logiciels à distribuer, la compagnie utilise surtout le bouche à oreille et les catalogues de logiciels. Habituellement, c'est le producteur d'un logiciel qui prend contact avec ALTON et lui fait parvenir une copie de son logiciel ainsi que de la documentation. L'évaluation porte sur l'utilité du logiciel, sa valeur commerciale et sa compatibilité avec les autres produits de la compagnie.

La marge de profits normalement requise se situe entre 50 et 65 pour cent. ALTON essaie d'obtenir de la part des producteurs des ententes lui conférant l'exclusivité de distribution et assume la responsabilité de fournir les services techniques ainsi que la formation des utilisateurs.

ALTON COMPUTERWARE distribue surtout des logiciels de langue anglaise, mais la compagnie distribue aussi des logiciels en français et s'attend à en distribuer de plus en plus au fur et à mesure que la demande augmente. ALTON distribue ses logiciels partout au Canada, mais concentre ses efforts surtout en Ontario et au Québec. La compagnie possède des ententes commerciales avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

ALTON COMPUTERWARE distribue des logiciels pour micro-ordinateurs ayant des applications en statistique, gestion de projets, graphisme et CAO. La compagnie cherche à distribuer d'autres logiciels du même type.

ALTON COMPUTERWARE

71 Glen Cameron
Suite 6
Thornhill, Ontario
L3T 1P5
(416) 731-7020

Représentant: M. Patrick Fish, président

ARMADALE SYSTEMS

Présentation

ARMADALE SYSTEMS est une compagnie canadienne comptant deux bureaux et 23 employés. Il n'y a pas de division nette des tâches.

Modalités de sélection et de distribution des produits

En plus de distribuer les logiciels de Oracle et de DEC, ARMADALE SYSTEMS est une firme d'experts-conseils et de production de logiciels. La compagnie est intéressée à distribuer uniquement des logiciels compatibles avec ceux qu'elle vend déjà. Le logiciel qu'on se propose d'acquérir est évalué mais cette évaluation ne se fait pas toujours selon les mêmes critères et dépend souvent du logiciel en question.

ARMADALE SYSTEMS n'essaie pas d'obtenir de la part des producteurs des ententes d'exclusivité et n'a pas d'entente avec des distributeurs étrangers. La compagnie fournit les services techniques ainsi que la formation des utilisateurs pour les logiciels de langue anglaise et de langue française qu'elle distribue partout au pays.

Clients et produits

ARMADALE SYSTEMS distribue actuellement des logiciels pour micro, mini et ordinateurs de grande puissance destinés aux établissements de soins de santé.

ARMADALE SYSTEMS
180 Renfrew Drive, 2nd Floor
Markham, Ontario
L3P 3J9
(416) 477-8700

Représentant: M. Jack Mulchinock, vice-président

BEACON SOFTWARE**Présentation**

BEACON SOFTWARE est une compagnie canadienne située à Toronto et comptant quatre employés. Il n'y a pas de division nette des tâches. Les ventes annuelles de logiciels sont estimées à 1 million de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

BEACON SOFTWARE distribue surtout les logiciels de BPI Systems aux Etats-Unis, et accessoirement, quelques logiciels d'autres firmes. Les nouveaux produits sont évalués par le comptable et la décision finale revient au président.

BEACON SOFTWARE cherche à obtenir des ententes d'exclusivité de la part des petits producteurs de logiciels. La compagnie fournit les services techniques mais n'est pas responsable de la formation des utilisateurs.

BEACON SOFTWARE ne distribue que des logiciels de langue anglaise un peu partout au Canada et possède des ententes avec des distributeurs aux Etats-Unis.

Clients et produits

BEACON SOFTWARE distribue actuellement des logiciels de comptabilité s'adressant à la majorité des entreprises mais ne vise pas un marché vertical en particulier. La compagnie n'est intéressée à distribuer que des logiciels de comptabilité.

BEACON SOFTWARE
33 Casebridge Court
Unit 8
Scarborough, Ontario
M1B 3J5

Représentant: M. Doug Marks, président

BEAMSCOPE

Présentation

BEAMSCOPE est une compagnie canadienne ayant des entrepôts à Toronto et à Edmonton et des vendeurs partout au pays. BEAMSCOPE a en tout 25 employés. Treize d'entre eux font partie de son équipe de vente ou de marketing et les douze autres remplissent des fonctions administratives. Les ventes annuelles de logiciels dépassent les 10 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

BEAMSCOPE est un distributeur conventionnel de logiciels produits par d'autres firmes. Pour connaître de nouveaux logiciels à distribuer, la compagnie utilise surtout le bouche à oreille, les revues commerciales et les rapports de presse. Habituellement, le producteur d'un logiciel fait parvenir une copie de son logiciel à BEAMSCOPE qui l'évalue quant à ses fonctions et les avantages qu'il offre sur le plan publicitaire et promotionnel. Il est essentiel qu'un producteur ait plus d'un produit à mettre en marché ou, mieux encore, qu'il ait une famille de produits à commercialiser.

La marge de profits normalement requise se situe entre 20 et 30 pour cent. BEAMSCOPE essaie d'obtenir de la part des producteurs des ententes lui conférant l'exclusivité de distribution et partage avec eux la responsabilité des services techniques. La formation des utilisateurs n'est généralement pas requise pour le type de logiciels que BEAMSCOPE distribue.

BEAMSCOPE distribue seulement des logiciels de langue anglaise. Ces produits sont vendus partout au Canada. BEAMSCOPE n'a pas, actuellement, d'entente commerciale avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

BEAMSCOPE ne vise aucun marché vertical en particulier. La compagnie distribue un large éventail de logiciels pour micro-ordinateurs incluant des didacticiels et des logiciels récréatifs.

BEAMSCOPE
110 Commander Blvd
Scarborough, Ontario
M1S 3H7
(416) 291-0000

représentant: M. Larry Wasser

BRAEGEN GROUP**Présentation**

BRAEGEN GROUP est une compagnie canadienne ayant un total de onze employés. Il n'a pas été possible de connaître la division du travail entre ces employés.

Modalités de sélection et de distribution des produits

BRAEGEN GROUP est un distributeur de logiciels et de matériel informatique et distribue aussi certains produits que la compagnie améliore elle-même. Elle utilise les relations d'affaires qu'elle a déjà établies pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer.

BRAEGEN GROUP n'insiste pas pour obtenir des ententes lui conférant l'exclusivité de distribution des produits. La compagnie partage la responsabilité des services techniques avec les producteurs des logiciels et assure la formation des utilisateurs.

BRAEGEN GROUP vend principalement des logiciels de langue anglaise mais il lui est arrivé de distribuer aussi quelques logiciels en français. Les logiciels de langue anglaise sont vendus à l'échelle du pays. La compagnie n'a passé aucune entente avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

BRAEGEN GROUP vise le marché des affaires en général, y compris les entreprises oeuvrant dans le domaine des assurances, dans le domaine juridique et dans le secteur de la finance et qui utilisent des mini ou des micro-ordinateurs. La compagnie cherche à distribuer des logiciels qui répondent aux besoins des clients.

BRAEGEN GROUP

67 Yonge Street
Suite 1100
Toronto, Ontario
M5E 1J8
(416) 366-6363

Représentant: M. Jeff Greenburg, directeur.

CANADA SYSTEMS GROUP

Présentation

CANADA SYSTEMS GROUP (CSG) est une compagnie canadienne ayant son siège social à Toronto. Elle compte 1500 employés répartis dans neuf succursales à travers le pays.

Modalités de sélection et de distribution des produits

CSG vend à la fois des logiciels qu'elle produit elle-même et des progiciels mis au point par des tiers. C'est grâce aux catalogues, aux discussions avec ses conseillers et aussi par des communications directes avec certains fournisseurs indépendants que la compagnie cherche à découvrir de nouveaux logiciels à distribuer. De plus, les cadres de la compagnie sont continuellement à la recherche de progiciels intéressants.

La compagnie ne distribue que des logiciels de langue anglaise qui peuvent fonctionner sur les appareils de CSG. Les autres critères d'évaluation des logiciels sont la vitesse d'exécution, leur coût et leur utilité. Les évaluations de logiciels sont menées par la division des opérations au siège social de Toronto. Le cycle normal d'une évaluation comprend d'abord la soumission d'une version du logiciel par le producteur, ensuite les tests exécutés par la division des opérations et par les gérants de produits. Pour le produit sélectionné, cela est suivi de négociations entre CSG et le producteur.

CSG demande l'exclusivité des droits de distribution des logiciels produits par des tiers, mais assume l'entière responsabilité de la formation des utilisateurs et des services techniques. CSG fait la mise en marché des logiciels autant aux Etats-Unis qu'au pays et possède des ententes commerciales avec des distributeurs étrangers. Cependant, la mise en marché effectuée aux Etats-Unis ne couvre que les logiciels fabriqués par la compagnie elle-même.

Clients et produits

CSG distribue des produits qui fonctionnent sur des ordinateurs de grande puissance, sur des mini et des micro-ordinateurs. Les logiciels distribués visent les marchés de la finance, du gouvernement, des établissements d'enseignement et le monde de l'édition, et peuvent servir aux opérations bancaires, fiduciaires, de courtage, d'assurances et de gestion de fonds mutuels. CSG recherche actuellement de nouveaux progiciels dans le domaine des services financiers, spécialement ceux possédant une interface de communication entre micro-ordinateurs et ordinateurs de grande puissance.

CANADA SYSTEMS GROUP
45 St. Clair Avenue West
Toronto, Ontario
M4V 1K9
(416) 964-7640

représentant: M. Paul Kennedy, directeur du Service du Marketing

COMPUCRAFT SYSTEMS LTEE**Présentation**

COMPUCRAFT SYSTEMS est une compagnie canadienne ayant un seul bureau, à Ottawa, en Ontario. Des 25 employés de la compagnie, huit se consacrent aux services techniques et huit autres à l'opération des équipements. Six employés occupent des fonctions reliées à l'administration et les trois derniers font partie du service des ventes ou du marketing. Les ventes annuelles de logiciels s'élèvent à 500 000 dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COMPUCRAFT SYSTEMS s'est associée en co-entreprise avec la compagnie HEWLETT PACKARD. Pour choisir de nouveaux logiciels à distribuer, la compagnie se fie au bouche à oreille et aux livres de référence concernant les produits de HEWLETT PACKARD. Les logiciels sont évalués quant à leur capacité de répondre aux besoins des clients.

COMPUCRAFT SYSTEMS préfère, quand cela est possible, passer des ententes lui conférant l'exclusivité des droits de distribution. La responsabilité des services techniques et de la formation des utilisateurs est partagée entre COMPUCRAFT et le producteur du logiciel en question..

COMPUCRAFT distribue des logiciels de langue anglaise et de langue française partout en Amérique du Nord. La compagnie a passé des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

COMPUCRAFT distribue actuellement des logiciels, pour micro ou mini-ordinateurs, dans les domaines du télé-marketing, de la comptabilité et des feuilles de calcul électronique. Même si COMPUCRAFT SYSTEMS accorde plus d'importance, actuellement, aux applications fonctionnant sur mini-ordinateurs, les applications pour micro-ordinateurs deviennent de plus en plus nombreuses.

COMPUCRAFT SYSTEMS LTEE

2740 Queensview Drive
Ottawa, Ontario
K2B 8H6
(613) 726-0004

représentant: M. Niel, service des ventes.

COMPUSERVE

Présentation

COMPUSERVE est une compagnie américaine comptant sept succursales au Canada. Une centaine d'employés, environ, travaillent au bureau de la compagnie situé à Markham, en Ontario.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COMPUSERVE est un distributeur de logiciels et d'équipements informatiques. Les sources d'informations de la compagnie pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer comprennent les expositions commerciales, les publications d'affaires et les communications originant des producteurs. Lors de la soumission d'un logiciel par un producteur, COMPUSERVE évalue le producteur lui-même sur la base de ses plans de mise en marché. Cette évaluation est menée par le service du logiciel au bureau de Markham.

COMPUSERVE cherche à obtenir des ententes d'exclusivité. La responsabilité des services techniques et de la formation des utilisateurs est partagée avec le producteur.

COMPUSERVE distribue des logiciels de langue française et de langue anglaise partout au Canada mais ne possède aucune entente avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

COMPUSERVE distribue actuellement des logiciels conçus pour micro-ordinateurs dans le domaine financier, de la conception assistée par ordinateur et de l'édition électronique. Voici quelques-uns des logiciels distribués par COMPUSERVE: "Ventura", "Lotus 1-2-3", les logiciels fabriqués par Novell et par Ashton-Tate. COMPUSERVE recherche de nouveaux logiciels d'affaires fonctionnant sur ordinateurs de type IBM PC.

COMPUSERVE
43 Riviera Drive
Markham, Ontario
L3R 5J6
(416) 477-8088

représentant: M. Andrew Louie, directeur de la production

COMPUTER GENESIS

Présentation

COMPUTER GENESIS est une compagnie canadienne localisée à Willowdale en Ontario. La compagnie compte quinze employés. Les ventes combinées d'équipements informatiques et de logiciels totalisent environ 8 millions de dollars annuellement. Les ventes de logiciels représentent un faible pourcentage de ce total.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COMPUTER GENESIS fait le commerce et la distribution de logiciels sur mesure que la compagnie a découverts grâce au bouche à oreille ou dans les pages de publications commerciales. Les logiciels sont évalués quant à leur précision, leur simplicité d'utilisation et leur performance, et toutes les décisions concernant la sélection de logiciels à distribuer se prennent à Willowdale.

COMPUTER GENESIS cherche à obtenir l'exclusivité des droits de distribution et accepte de fournir les services techniques et la formation des utilisateurs.

COMPUTER GENESIS distribue, dans tout le Canada, des logiciels de langue anglaise et parfois des logiciels de langue française. La compagnie a passé des ententes commerciales à court terme avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

COMPUTER GENESIS concentre ses efforts sur les applications de la micro-informatique au domaine des affaires. La compagnie recherche actuellement d'autres logiciels du même type.

COMPUTER GENESIS

218 Yorkland Blvd
Willowdale, Ontario
M2J 1R5
(416) 499-5551

Représentant: M. Piccolotto, président.

COMPUTERLAND

Présentation

COMPUTERLAND, compagnie contrôlée à 95% par des Canadiens, est une division de la compagnie Computer Innovations. La compagnie possède 83 bureaux de ventes, 53 bureaux de service, 26 locaux servant à la formation des utilisateurs et un total de 1,100 employés répartis partout au Canada. Les ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 35 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COMPUTERLAND est un distributeur conventionnel de logiciels produits par d'autres firmes. C'est habituellement le producteur qui engage la communication avec COMPUTERLAND. Par la suite, le directeur des ventes et de la planification stratégique décidera s'il y a lieu de poursuivre les discussions. Si on est intéressé par un progiciel en particulier, on procédera à son évaluation. Le processus d'évaluation se divise en deux parties bien distinctes. D'abord le producteur du logiciel est évalué en termes de crédibilité financière. Ensuite, le produit est évalué par rapport à son potentiel de ventes et à l'importance de la demande. La possibilité de faire un profit doit être évidente pour COMPUTERLAND.

La marge de profit demandée par COMPUTERLAND dépend de l'étendue des services techniques que la compagnie doit assumer. COMPUTERLAND fournit normalement les services techniques et la formation des utilisateurs et préfère passer des ententes lui conférant l'exclusivité de la distribution des produits.

COMPUTERLAND distribue principalement des logiciels de langue anglaise mais quelques-uns sont également disponibles en français. Le processus d'évaluation des logiciels de langue française est le même que pour les logiciels de langue anglaise. Souvent, la version française d'un logiciel sera testée au Québec. Les logiciels produits par d'autres firmes sont distribués dans toutes les régions du Canada.

Clients et produits

COMPUTERLAND distribue un large éventail de logiciels pour micro-ordinateurs, excluant tout logiciel destiné uniquement aux marchés verticaux. COMPUTERLAND désire ajouter à cet éventail, entre autres, des logiciels servant à la gestion des points de vente, à la conception assistée par ordinateur et à l'édition.

COMPUTERLAND

A division of Computer Innovations
Distribution Inc.
2000 Clark Blvd
Brampton, Ontario
(416) 458-2138

Représentant: M. Chris Larson, directeur Service des communications commerciales.

COMPUTERLINKS CANADA INC.**Présentation**

COMPUTERLINKS CANADA est une compagnie canadienne ayant un seul bureau à Toronto. Elle possède quatorze employés dont trois s'occupent des services techniques, cinq des ventes et du marketing, les six autres étant chargés de tâches administratives.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COMPUTERLINKS CANADA est un distributeur conventionnel de logiciels qui se fie avant tout sur le bouche à oreille, sur la presse commerciale et sur les publications internationales pour découvrir de nouveaux logiciels à vendre.

Le critère décisif pour retenir un logiciel, autant pour ceux de langue anglaise que ceux de langue française, est leur potentiel commercial. La compagnie cherche à distribuer des logiciels généraux, de "grand public" (comme les feuilles de calcul électronique), plutôt que des logiciels spécialisés visant des marchés bien précis.

COMPUTERLINKS CANADA souhaite passer avec ses fournisseurs des ententes lui conférant l'exclusivité d'un produit, estimant que de telles ententes sont bénéfiques autant pour le distributeur que pour le producteur. La compagnie consent des efforts importants pour la promotion des produits et prend à sa charge aussi bien la formation des utilisateurs que les services techniques pour les logiciels dont elle détient les droits exclusifs de distribution.

Clients et produits

COMPUTERLINKS CANADA vend ses produits principalement dans le sud de l'Ontario. En plus de son produit-vedette, le logiciel "Dataease", la compagnie distribue un grand nombre de logiciels qui sont typiquement des applications commerciales sur micro-ordinateurs. Parmi celles-ci, on retrouve des feuilles de calcul électronique, des logiciels de dessin, de CFAO, de base de données et de traitement de texte. La compagnie examine actuellement le marché de l'édition assistée par ordinateur afin de choisir un logiciel d'édition électronique qui lui convienne.

COMPUTERLINKS CANADA INC.

4946 Dundas Street West

Toronto, Ontario

M9A 1B7

(416) 231-1270

Représentant: M. Jerry Evans, président.

COMSHARE LTEE**Présentation**

COMSHARE est une compagnie américaine ayant cinq succursales au Canada. La succursale de Toronto emploie 90 personnes au total. Le chiffre de ventes annuelles de logiciels s'établit à environ 5 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COMSHARE est un producteur de logiciels et aussi un distributeur de logiciels produits par d'autres. Les firmes désirant voir leurs produits distribués par COMSHARE doivent envoyer une copie de leurs logiciels au bureau de Toronto afin qu'ils y subissent une série de tests.

La compagnie s'attend à ce que le producteur assume lui-même la responsabilité des services techniques et de la formation des utilisateurs.

COMSHARE distribue des logiciels à la fois de langue française et de langue anglaise, à l'échelle du pays, et la compagnie n'a passé aucune entente avec des distributeurs établis hors du Canada.

Clients et produits

COMSHARE distribue les logiciels produits par d'autres seulement s'ils sont complémentaires aux siens, lesquels sont conçus pour l'aide à la prise de décisions, la gestion des ressources humaines, la gestion financière ou commerciale et la gestion des ventes au détail. COMSHARE n'est pas actuellement à la recherche de nouveaux logiciels à distribuer.

COMSHARE LTEE

180 Attwell
Rexdale, Ontario
M9W 6H4
(416) 675-6363

Représentant: M. Ron Mcaren, vice-président aux finances

COMSPEC

Présentation

COMSPEC est une compagnie canadienne ayant un seul bureau à Toronto. La division du travail n'est pas très précise entre les 32 employés de la compagnie, lesquels se répartissent les fonctions des services techniques, les tâches administratives et les fonctions de mise en marché. Les ventes de logiciels atteignent 1,5 million de dollars annuellement.

Modalités de sélection et de distribution des produits

COMSPEC est un distributeur conventionnel de logiciels, se fiant principale-ment au bouche à oreille pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer. Même si le processus d'évaluation peut varier selon les cas, c'est normalement le producteur d'un logiciel qui entreprend d'envoyer un échantillon de son produit accompagné de la documentation pertinente. Ensuite, le logiciel est évalué par la compagnie.

COMSPEC préfère passer des ententes lui conférant l'exclusivité de distribution mais reconnaît que de tels accords sont souvent difficiles à obtenir. La responsabilité des services techniques est généralement partagée entre le producteur et le distributeur mais, dans le cas d'accords d'exclusivité, COMSPEC se porte seule responsable de la formation des utilisateurs.

COMSPEC distribue des logiciels de langue anglaise seulement à l'échelle du Canada. La compagnie a passé des contrats avec des distributeurs établis aux Etats-Unis.

Clients et produits

COMSPEC dessert les marchés verticaux du commerce au détail et des établissements d'enseignement en leur fournissant des applications micro-informatiques pour les ordinateurs de marque COMMODORE, IBM et ATARI.

COMSPEC
153 Bridgeland Avenue, Unit #5
Toronto, Ontario
M6A 2Y6
(416) 787-0617

représentant: M. Rick Mcalla, directeur.

CONTROL DATA

Présentation

CONTROL DATA est une filiale de Control Data Corporation de Minneapolis. La compagnie a huit succursales au Canada qui comptent en tout environ six cents employés. Ces employés se divisent le travail comme suit: 300 d'entre eux ont des activités reliées à la fabrication d'équipements, 150 employés sont affectés à l'administration, 60 au service après-vente et 60 autres au marketing et aux ventes. Les ventes annuelles de logiciels dépassent les 20 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

CONTROL DATA distribue des logiciels produits par d'autres firmes et passe quelquefois des ententes commerciales lui permettant de confier certains droits de distribution à des tiers. Les sources d'information de la compagnie pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer comprennent les publications commerciales, les catalogues et le bouche à oreille. CONTROL DATA examine trois ensembles de questions pour évaluer un nouveau produit: les aspects techniques du logiciel, les aspects commerciaux et les caractéristiques du producteur lui-même. Toutes les décisions concernant les logiciels sont prises par le service du marketing au siège social de la compagnie, à Mississauga.

CONTROL DATA fournit les services techniques de première ligne. Le soutien technique spécialisé est du ressort du producteur. CONTROL DATA distribue seulement des logiciels de langue anglaise, et ce, dans chaque région. CONTROL DATA bénéficie actuellement d'ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

Les types de marchés verticaux servis actuellement par la compagnie comprennent le milieu scientifique, le monde de l'ingénierie et les entreprises manufacturières. CONTROL DATA distribue actuellement des logiciels conçus pour de super-mini-ordinateurs et pour des ordinateurs de grande puissance à des fins scientifiques, pédagogiques, manufacturières et dans le domaine de la CFAO. Les domaines les plus intéressants pour CONTROL DATA, du point de vue de la distribution, sont l'analyse, la gestion manufacturière et la CFAO.

CONTROL DATA
1855 Minnesota Court
Mississauga, Ontario
L5N 1K7
(416) 821-6750

représentant: M. Ken Lamoine, directeur service du marketing CIM

CROWNTEK BUSINESS CENTRE**Présentation**

CROWNTEK est une compagnie canadienne ayant neuf succursales au pays et environ 1,300 employés. Les ventes annuelles de logiciels totalisent environ 50 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

Ce sont les producteurs qui, le plus souvent, communiquent avec CROWNTEK pour lui confier la distribution de leurs produits. Après la prise de contact initiale, on procède à une évaluation technique et commerciale.

La marge de profit demandée ainsi que l'exigence de l'exclusivité des droits de distribution dépendent de l'entente conclue entre CROWNTEK et le producteur. La responsabilité des services techniques dépend aussi de cette entente.

CROWNTEK distribue avant tout des logiciels de langue anglaise dans les diverses régions du Canada, et a conclu des accords avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

CROWNTEK vend des logiciels pour mini et micro-ordinateurs visant à augmenter la productivité. CROWNTEK ne distribue pas de logiciels destinés à des marchés verticaux mais se concentre actuellement sur des logiciels de comptabilité et de gestion des fonctions commerciales de distribution.

CROWNTEK BUSINESS CENTRE

3000 Steels Avenue East
Toronto, Ontario
L3R 4T9
(416) 493-0800

représentant: M. Ron McNab

DATA GENERAL (CANADA) INC.**Présentation**

DATA GENERAL est une compagnie d'ordinateurs américaine établie à Westboro, Massachussets. Au Canada, elle compte seize succursales et son siège social se trouve à Mississauga, Ontario. DATA GENERAL (CANADA) a 250 personnes à son emploi, dont 85 dans le service de marketing et de ventes, 30 dans les services techniques et 135 dans ses services administratifs et autres. En 1985, DATA GENERAL (CANADA) avait un chiffre d'affaires de 65,1 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

DATA GENERAL conclut avec les producteurs de logiciels des ententes de distribution de type conventionnel ou des ententes de co-entreprise (joint-venture). Les logiciels doivent être soumis au service de distribution et de marketing, à son siège social canadien. Les principaux critères d'évaluation retenus par DATA GENERAL portent sur la qualité des logiciels, leur nouveauté, la demande actuelle ou potentielle, et l'utilisation que les clients réguliers de la compagnie peuvent en faire. Toutes les décisions relatives à la distribution de logiciels sont prises au siège social canadien.

La responsabilité des services techniques et de la formation appartient au producteur du logiciel.

DATA GENERAL distribue à la grandeur du pays des logiciels en anglais et en français, et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

DATA GENERAL vend des micro-ordinateurs, des mini-ordinateurs et des ordinateurs de grande puissance aux hôpitaux, aux services de santé, aux entreprises des secteurs de la pétrochimie, des finances, des assurances, aux entreprises manufacturières, aux services juridiques ainsi qu'aux services gouvernementaux.

DATA GENERAL accueille les soumissions de logiciels pour évaluation, surtout dans le cas de logiciels d'applications en pétrochimie pour micro-ordinateurs, mini-ordinateurs ou ordinateurs de grande puissance.

DATA GENERAL (CANADA) INC.
2155, Leanne blvd
Mississauga, Ontario
L5K 2R8
(416) 823-7830

Représentant: M. Henry Yee, directeur, Service de distribution et du marketing

DATALINE

Présentation

DATALINE est une compagnie canadienne comptant quatre succursales et 185 employés répartis au Canada. Parmi ces employés, 100 sont rattachés au service après-vente et aux services techniques, 20 au service des ventes et du marketing, tandis que 20 s'acquittent de tâches administratives. Les revenus annuels que DATALINE tire de ses ventes en matériel et en logiciels sont évalués à environ 25 millions de dollars. Nous n'avons pu obtenir son chiffre d'affaires pour la vente de logiciels seulement.

Modalités de sélection et de distribution des produits

DATALINE met au point ses propres logiciels et distribuent les logiciels produits par d'autres firmes. C'est surtout par le bouche à oreille que la compagnie découvre de nouveaux logiciels à distribuer. Les producteurs peuvent lui soumettre leurs produits et la documentation pertinente, et la compagnie entamera avec eux des discussions si elle est intéressée. Le processus d'évaluation comprend une étude de marché et possiblement la mise à l'essai du logiciel.

DATALINE exige normalement une marge de profit d'au moins 10% et préfère conclure une entente d'exclusivité lorsque la chose est possible. La compagnie assure les services techniques et la formation des utilisateurs par l'intermédiaire de sa division des services techniques. DATALINE ne distribue que des logiciels de langue anglaise et a signé des ententes avec des distributeurs étrangers lui permettant de distribuer ses produits partout dans le monde.

Clients et produits

DATALINE distribue des logiciels de comptabilité, de finances et d'aide aux investisseurs fonctionnant sur micro-ordinateurs. La compagnie cherche actuellement à distribuer des logiciels d'information financière pour micro-ordinateurs.

DATALINE
67 Richmond St. West
Suite 700
Toronto, Ontario
M5H 1Z5
(416) 365-1616

Représentant: Mme Anne-Marie Ryan, directrice du marketing

DEHAN EDP

Présentation

DEHAN EDP est une compagnie canadienne ayant ses bureaux à Concord, Ontario. La compagnie emploie 24 personnes aux ventes et marketing, à l'administration et à son service après-vente. Le chiffre de ventes annuelles en logiciels n'était pas disponible.

Modalités de sélection et de distribution des produits

DEHAN EDP met au point ses propres logiciels et distribue les logiciels produits par d'autres firmes. La compagnie découvre de nouveaux logiciels à distribuer dans les foires commerciales et dans les publications spécialisées. Les producteurs intéressés peuvent envoyer à la compagnie une copie de leurs logiciels et celle-ci les évaluera quant à leur utilité pour les gens d'affaires, leur souplesse de fonctionnement et leur fiabilité.

DEHAN EDP ne cherche pas à obtenir d'entente d'exclusivité et assume la responsabilité des services techniques. La formation des utilisateurs revient cependant au producteur du logiciel.

DEHAN EDP distribue surtout des logiciels de langue anglaise, mais son catalogue compte aussi quelques logiciels en français. La distribution est pan-canadienne, et la compagnie possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

DEHAN EDP est au service de divers marchés verticaux comprenant l'hôtellerie, les services téléphoniques, la vente de gros et de détail ainsi que les assurances. La compagnie distribue actuellement des logiciels de conception assistée par ordinateur pour mini et micro-ordinateurs. DEHAN EDP aimerait distribuer d'autres logiciels de ce type.

DEHAN EDP
96 Bradwick Drive
Concord, Ontario
L4K 1K8
(416) 738-0001

Représentant: M. Jacob Dehan, directeur

DIGITAL EQUIPMENT DU CANADA

Présentation

DIGITAL EQUIPMENT DU CANADA (DEC) est la filiale canadienne de la compagnie américaine Digital Equipment Corporation. La compagnie compte 26 succursales au Canada.

Modalités de sélection et de distribution des produits

DEC possède trois programmes différents de distribution de logiciels produits par d'autres firmes. Le premier est le Programme de logiciels classifiés de Digital. Il s'agit des logiciels inclus dans le catalogue de DEC que la compagnie distribue et entretient. Le deuxième s'appelle le Programme de logiciels distribués par Digital. Dans ce cas, il s'agit de logiciels distribués par Digital et contenus dans son catalogue, mais pour lequel les services techniques sont assurés par le producteur. Enfin, il y a le Programme de partenaires commerciaux de Digital, où les logiciels sont distribués par le producteur en collaboration avec Digital.

DEC a un service de marketing qui examine les nouveaux logiciels et les évalue en fonction de différents critères. D'abord, on examine la situation financière du producteur et sa capacité à assurer les services techniques requis. Ensuite, on évalue la qualité technique du logiciel et l'attrait commercial qu'il peut représenter. Ainsi, l'évaluation porte autant sur le produit que sur le producteur. L'on procède de la même façon pour les logiciels en français, sauf que l'évaluation se fait alors généralement aux services techniques de la compagnie à Montréal.

Il arrive que DEC cherche à obtenir l'exclusivité de certains produits, mais cela dépend du produit en question. DEC n'assure les services techniques que pour ses logiciels classifiés Digital. Dans tous les autres cas, les services techniques et la formation des utilisateurs sont à la charge du producteur du logiciel.

DEC distribue des logiciels en français et en anglais à la grandeur du pays, et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

DEC distribue des logiciels sectoriels destinés à différents marchés verticaux, notamment les entreprises manufacturières, les bureaux de médecins, les institutions financières et les compagnies d'assurances. Ces logiciels fonctionnent sur micro ou sur mini-ordinateurs. DEC cherche à distribuer d'autres logiciels sectoriels pour le marché financier.

DIGITAL EQUIPMENT DU CANADA

505 University Avenue
Toronto, Ontario
M5G 2H2
(416) 597-3159

Représentant: Mme Dorine Coine, directrice des ventes de logiciels

EMJ DATA SYSTEMS

Présentation

EMJ DATA SYSTEMS est une compagnie canadienne comptant trois succursales au Canada. Son siège social de Guelph, en Ontario, emploie 45 personnes.

Modalités de sélection et de distribution des produits

EMJ DATA SYSTEMS distribue des logiciels produits par d'autres firmes, mais est avant tout un distributeur de matériel informatique. Actuellement, la compagnie ne distribue que deux progiciels hautement spécialisés.

EMJ DATA SYSTEMS estime que les ententes d'exclusivité sont essentielles pour la distribution de ces logiciels très spécialisés et très coûteux. Les services techniques et la formation des utilisateurs sont assurés par EMJ DATA SYSTEMS.

Les deux progiciels distribués par EMJ DATA SYSTEMS sont en anglais seulement. Ils sont distribués partout au Canada et la compagnie n'a à l'heure actuelle aucune entente avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

Les deux progiciels de EMJ DATA SYSTEMS sont Queenex, un progiciel de programmation et d'exploitation à usagers multiples, et Versicad, un programme de conception assistée par ordinateur. Les deux progiciels sont extrêmement spécialisés.

EMJ DATA SYSTEMS

P.O. Box 1012
Guelph, Ontario
N1H 6N1
(519) 837-2444

Représentant: M. Jim Estill, président

FRANTEK**Présentation**

FRANTEK est une compagnie canadienne qui compte deux entrepôts et quatre bureaux de ventes à différents endroits au pays. La compagnie emploie actuellement 27 employés: quatorze en ventes et marketing, les treize autres s'acquittant de tâches administratives. Ses ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 9,6 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

FRANTEK est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes. C'est souvent le producteur qui prend contact avec la compagnie à son siège social à Ottawa et lui soumet une copie du logiciel à distribuer. Il est conseillé d'y joindre le prix suggéré, le marché visé et quelques suggestions pour la mise en marché. L'évaluation portera sur la valeur commerciale du logiciel en question.

La marge de profit normalement exigée est de 40% par rapport au prix de vente au détail. La compagnie cherche parfois à obtenir l'exclusivité, en fonction du montant de la remise qui lui est accordée. FRANTEK assure les services techniques et la formation aux détaillants.

FRANTEK distribue des logiciels en anglais et en français et la marche à suivre pour soumettre et faire évaluer ses logiciels est la même dans les deux langues. La compagnie distribue dans tout le pays mais ne possède pas d'ententes commerciales avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

Le catalogue de FRANTEK comprend toute une gamme de logiciels pour micro-ordinateurs, et la compagnie est à la recherche de tout nouveau logiciel ayant un potentiel de ventes.

FRANTEK
1645 Russell Rd.
Unit 2
Ottawa, Ontario
K1G 4G5
(613) 523-7272

Représentant: M. Mike Anderson

HEWLETT PACKARD (CANADA) LTEE

Présentation

HEWLETT PACKARD (CANADA) LTEE est la filiale canadienne de la compagnie américaine HEWLETT PACKARD LTEE. La compagnie compte 26 succursales au Canada.

Modalités de sélection et de distribution des produits

HEWLETT PACKARD (HP) découvre ses logiciels dans les publications spécialisées, les conférences, la publicité et par les contacts directs avec les producteurs. Il se peut aussi qu'un employé d'une succursale de la compagnie entre en contact avec un fournisseur ou qu'un client fasse la demande d'un logiciel en particulier. HP évalue à la fois le producteur et le logiciel qu'il propose. La compagnie est jugée sur sa stabilité financière, les services techniques qu'elle offre, et sa réputation générale. Les logiciels, quant à eux, sont examinés sous l'angle de leur utilité, de leur structure de programmation et de leur langage.

HEWLETT PACKARD ne cherche pas à obtenir d'ententes d'exclusivité. C'est le logiciel lui-même et le type d'entente conclue qui déterminent qui fournit les services techniques. HEWLETT PACKARD peut acheter le logiciel du producteur et lui verser une royauté chaque fois qu'une copie est vendue. C'est alors HEWLETT PACKARD qui fournit les services techniques. Ou encore, HEWLETT PACKARD peut ne faire que la mise en marché du produit. C'est le producteur du logiciel, alors, qui fournira les services techniques.

HEWLETT PACKARD ne distribue que des logiciels en langue anglaise, à l'échelle du pays.

Clients et produits

HEWLETT PACKARD sert de nombreux marchés verticaux, dont les entreprises manufacturières et les bureaux. La compagnie distribue actuellement des logiciels pour micro-ordinateurs destinés aux industries manufacturières dans les domaines de la conception assistée par ordinateur et la bureautique, ainsi que d'autres logiciels pour mini-ordinateurs et ordinateurs de grande puissance. HEWLETT PACKARD cherche de nouveaux logiciels pour micro-ordinateurs dans le domaine de l'édition électronique et dans le domaine industriel.

HEWLETT PACKARD (CANADA) LTEE
6877 Goreway Drive
Mississauga, Ontario
L4V 1M8
(416) 678-8430

Représentant: M. Bob McDevitt

HONEYWELL-BULL

Présentation

HONEYWELL-BULL est une compagnie américaine comptant 25 succursales et près de 1000 personnes à son emploi au Canada. Son chiffre d'affaires annuel est estimé à plus de 10 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

HONEYWELL-BULL met au point ses propres logiciels en plus de distribuer des logiciels produits par d'autres firmes. C'est par le bouche à oreille et les expositions commerciales que la compagnie découvre de nouveaux logiciels à distribuer. Les logiciels recherchés sont ceux qui répondent à une demande sur le marché, et les critères retenus sont l'utilité du logiciel et sa valeur commerciale. Les logiciels sont souvent testés sur le terrain. HONEYWELL-BULL possède plusieurs types d'entente de distribution.

HONEYWELL-BULL préfère signer des ententes d'exclusivité avec les producteurs. La responsabilité des services techniques et de la formation est fonction de l'entente qui a été conclue avec le producteur et des connaissances techniques requises.

HONEYWELL-BULL distribue surtout des logiciels en anglais, mais compte aussi quelques logiciels bilingues dans son catalogue. La compagnie distribue dans tout le Canada, et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

HONEYWELL-BULL sert de nombreux marchés verticaux, dont ceux des entreprises manufacturières, de la vente au détail, de l'administration gouvernementale et des institutions financières. HONEYWELL-BULL distribue des logiciels de comptabilité, de finances, de listes de paye et de gestion des ressources humaines pour micro-ordinateurs, mini-ordinateurs et ordinateurs de grande puissance. HONEYWELL-BULL aimerait distribuer des logiciels pouvant servir dans le domaine bancaire ainsi que tout autre progiciel destiné à des marchés verticaux et qui présentent une bonne occasion d'affaires.

HONEYWELL-BULL

Gordon Baker Road
Toronto, Ontario
(416) 499-6111

Représentant: M. George Agar, directeur des ventes de logiciels

I.B.M. CANADA LTEE

Présentation

I.B.M. CANADA LTEE est la filiale canadienne de la compagnie multinationale américaine International Business Machines.

Modalités de sélection et de distribution des produits

I.B.M. distribue des logiciels conçus et développés par d'autres et obtient ces logiciels de différentes façons. D'abord, la compagnie possède une équipe de spécialistes en marketing qui identifient les besoins en logiciels dans les différents secteurs de l'industrie. On procède ensuite à des recherches pour déterminer si ces logiciels sont déjà produits par la compagnie ou si I.B.M. possède déjà une entente avec un producteur capable de les lui fournir. Dans la négative, I.B.M. invitera les producteurs de logiciels à lui soumettre des propositions.

Lorsque le logiciel a été réalisé, I.B.M. a trois options. D'abord, la compagnie peut acheter le logiciel ou acquérir des droits de mise en marché. Ou encore, I.B.M. peut signer une entente de co-entreprise avec le producteur dans le cadre de son programme d'assistance à la mise en marché. Enfin, I.B.M. a un programme appelé VAR ("intermédiaire valeur ajoutée") où le producteur du logiciel vend lui-même son produit en même temps que la gamme d'ordinateurs I.B.M.

Les producteurs de logiciels n'ont pas de marche à suivre spécifique pour soumettre leurs produits pour évaluation. Les logiciels non-sollicités sont tous conservés jusqu'à ce qu'un besoin se fasse sentir. Toutes les décisions concernant les logiciels sont prises à Toronto, sauf dans le cas des intermédiaires VAR où la décision peut être prise n'importe où au Canada.

I.B.M. cherche parfois à obtenir une entente d'exclusivité. Pour ce qui est des services techniques et de la formation, I.B.M. met à la disposition de ses clients une ligne téléphonique leur permettant de communiquer avec le producteur du logiciel. Dans le cas des intermédiaires VAR, I.B.M. ne fournit pas les services techniques, qui demeurent à la charge du producteur. I.B.M. distribue des logiciels de langue française et de langue anglaise partout au Canada, et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

I.B.M. distribue des logiciels pour tous les secteurs de l'industrie, fonctionnant sur micro et mini-ordinateurs ainsi que sur des ordinateurs de grande puissance. I.B.M. est activement à la recherche de nouveaux logiciels pour ses ordinateurs 9370.

I.B.M. CANADA LTEE
105 Moatfield Drive
Don Mills, Ontario M3B 3L9
(416) 443-4313

Représentant: M. Mike Von Zuben, directeur des ventes - logiciels

ISD MARKETING INC.**Présentation**

ISD MARKETING INC. est une compagnie canadienne située à Toronto. Elle compte quatorze employés.

Modalités de sélection et de distribution des produits

ISD MARKETING INC. est un distributeur conventionnel de logiciels produits par d'autres firmes. Les méthodes utilisées pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer comprennent les expositions commerciales et les contacts directs avec les producteurs. ISD demande qu'on lui fasse une démonstration du logiciel qu'on lui propose, et l'évalue quant à sa valeur commerciale par rapport à la concurrence et les profits qu'elle peut espérer en retirer. Toutes les décisions concernant les logiciels sont prises au siège social de la compagnie à Toronto.

La marge de profit exigée dépend du produit et de ses possibilités de vente. ISD recherche des ententes d'exclusivité et fournit à la fois les services techniques et la formation des utilisateurs.

ISD distribue des logiciels de langue anglaise et de langue française à l'échelle du pays, et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

ISD MARKETING INC. met l'accent sur les logiciels d'aide à la productivité, et ne vise aucun marché vertical en particulier. Les logiciels actuellement distribués par la compagnie comprennent les logiciels de comptabilité pour micro-ordinateurs, les feuilles de calcul électronique, les bases de données et les logiciels de traitement de texte. ISD MARKETING INC. distribue également un logiciel semblable à Lotus 1-2-3 qui fonctionne sur les ordinateurs MacIntosh de Apple. ISD MARKETING INC. cherche à distribuer d'autres logiciels d'aide à la productivité.

ISD MARKETING INC.
2651 John Street, Unit 3
Markham, Ontario
L3R 2W5
(416) 479-1990

Représentant: M. Jeffrey Earle, vice-président, marketing et ventes

INGRAM SOFTWARE

Présentation

Bien que de propriété américaine, INGRAM SOFTWARE est l'un des plus importants distributeurs de logiciels au Canada. La compagnie emploie environ 75 personnes et a son bureau-chef canadien à Concord, Ontario, ainsi qu'un second bureau à Montréal.

Modalités de sélection et de distribution des produits

INGRAM SOFTWARE possède des ententes conventionnelles de distribution auprès des producteurs de logiciels, ou "vendeurs" comme la compagnie préfère les appeler. Comme c'est un distributeur important, il arrive fréquemment que ce soit les producteurs qui prennent l'initiative de contacter la compagnie ou de lui faire parvenir un échantillon de leur produit.

Toutes les évaluations de logiciels sont menées par les services techniques de la compagnie à son siège social de Buffalo. Les logiciels qui sont soumis à l'un ou l'autre bureau au Canada sont acheminés vers les Etats-Unis où ils sont évalués et approuvés, le cas échéant. Toutefois, le bureau de Toronto peut décider de retenir un logiciel qui l'intéresse pour distribution au Canada même s'il a été rejeté par le siège social.

INGRAM SOFTWARE ne cherche pas à obtenir l'exclusivité des logiciels en français ou en anglais qu'elle distribue. C'est le producteur qui doit fournir les services techniques après-vente; INGRAM assure la formation des vendeurs mais pas celle des utilisateurs. La filiale canadienne de INGRAM distribue à l'échelle du pays, mais la compagnie dans son ensemble opère dans toute l'Amérique du Nord.

Clients et produits

INGRAM SOFTWARE vend des logiciels pour micro-ordinateurs destinés à peu près à tous les marchés verticaux pour lesquels des logiciels existent. Un des seuls logiciels que la compagnie ne vend pas est Lotus 1-2-3.

INGRAM SOFTWARE
141 Adesso Drive
Concord, Ontario
L4K 2Y1
(416) 738-1700

Représentant: Mme Nadine Grey, directrice du marketing

INNOVUS**Présentation**

INNOVUS est une compagnie canadienne qui emploie 17 personnes et est située à Hamilton, Ontario. Ses ventes annuelles de logiciels s'élèvent à plus d'un million de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

INNOVUS distribue des logiciels produits par d'autres et adapte des logiciels pour fonctionner sur des ordinateurs Hewlett Packard. La compagnie découvre de nouveaux logiciels à distribuer par le bouche à oreille et grâce à ses contacts avec Hewlett Packard.

La position occupée sur le marché ainsi que la stabilité sont les principaux critères d'évaluation de INNOVUS pour le choix d'un producteur de logiciel.

INNOVUS cherche à signer des ententes d'exclusivité, et tout en partageant la responsabilité de fournir les services techniques avec le producteur du logiciel, la compagnie assurera la formation des utilisateurs.

INNOVUS distribue surtout des logiciels en anglais, mais compte quelques logiciels en français à son catalogue. La distribution s'effectue à la grandeur du pays.

Clients et produits

INNOVUS distribue des logiciels pour micro et mini-ordinateurs et pour ordinateurs de grande puissance ayant des applications médicales, pharmaceutiques, de recherche et d'analyse. INNOVUS cherche d'autres logiciels du même type.

INNOVUS
200 James St. South
Suite 204
Hamilton, Ontario
(416) 529-8117

Représentant: M. Bob Hugheson, directeur

LOGICWARE

Présentation

LOGICWARE est une compagnie canadienne située à Mississauga et comptant douze succursales au Canada ainsi qu'une autre succursale aux Etats-Unis. La compagnie emploie actuellement 25 personnes, dont douze sont affectées au marketing et aux ventes, deux aux tâches administratives et onze aux services techniques et à la recherche-développement. Ses ventes de logiciels se situent aux environs de 3 à 5 millions de dollars annuellement.

Modalités de sélection et de distribution des produits

LOGICWARE est une compagnie de distribution de logiciels conventionnelle qui découvre ses logiciels par le bouche à oreille et la publicité. Souvent c'est le producteur qui prend contact avec la compagnie afin de conclure une entente de distribution pour son produit. LOGICWARE jugera du produit en fonction de son utilité et de ses performances. Toutes les décisions quant à la distribution sont prises par le président de la compagnie à Mississauga.

LOGICWARE préfère passer des ententes d'exclusivité et fournit les services techniques de première ligne tout en demandant au producteur de se charger des services techniques plus spécialisés. La formation des utilisateurs est une responsabilité partagée entre le distributeur et le producteur du logiciel.

LOGICWARE distribue des logiciels en anglais et en français à la grandeur du pays, et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

LOGICWARE vend des logiciels d'applications financières et de systèmes pour mini et micro-ordinateurs destinés aux marchés financiers verticaux. La compagnie aimerait distribuer d'autres logiciels en intelligence artificielle.

LOGICWARE
5915 Airport Road, suite 200
Mississauga, Ontario
(416) 672-0300

Représentant: M. Mike Anthony, président

MAI CANADA LTEE

Présentation

MAI CANADA LTEE est la filiale canadienne d'une compagnie américaine appartenant à Bell Atlantic, l'une des compagnies issues du démembrement de AT&T aux Etats-Unis. Il y a dix succursales au Canada, une dans chaque province.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MAI CANADA LTEE met au point ses propres logiciels et conclut des ententes de co-entreprise avec d'autres producteurs et distributeurs. En général, un producteur de logiciels identifiera un marché vertical en particulier, mettra au point un logiciel pour répondre au besoin, et cherchera ensuite à conclure une entente avec MAI pour distribuer son produit. La plupart du temps, le logiciel sera déjà utilisé par un ou deux gros clients, et le producteur cherchera de l'aide pour la mise en marché. Souvent le producteur sera déjà connu de MAI.

Un argument de vente important pour MAI est le fait que le logiciel ait déjà fait ses preuves. Des tests plus rigoureux sont exécutés sur un système auxiliaire, le plus souvent par M. Tom Wilson, le directeur du marketing de MAI, en collaboration avec le directeur des ventes.

MAI souhaite conclure des ententes d'exclusivité et n'accepte que les logiciels destinés aux ordinateurs Basic Four de MAI. La compagnie tient à garder la main haute sur les logiciels, et versera des royautés au producteur. Celui-ci devra assurer la formation des utilisateurs mais MAI fournira les services techniques après-vente.

MAI distribue des logiciels dans tout le Canada ainsi que quelques-uns aux Etats-Unis.

Clients et produits

MAI distribue des logiciels qui fonctionnent sur les mini-ordinateurs Basic Four de Mai. Les principaux marchés verticaux de MAI comprennent les manufacturiers de vêtements, les hôpitaux, les cabinets d'avocats, les administrations municipales, les entreprises de construction, les industries manufacturières et les pharmacies. La compagnie cherche actuellement des logiciels de gestion et de réservation de chambres pour le secteur de l'hôtellerie.

MAI CANADA LTEE
140 Allstate Parkway
Unionville, Ontario
L3R 5Y8
(416) 475-6030

Représentant: M. Tim McDonald

MDS QUANTEL CANADA

Présentation

MDS QUANTEL CANADA est la filiale d'une compagnie américaine qui compte onze succursales au Canada. La compagnie emploie actuellement une centaine de personnes dans ses services de ventes et marketing, administration et services techniques. Ses ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 2 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MDS QUANTEL CANADA est un distributeur conventionnel de logiciels produits par d'autres firmes, découvrant de nouveaux produits par l'intermédiaire de compagnies utilisant déjà les logiciels en question. MDS QUANTEL demande au producteur de lui fournir une copie de démonstration du logiciel qu'il veut faire distribuer, et l'évaluera en fonction de sa qualité, de sa facilité d'utilisation et de son prix.

La marge de profit exigée dépend de la valeur commerciale du logiciel en question. MDS QUANTEL cherche à signer des ententes d'exclusivité avec le producteur, et se charge des services techniques et de la formation.

MDS QUANTEL CANADA distribue des logiciels en anglais et en français dans tout le pays et possède des ententes commerciales avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

MDS QUANTEL CANADA distribue des logiciels s'adressant à divers marchés verticaux, dont les entreprises manufacturières et les secteurs de la vente au détail, de l'hôtellerie, de la construction, des soins de santé et de la gestion immobilière. Le catalogue de la compagnie comprend des logiciels de comptabilité, de finance et d'applications graphiques pour micro et mini-ordinateurs. MDS QUANTEL CANADA est actuellement à la recherche de nouveaux logiciels s'adressant à des marchés verticaux.

MDS QUANTEL CANADA
204 Amber Rd.
Markham, Ontario
L3R 3J8
(416) 475-3450

Représentant: M. Phil Ber, vice-président

MANAGEMENT HORIZONS

Présentation

MANAGEMENT HORIZONS est une compagnie canadienne qui compte deux succursales et quatorze employés, dont dix s'acquittent des services techniques et les quatre autres des tâches administratives. Ses ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 1 million de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MANAGEMENT HORIZONS est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes, découvrant de nouveaux produits par les contacts avec les producteurs et sa connaissance des besoins de certains marchés verticaux spécifiques. MANAGEMENT HORIZONS évalue les nouveaux logiciels qu'on lui soumet en fonction de leur utilité et de leur coût. De plus, la compagnie qui propose le logiciel est jugée sur son expérience passée et les techniques promotionnelles qu'elle fournit.

MANAGEMENT HORIZONS cherche à signer des ententes d'exclusivité avec le producteur, et se charge de fournir les services techniques et la formation.

MANAGEMENT HORIZONS ne distribue que des logiciels en anglais dans tout le pays et possède des ententes commerciales avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

MANAGEMENT HORIZONS distribue des logiciels de gestion d'inventaire et de traitement de texte pour mini-ordinateurs s'adressant aux entreprises de distribution et de vente en gros, aux cabinets d'avocats et aux entreprises manufacturières. MANAGEMENT HORIZONS est actuellement à la recherche de nouveaux logiciels pour mini-ordinateurs compatibles avec les produits qu'elle a déjà à son catalogue, ainsi qu'un logiciel de gestion d'inventaire.

MANAGEMENT HORIZONS

291 King Street, 6th Floor
London, Ontario
N6B 1R9
(519) 679-3940

Représentant: M. John Harris, président

MARTIN FORD INTERSYSTEMS LTEE**Présentation**

MARTIN FORD INTERSYSTEMS LTEE est une compagnie canadienne qui possède un seul bureau à Toronto, en Ontario. La compagnie compte en tout six employés qui s'acquittent des ventes-marketing et des tâches administratives. Ses ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 1,5 million de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MARTIN FORD produit ses propres logiciels et distribue les logiciels mis au point par d'autres firmes. La compagnie découvre de nouveaux produits grâce au bouche à oreille et aux expositions commerciales. MARTIN FORD évalue les nouveaux logiciels qu'on lui soumet en fonction des besoins des clients et des possibilités de vente qu'ils offrent. Toutes les décisions concernant les logiciels sont prises à Toronto.

La marge de profit normalement exigée est de 40%. MARTIN FORD préfère signer une entente d'exclusivité avec le producteur, mais cela n'est pas toujours possible. Le producteur du logiciel doit se charger de fournir les services techniques et la plus grande partie de la formation. MARTIN FORD assurera une petite partie de cette formation.

MARTIN FORD ne distribue que des logiciels en anglais dans tout le pays, tout en attachant une attention particulière au sud de l'Ontario. La compagnie possède des ententes commerciales avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

MARTIN FORD distribue des logiciels de bureautique et d'applications financières pour micro-ordinateurs. La compagnie est actuellement à la recherche de nouveaux logiciels en édition électronique, en communications et en gestion de réseaux.

MARTIN FORD INTERSYSTEMS LTEE
1262 Don Mills Road
Toronto, Ontario
(416) 446-1069

Représentant: M. Martin Ford, président

McGRAW-HILL RYERSON**Présentation**

McGRAW-HILL RYERSON est une compagnie américaine comptant deux bureaux au Canada. Son siège social canadien est à Scarborough, Ontario, et elle a une succursale à Montréal. La compagnie emploie près de 250 personnes à son bureau de Scarborough, dont 40% en marketing et ventes et 60% en administration.

Modalités de sélection et de distribution des produits

McGRAW-HILL RYERSON distribue surtout les logiciels mis au point par la compagnie-mère à New York. Toutefois, la compagnie distribue aussi des didacticiels produits par d'autres firmes.

McGRAW-HILL RYERSON préfère signer des ententes d'exclusivité avec les producteurs, à qui revient cependant la tâche d'assurer les services techniques et la formation.

McGRAW-HILL RYERSON ne distribue que des logiciels en anglais, partout au Canada. La compagnie ne possède pas d'ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

McGRAW-HILL RYERSON distribue des didacticiels et des logiciels d'applications en génie, fonctionnant sur micro-ordinateurs et s'adressant au marché universitaire. McGRAW-HILL RYERSON souhaite distribuer uniquement des logiciels éducatifs.

McGRAW-HILL RYERSON
330 Progress Avenue
Scarborough, Ontario
M1P 2Z5
(416) 293-1911

Représentant: M. Norman Robertson, directeur du marketing

McKENZIE BROWN CANADA

Présentation

McKENZIE BROWN CANADA est une compagnie canadienne ayant des bureaux à Toronto et à Montréal. A Toronto, elle compte dix employés, dont trois en marketing et ventes, deux étant affectés aux services techniques et deux autres à l'administration. Ses ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 1 million de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

McKENZIE BROWN CANADA est un distributeur de logiciels produits par d'autres firmes en même temps qu'un distributeur d'équipement périphérique pour ordinateurs MacIntosh de Apple. Ses principaux moyens de découvrir de nouveaux logiciels sont les expositions commerciales, les contacts avec le réseau et les publications spécialisées. Les producteurs de logiciels intéressés à faire évaluer leur produit doivent faire parvenir une copie de celui-ci à McKENZIE BROWN, et si possible fournir les services d'un de leurs représentants.

McKENZIE BROWN préfère obtenir des ententes d'exclusivité et prend un marge de 25 à 35 pour cent. C'est au producteur du logiciel que revient la responsabilité de fournir les services techniques et la formation.

McKENZIE BROWN CANADA distribue des logiciels en anglais et en français, quoique les logiciels en français soient un ajout très récent à son catalogue. La compagnie dessert les deux régions où elle a des bureaux, et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

McKENZIE BROWN CANADA distribue des logiciels de communication et de gestion de réseaux pour micro-ordinateurs et aimerait ajouter d'autres logiciels du même type à son catalogue, pour ordinateurs Apple ou autres.

McKENZIE BROWN CANADA
267 Richmond Street West
Toronto, Ontario
(416) 593-6880

Représentant: M. Jack Brown, directeur du marketing

MICROAGE

Présentation

MICROAGE est une compagnie canadienne ayant des succursales partout au Canada. Il y a 72 employés au siège social à Toronto. Les ventes annuelles de logiciels dépassent largement le million de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MICROAGE est un distributeur conventionnel de logiciels produits par d'autres firmes. Ce sont les producteurs de logiciels qui doivent entrer en communication avec MICROAGE afin que l'évaluation d'un produit soit entreprise. La qualité du produit est le critère déterminant de cette évaluation. Toutes les décisions concernant les logiciels sont prises au siège social de la compagnie, à Toronto.

MICROAGE exige une marge de profit d'au moins 40%. MICROAGE préfère passer avec les producteurs des ententes lui conférant l'exclusivité des droits de distribution. Pour MICROAGE, les services techniques et la formation des utilisateurs sont des responsabilités partagées à part égale avec le producteur.

MICROAGE distribue surtout des logiciels de langue anglaise mais vend aussi quelques logiciels de langue française. Ces logiciels sont vendus partout au Canada. La compagnie a aussi passé des ententes commerciales avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

MICROAGE fournit des biens et services aux marchés verticaux suivants: l'industrie de la construction, les distributeurs, les bureaux d'avocats et les organisations financières. La compagnie distribue un large éventail de logiciels pour micro-ordinateurs et, actuellement, ne cherche à distribuer aucun nouveau logiciel.

MICROAGE
20 Toronto Street
Toronto, Ontario
M5C 3B8
(416) 367-1160

Représentant: M. Allen Datchman, président.

NCR CANADA INC.

Présentation

NCR CANADA est une filiale de la compagnie américaine National Cash Register. La compagnie a environ 60 succursales réparties au Canada et ses ventes annuelles de logiciels dépassent les 5 millions de dollars.

Evaluation des logiciels et ententes commerciales possibles

NCR CANADA conclut différents types d'ententes avec les producteurs de logiciels. Même si NCR CANADA n'est pas un distributeur conventionnel de logiciels produits par des tiers, il lui arrive souvent de permettre à des producteurs de logiciels de distribuer leurs produits sous le nom de NCR. Parfois, NCR CANADA formera une co-entreprise avec un groupe indépendant lequel, travaillant pour le compte de NCR, pourra accepter de distribuer des logiciels produits par des tiers.

Les producteurs qui veulent soumettre leurs logiciels à NCR CANADA pour examen doivent envoyer la documentation pertinente et une copie de démonstration du logiciel au bureau de Toronto. NCR CANADA évaluera le logiciel en fonction de sa facilité d'utilisation, des exigences du marché et de son utilité.

NCR CANADA n'exige aucune marge de profit pré-établie, préférant plutôt conclure des ententes particulières avec chaque producteur. La compagnie demande des droits exclusifs de distribution.

Le partage des responsabilités concernant les services techniques et la formation des utilisateurs dépend des arrangements intervenus entre NCR CANADA et le producteur. S'il s'agit d'une co-entreprise, NCR CANADA fournira les services techniques et la formation. Si c'est une autre firme qui produit et distribue des logiciels sous le nom de NCR, elle sera responsable des services techniques et de la formation.

NCR CANADA distribue des logiciels de langue anglaise et de langue française partout au Canada. NCR a passé des accords commerciaux avec des distributeurs étrangers mais la filiale canadienne ne vend pas aux Etats-Unis.

Clients et produits

NCR CANADA dessert un grand nombre de marchés verticaux dont le marché des commerces de détail, le marché industriel, le marché des organisations financières, et le marché des distributeurs et des grossistes, en leur offrant un large éventail d'applications informatiques pour micro-ordinateurs, mini-ordinateurs et pour ordinateurs de grande puissance.

NCR CANADA INC.
6865 Century Avenue
Mississauga, Ontario
L5N 2E2
(416) 826-9000

représentant: M. Bob Savelso, directeur de la gestion des produits.

NORAMPAC

Présentation

NORAMPAC est une compagnie canadienne ayant un seul bureau à Pickering en Ontario. Des quatre employés de la compagnie, trois sont affectés à des tâches reliées aux ventes ou au marketing et le quatrième remplit des fonctions administratives. Les ventes annuelles de la compagnie en logiciels sont évaluées à 500,000 \$.

Modalités de sélection et de distribution des produits

NORAMPAC produit ses propres logiciels en plus de distribuer des logiciels produits par d'autres. C'est surtout par le bouche à oreille que la compagnie découvre de nouveaux logiciels à distribuer. NORAMPAC rencontre habituellement le producteur pour discuter du produit et ensuite évalue le logiciel par rapport à ses spécifications. Toutes les décisions sont prises au siège social de la compagnie à Pickering.

NORAMPAC préfère passer des ententes lui donnant des droits exclusifs de distribution et exige une royauté d'au moins 30% sur tous les produits qu'elle vend. La responsabilité des services techniques et de la formation des utilisateurs revient soit à NORAMPAC, soit au producteur, selon les termes de l'entente. Dans plusieurs cas, les deux sont assurés par NORAMPAC.

NORAMPAC distribue des logiciels français et des logiciels anglais à l'échelle de tout le Canada ainsi qu'aux Etats-Unis. NORAMPAC a passé des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

A l'heure actuelle, NORAMPAC ne distribue pas de logiciels spécialisés, mais vend plutôt des logiciels d'applications générales en finance, en production et en gestion des inventaires pour micro et mini-ordinateurs, ainsi que pour ordinateurs de grande puissance. NORAMPAC cherche à distribuer également des logiciels d'applications financières pour mini-ordinateurs et pour ordinateurs de grande puissance.

NORAMPAC
110 Bloor St. West
Suite 308
Pickering, Ontario
(416) 964-3893

représentant: Mme Karen McMenemy, présidente.

OLIVETTI CANADA LIMITEE

Présentation

OLIVETTI CANADA LTEE est la filiale d'une compagnie italienne, manufacturière d'équipements et de périphériques informatiques, ayant son siège social canadien à Markham, en Ontario. La compagnie compte 21 succursales au Canada et emploie actuellement 642 personnes dont 123 sont affectées aux ventes et au marketing, 19 aux services techniques et 130 à des tâches administratives. En 1985, les revenus totaux d'OLIVETTI CANADA LTEE ont été de 96,4 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

OLIVETTI CANADA LTEE agit comme un distributeur conventionnel de logiciels produits par d'autres firmes en achetant ces logiciels directement des producteurs ou d'autres distributeurs. L'évaluation des logiciels et la prise de décision concernant leur distribution relèvent de la division des micro-ordinateurs à Markham, en Ontario. OLIVETTI CANADA LTEE assume dans certains cas la responsabilité des services techniques pour les logiciels qu'elle distribue, et en laisse la responsabilité au producteur dans d'autres cas. OLIVETTI assure la formation des utilisateurs.

OLIVETTI CANADA LTEE distribue à l'échelle du pays des logiciels de langue anglaise et de langue française. La compagnie a aussi des contrats de distribution avec des compagnies étrangères.

Clients et produits

OLIVETTI CANADA LTEE offre un large éventail d'applications micro ou mini-informatiques s'adressant à la plupart des marchés verticaux, mais l'accent est mis sur les logiciels pour micro-ordinateurs. La compagnie ne recherche aucun type de logiciels en particulier mais encourage les producteurs à soumettre leurs logiciels à sa Division des micro-ordinateurs de Markham.

OLIVETTI CANADA LTEE

3190 Steeles Avenue
Markham, Ontario
L3R 1G9
(416) 477-8250

représentante: Mme Christine McCann, directrice service de la distribution des logiciels.

PARITYPLUS

Présentation

PARITYPLUS est une compagnie canadienne ayant quatre succursales et 27 employés au total. Les ventes annuelles de la compagnie en logiciels atteignent 2 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

PARITYPLUS distribue à la fois du matériel informatique et des logiciels. La compagnie choisit les logiciels qu'elle désire distribuer en visitant les expositions commerciales, en annonçant dans certaines revues et en communiquant avec des producteurs. PARITYPLUS évalue les produits qu'elle veut distribuer en se basant sur quatre importants critères: premièrement, le logiciel doit faire ce que la publicité prétend qu'il fait; deuxièmement, il doit être simple à utiliser; troisièmement, sont évalués les moyens publicitaires et les services que le producteur offre. Finalement, le logiciel doit procurer un avantage par rapport aux autres produits distribués.

La marge de profit demandée varie entre 15 et 25%. PARITYPLUS tente d'obtenir des ententes d'exclusivité mais reconnaît que ce n'est pas toujours possible. PARITYPLUS possède une équipe assurant les services techniques et la formation des utilisateurs. PARITYPLUS distribue surtout des logiciels de langue anglaise à l'échelle du Canada et a passé des ententes commerciales avec des distributeurs américains.

Clients et produits

Les types de logiciels distribués actuellement par la compagnie comprennent des logiciels d'édition électronique pour micro-ordinateurs, des logiciels de télécommunication, de conception assistée et de graphisme commercial. PARITYPLUS aimerait distribuer d'autres logiciels de ce genre.

PARITYPLUS
1611 Courtney Park Drive
Mississauga, Ontario
L5T 1V9
(416) 673-3321

Représentant: M. Leon Rudeazu, président.

PRIME COMPUTER DU CANADA

Présentation

PRIME COMPUTER est une compagnie américaine qui fabrique des mini-ordinateurs et dont le siège social est situé à Natick, au Massachusetts. Le siège social de la filiale canadienne est établi à Mississauga, en Ontario, et on trouve onze autres bureaux de la compagnie répartis un peu partout au pays. PRIME COMPUTER DU CANADA emploie 200 personnes parmi lesquelles 102 sont affectées au service des ventes et du marketing et les 98 autres sont rattachées à l'administration ou à d'autres services. En 1985, le total des ventes de PRIME COMPUTER DU CANADA a été de 32 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

PRIME COMPUTER n'est pas un distributeur conventionnel de logiciels, mais cherche plutôt à former des co-entreprises avec des producteurs afin de participer à des projets précis. Pour s'associer avec des producteurs de logiciels, la compagnie se fie aux producteurs qu'elle connaît déjà ou au bouche à oreille. Pour évaluer les logiciels, PRIME COMPUTER tient compte du nombre d'installations déjà effectuées, de l'importance économique du producteur, des royautés demandées et des capacités du producteur à faire du marketing et à fournir les services techniques. Toutes les décisions concernant la distribution de logiciels sont prises au siège social de la succursale canadienne.

PRIME COMPUTER reconnaît que l'obtention de droits exclusifs de distribution est très souvent impossible parce que les producteurs importants ne veulent pas limiter leurs canaux de distribution. PRIME COMPUTER laisse au producteur le soin d'assurer les services techniques et la formation des utilisateurs.

Au Canada, PRIME COMPUTER offre des logiciels français et des logiciels anglais pour les appareils qu'elle vend.

Clients et produits

PRIME COMPUTER sert les marchés verticaux suivants: finance, assurances, administration publique, ingénierie, éducation, services publics, construction navale, compagnies minières ou pétrolières, secteur immobilier, transport, vente de gros et de détail.

PRIME COMPUTER cherche actuellement à distribuer des logiciels pour mini-ordinateurs dans les secteurs financiers et gouvernementaux. La compagnie est aussi très intéressée à distribuer des logiciels en français pour mini-ordinateurs.

PRIME COMPUTER DU CANADA LTEE
5915 Airport Road
Mississauga, Ontario
L4V 1R9
(416) 678-7331

Représentant: M. Joy Rolfe, directeur, programmation et canaux alternatifs.

PRIOR DATA SCIENCES

Renseignements généraux

PRIOR DATA SCIENCES est une compagnie canadienne ayant ses quartiers généraux à Kanata, Ontario, et des succursales à Toronto et à Halifax. PRIOR DATA SCIENCES est structurée en deux sections: le service des ventes et le service de production des logiciels, ce dernier employant 70 des 100 employés que compte la compagnie.

Modalités de sélection et de distribution des produits

PRIOR DATA SCIENCES est un distributeur de logiciels que l'on pourrait appeler "non conventionnel". La compagnie crée et développe elle-même des logiciels et distribue des logiciels mis au point par d'autres firmes uniquement quand elle peut acheter ces logiciels pour les utiliser comme composants de ses propres produits. La compagnie découvre les logiciels qui l'intéressent dans les revues, dans les expositions commerciales et par le bouche à oreille.

PRIOR DATA SCIENCES n'a pas établi de processus formel d'évaluation des logiciels. Comme la compagnie ne distribue que les logiciels qu'elle utilise elle-même, le fait même d'utiliser un logiciel constitue une évaluation en soi.

La compagnie tente de s'assurer de l'exclusivité des droits de distribution des logiciels qu'elle achète et fournit les services techniques de première ligne. La formation des utilisateurs demeure généralement la responsabilité du producteur original même si, dans certains cas, PRIOR DATA SCIENCES donne un cours d'initiation au logiciel.

Clients et produits

Les marchés verticaux de PRIOR DATA SCIENCES sont les bureaux d'ingénieurs, les organismes gouvernementaux et les établissements d'enseignement, et ses logiciels sont surtout conçus pour mini et micro-ordinateurs. Les principaux types de logiciels vendus incluent des compilateurs, des logiciels de graphisme, des logiciels de cartographie, de comptabilité, un logiciel de contrôle de la performance et un logiciel de gestion des applications.

PRIOR DATA SCIENCES
240 Michael Cowpland Drive
Kanata, Ontario
K2M 1P6
(613) 591-7235

représentante: Mme Karen Walton, Service des ventes

RICHARDSON PROFIT

Présentation

RICHARDSON PROFIT est une compagnie canadienne ayant deux succursales en Ontario et une autre à Détroit, au Michigan. RICHARDSON PROFIT emploie douze personnes, dont trois s'occupent des logiciels mis au point par des tiers. Les ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 500,000 \$.

Modalités de sélection et de distribution des produits

RICHARDSON PROFIT est avant tout un producteur de logiciels. Actuellement, la compagnie distribue un seul progiciel produit par une autre firme. Les entreprises qui le désirent peuvent envoyer à la compagnie une copie de leur logiciel qui sera évalué quant à sa portabilité et à son utilité pour l'utilisateur. Les décisions concernant les produits sont prises au bureau de North Bay.

La marge de profit normalement requise par la compagnie est de 40%. RICHARDSON PROFIT tente d'obtenir des ententes lui conférant des droits exclusifs de distribution et offre les services techniques et la formation des utilisateurs.

RICHARDSON PROFIT distribue seulement des logiciels de langue anglaise, surtout parce que 90% de ses ventes se font aux Etats-Unis et 10% seulement au Canada. RICHARDSON PROFIT a passé des accords commerciaux avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

RICHARDSON PROFIT distribue des logiciels pour micro-ordinateurs servant à la gestion des immeubles, à la gestion financière ou commerciale pour l'industrie immobilière. RICHARDSON PROFIT recherche présentement un progiciel d'analyse des investissements ou, en général, des logiciels commerciaux ou des logiciels utiles dans le domaine de l'immobilier.

RICHARDSON PROFIT
1500 Fisher Street
North Bay, Ontario
(705) 472-6228

représentant: Mme Laura Stanton, directrice générale.

SARAGUAY SOFTWARE DISTRIBUTORS**Présentation**

SARAGUAY SOFTWARE DISTRIBUTORS est une compagnie canadienne employant trois personnes à son unique bureau de Toronto. Les ventes annuelles de la compagnie en logiciels s'élèvent à environ 400,000 \$.

Modalités de sélection et de distribution des produits

SARAGUAY SOFTWARE est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes et se spécialise dans les logiciels produits localement et vendus à bas prix. Les revues et le bouche à oreille sont les sources habituelles d'information de la compagnie pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer.

La compagnie a choisi de distribuer principalement des logiciels bien connus et, en conséquence, dans la plupart des cas aucune période de test n'est requise. Les décisions concernant la distribution de nouveaux logiciels sont prises à Toronto.

Quand cela est possible, SARAGUAY SOFTWARE DISTRIBUTORS préfère passer des ententes lui conférant des droits exclusifs de distribution et, normalement, exige une marge de profit de 40 à 60%. La compagnie partage la responsabilité des services techniques avec le producteur mais laisse à ce dernier la responsabilité de la formation des utilisateurs.

SARAGUAY SOFTWARE vend des logiciels de langue anglaise à l'échelle de tout le pays et ne distribue pas de logiciels en français. La compagnie n'a aucune entente avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

Les logiciels distribués actuellement par la compagnie sont des logiciels pour micro-ordinateurs utiles dans le domaine commercial, comme des logiciels de comptabilité et des feuilles de calcul électronique. La compagnie souhaite distribuer d'autres logiciels de ce type.

SARAGUAY SOFTWARE DISTRIBUTORS

121 Avenue Rd., Suite 202

Toronto, Ontario

M5R 2G3

(416) 923-1500

représentant: M. Henry Kono, directeur administratif

SIDUS

Présentation

SIDUS est une compagnie canadienne ayant son siège social à Toronto et des succursales à Ottawa et à Calgary. Il y a en tout 30 employés au siège social. Environ 10 d'entre eux sont affectés aux ventes et au marketing, 16 autres sont affectés à des tâches administratives et les 4 derniers s'occupent des services techniques pour le logiciel. Les ventes annuelles combinées, matériel et logiciels, s'élèvent à environ 20 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

SIDUS distribue à la fois du matériel et des logiciels, la plus grande partie de son chiffre d'affaires provenant de la vente de matériel. La compagnie découvre les logiciels intéressants à distribuer au moyen des expositions commerciales, des revues spécialisées et des communications avec les clients. Les logiciels dont on envisage la distribution sont normalement évalués quant à leur utilité, leur présentation et la promotion qu'ils requièrent.

La marge de profit demandée est de 50% et SIDUS n'exige pas l'exclusivité des droits de distribution. SIDUS fournit les services techniques mais la formation des utilisateurs est une responsabilité conjointe de la compagnie et du producteur du logiciel. SIDUS distribue des logiciels de langue anglaise seulement, à l'échelle du pays, et bénéficie d'ententes commerciales auprès de distributeurs étrangers.

Clients et produits

SIDUS offre un large éventail de logiciels pour micro-ordinateurs, notamment dans le domaine de la finance, de la comptabilité et dans celui du contrôle des processus de fabrication. SIDUS cherche à distribuer d'autres logiciels pour micro-ordinateurs.

SIDUS
82 Adelaide Street East
Toronto, Ontario
M5C 1K9
(416) 868-1007

Représentant: M. Al Musar, directeur des ventes.

SOFTSEL CANADA**Présentation**

SOFTSEL CANADA est la filiale canadienne d'une compagnie américaine. Son siège social canadien est à Toronto et il y a des succursales à Montréal et à Vancouver. Vingt-trois personnes au total travaillent au bureau de Toronto. Le chiffre annuel des ventes de logiciels dépasse les 20 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

SOFTSEL CANADA est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par des tiers. Très souvent, ce sont les producteurs qui entrent en contact avec la compagnie et lui envoient une copie de leurs logiciels pour évaluation.

L'évaluation des logiciels se divise en quatre volets. D'abord, on identifie le marché visé en étudiant le positionnement du produit, son marché cible et les ventes effectuées jusqu'à ce jour. Ensuite, le producteur du logiciel est lui-même évalué relativement à ses activités antérieures, son équipe de gestion et sa force financière. Troisièmement, on effectue une évaluation technique du logiciel en se penchant surtout sur la programmation, la documentation d'accompagnement et l'interface entre le programme et l'utilisateur. Finalement, on évalue la stratégie commerciale proposée en examinant les questions de la promotion, de la publicité, des services techniques et de l'établissement du prix. La décision de distribuer ou non le logiciel est prise à Mississauga, sauf si on le destine au marché mondial, auquel cas la décision est prise aux Etats-Unis.

La marge de profit exigée par SOFTSEL CANADA varie entre 10 et 50%. SOFTSEL CANADA préfère passer des ententes lui conférant l'exclusivité des droits de distribution et ne fournit généralement pas les services techniques ou la formation des utilisateurs. Aux Etats-Unis, cependant, SOFTSEL offre un séminaire de formation appelé "Softeach" et il est possible que la compagnie introduise ce service au Canada.

SOFTSEL CANADA distribue des logiciels de langue anglaise et d'autres de langue française. Comme l'équipe de Mississauga n'est pas bilingue, les logiciels français soumis pour distribution sont envoyés à la filiale de la compagnie en France pour y être évalués. SOFTSEL CANADA distribue ses produits à l'échelle du pays et a des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

SOFTSEL distribue des logiciels pour micro-ordinateurs destinés aux divers secteurs industriels et cherche à distribuer d'autres logiciels du même type.

SOFTSEL CANADA
1048 Ronsa Court
Mississauga, Ontario L4W 3Y4
(416) 629-2222
représentant: M. Mark Sharp

SPECTRIX**Présentation**

SPECTRIX est une compagnie canadienne ayant deux succursales en Ontario. Quinze employés travaillent au siège social de Markham.

Modalités de sélection et de distribution des produits

SPECTRIX est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes qui ajoute de nouveaux progiciels à son catalogue de vente en fonction de sa lecture des tendances et des besoins du marché. SPECTRIX évalue les logiciels selon leur potentiel commercial et la documentation qui les accompagne. Toutes les décisions concernant les produits à mettre en vente sont prises au siège social.

SPECTRIX cherche à obtenir l'exclusivité de la distribution d'un produit et, en contrepartie, fournit à la fois les services techniques et le service de formation de la clientèle. SPECTRIX distribue des logiciels de langue anglaise à la grandeur du pays et a conclu des ententes commerciales avec des distributeurs en Angleterre, en Europe et aux Etats-Unis.

Clients et produits

SPECTRIX distribue un large éventail de logiciels pour micro-ordinateurs y compris des logiciels d'applications dans le domaine éducatif et dans le domaine de la comptabilité fonctionnant sur des équipements de marque Wang. SPECTRIX cherche à distribuer d'autres logiciels du même genre.

SPECTRIX
431 Alden Road, Unit 10
Markham, Ontario
L3R 4N4
(416) 474-1955

représentant: M. Kucirek, directeur du service de soutien

SYSTEMHOUSE INC.**Présentation**

SYSTEMHOUSE est une compagnie canadienne ayant douze succursales au Canada et cinq autres succursales aux Etats-Unis. La compagnie emploie environ 1,200 personnes au Canada.

Modalités de sélection et de distribution des produits

SYSTEMHOUSE s'associe avec les producteurs de logiciels par voie de co-entreprise. Les logiciels sont évalués en fonction des besoins des clients.

SYSTEMHOUSE préfère passer des ententes lui conférant l'exclusivité des droits de distribution d'un produit. La responsabilité des services techniques est partagée entre SYSTEMHOUSE et le producteur, lequel doit cependant y consacrer environ 75% des ressources requises. SYSTEMHOUSE assure la formation des utilisateurs.

Clients et produits

SYSTEMHOUSE distribue des logiciels destinés à des marchés horizontaux sur la base des demandes qui lui sont faites.

SYSTEMHOUSE INC.
99 Bank Street, Third floor
Ottawa, Ontario
K1P 6B9
(613) 236-9734

représentant: M. Bob Barker, directeur du marketing

TANDEM COMPUTER

Présentation

TANDEM COMPUTER est une compagnie américaine ayant sept succursales et employant près de 160 personnes au Canada, dont 30 au siège social canadien de la compagnie à Markham, en Ontario.

Modalités de sélection et de distribution des produits

Habituellement, TANDEM COMPUTER ne distribue pas de logiciels produits par d'autres firmes mais passe plutôt avec elles des ententes de co-entreprises. Si le logiciel considéré est intéressant pour la compagnie, on entreprend des négociations commerciales et on offre au producteur un appui pour la mise en marché de son logiciel. Toutes les décisions concernant les logiciels sont prises au siège social canadien de la compagnie à Markham.

TANDEM COMPUTER peut assurer une partie des services techniques ou de la formation des utilisateurs, et ce, à la fois pour les logiciels de langue anglaise et les logiciels de langue française.

Clients et produits

TANDEM COMPUTER a dans son catalogue un large éventail de logiciels pour micro et mini-ordinateurs et aussi pour ordinateurs de grande puissance.

TANDEM COMPUTER
7270 Woodbine Avenue, 3rd floor
Markham, Ontario
L3R 4B9
(416) 475-8222

représentant: M. Dick Gerald, directeur régional

TRALCO EDUCATIONAL SOFTWARE

Présentation

TRALCO est une compagnie canadienne située à Hamilton, Ontario, employant cinq personnes, dont trois à temps partiel. Deux employés s'occupent de ventes et de marketing, deux se chargent des services techniques et l'autre employé s'acquitte des tâches administratives. La compagnie a un chiffre d'affaires se situant entre 200 000 \$ à 500 000 \$.

Modalités de sélection et de distribution des produits

TRALCO est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes et est associé en co-entreprise avec un éditeur. Les sources d'information utilisées par la compagnie pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer comprennent la publicité dans les publications spécialisées et les recommandations des producteurs. Les logiciels sont évalués en fonction de leur utilité dans la salle de classe, la réponse qu'ils apportent aux besoins des élèves et des enseignants, leurs capacités graphiques, les fonctions d'aide affichées à l'écran, la documentation qui les accompagne et leur compatibilité avec les micro-ordinateurs de marque Commodore, Apple et IBM.

TRALCO exige normalement une marge de profits de 30% et préfère obtenir des droits de distribution exclusifs. Les responsabilités sont partagées entre le distributeur et le producteur du logiciel en ce qui a trait aux services techniques mais la formation des utilisateurs est assurée par TRALCO.

Actuellement, TRALCO distribue à l'échelle du pays des logiciels en anglais et en français et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

TRALCO distribue des didacticiels pour micro-ordinateurs destinés au marché de l'éducation.

TRALCO EDUCATIONAL SOFTWARE
1030 Upper James, suite 301
Hamilton, Ontario
(416) 575-5717

Représentant: Mme Karen Traynor, présidente

UNISYS CANADA INC.

Présentation

UNISYS CANADA INC. est la filiale canadienne de UNISYS de Détroit, au Michigan, et son siège social canadien est à North York, en Ontario. UNISYS est une nouvelle compagnie issue de la fusion, à la fin de 1986, de Sperry inc. et de Burroughs Memorex inc. La compagnie possède 20 succursales au Canada. UNISYS emploie 1000 personnes parmi lesquelles 250 sont affectées aux ventes et au marketing, 100 aux services techniques et 250 à l'administration. En 1985, les recettes totales de Burroughs Memorex (Canada) ont été de 261,2 millions de dollars, et de 467 millions pour Sperry.

Modalités de sélection et de distribution des produits

UNISYS n'est pas un distributeur conventionnel de logiciels, mais cherche plutôt à former des co-entreprises avec des producteurs. Ces associations peuvent prendre deux formes. Selon la première, qui prévaut souvent pour les logiciels fonctionnant sur micro-ordinateurs, c'est le producteur de logiciels qui vend lui-même son produit ainsi que le matériel informatique de UNISYS, et qui devient en quelque sorte le représentant de UNISYS. Selon le deuxième type d'arrangement, qui s'applique surtout aux produits fonctionnant sur des ordinateurs de grande puissance et sur des mini-ordinateurs, c'est UNISYS qui vend le système complet, et qui verse une royauté pour le logiciel.

La compagnie ne reçoit pas beaucoup de logiciels pour évaluation, bien que ceux-ci soient les bienvenus. Le critère le plus important est leur portabilité pour les différents ordinateurs vendus par Sperry et Burroughs. Toutes les décisions concernant la distribution de logiciels sont prises au siège social canadien. Toutefois, la compagnie possède un centre de développement de logiciels au Québec pour ce qui est des logiciels français, et on y accueille parfois des logiciels mis au point par d'autres firmes.

UNISYS assure les services techniques et la formation des utilisateurs pour certains logiciels, mais en laisse la responsabilité au producteur dans d'autres cas. UNISYS offre des logiciels français et des logiciels anglais dans tout le pays et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

UNISYS vend des systèmes de micro et de mini-ordinateurs et des ordinateurs de grande puissance aux institutions financières, aux entreprises manufacturières et de haute technologie, aux entreprises de distribution et de communications ainsi qu'aux compagnies d'aviation et aux organismes gouvernementaux.

UNISYS CANADA INC.
2001 Sheppard Ave East
North York, Ontario M25 4Z7
(416) 495-4705

Représentant: M. Jim Wilson, directeur des services professionnels

WANG CANADA

Présentation

WANG CANADA est la filiale canadienne de Wang Laboratories Inc. de Boston, Massachusetts. La compagnie compte seize succursales dans la plupart des grandes villes du Canada et emploie 770 personnes.

Modalités de sélection et de distribution des produits

WANG CANADA est un fabricant d'ordinateurs et de logiciels, et distribue aussi les logiciels mis au point par d'autres firmes. La compagnie ne cherche pas activement de nouveaux logiciels à distribuer, c'est donc aux producteurs de logiciels que revient l'initiative de contacter WANG CANADA. L'évaluation de Wang porte sur le prix et les besoins du marché. La décision finale concernant la distribution de logiciels est prise par le directeur technique.

A titre de distributeur de logiciels mis au point par des tiers, WANG CANADA préfère avoir l'exclusivité du produit. La responsabilité de fournir les services techniques dépend du logiciel en question, de l'emplacement du détaillant et de l'entente conclue avec le producteur du logiciel. Dans certains cas, WANG fournit les services techniques, dans d'autres, cette responsabilité revient au producteur. WANG CANADA distribue des logiciels français et des logiciels anglais dans tout le pays et parfois même aux Etats-Unis. La compagnie possède aussi des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

Les logiciels que WANG CANADA distribue s'adressent aux entreprises manufacturières, aux institutions financières, aux détaillants, aux organismes gouvernementaux et aux comptables. Ces logiciels fonctionnent surtout sur des mini-ordinateurs, mais la compagnie s'intéresse de plus en plus aux logiciels pour micro-ordinateurs.

WANG CANADA aimerait maintenant distribuer d'autres logiciels pour micro et mini-ordinateurs ayant des applications bien précises.

WANG CANADA
225 Duncan Mill Rd
Don Mills, Ontario
M3B 3K9
(416) 441-8355

Représentant: M. Karl Tuira, directeur technique

WATCOM PRODUCTS

Présentation

WATCOM PRODUCTS est une compagnie canadienne ayant son siège social à Waterloo, en Ontario. La compagnie emploie 50 personnes, dont 32 sont affectées aux services techniques, 13 au marketing et aux ventes, et les 5 autres à l'administration. Son chiffre d'affaires annuel est d'environ 1 million de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

La compagnie WATCOM PRODUCTS est associée en co-entreprise avec l'université de Waterloo. Elle obtient ses logiciels des services informatiques de l'université et de son département d'informatique.

WATCOM PRODUCTS ne cherche pas à avoir l'exclusivité des logiciels qu'elle distribue. La compagnie offre un service de consultation téléphonique pour le dépannage et les services techniques tandis que la formation des utilisateurs est assurée par un autre organisme appelé "Watcom Educational Services".

WATCOM PRODUCTS ne distribue que des logiciels en anglais à l'échelle internationale et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

Les logiciels distribués par WATCOM PRODUCTS s'adressent aux marchés de l'éducation, des affaires et du gouvernement. La compagnie distribue des logiciels de base de données, de gestion d'inventaires, de traitement de texte ainsi que des didacticiels pour micro-ordinateurs et ordinateurs de grande puissance. La compagnie a aussi des logiciels de systèmes pour gros ordinateurs.

WATCOM PRODUCTS

15 Phillip Street
Waterloo, Ontario
N2L 3X2
(519) 886-3700

Représentant: M. Doug Buchanan, vice-président marketing

XEROX**Présentation**

XEROX est une compagnie américaine à 80%, et canadienne à 20%. Elle compte treize succursales au Canada et emploie 4000 personnes.

Modalités de sélection et de distribution des produits

XEROX distribue des logiciels mis au point par d'autres firmes dans le but de rendre service à ses clients en répondant à l'ensemble de leurs besoins. XEROX possède actuellement une entente avec CompuServe. La compagnie cherche à obtenir les nouveaux logiciels qui répondront à la demande de ses clients.

La responsabilité de fournir les services techniques revient au producteur du logiciel. XEROX assure la formation des utilisateurs dans le cas de quelques logiciels bien connus. XEROX distribue des logiciels français et des logiciels anglais dans tout le pays.

Clients et produits

XEROX distribue actuellement des logiciels pour micro-ordinateurs. La compagnie ne vend pas de logiciels s'adressant à des marchés verticaux, et concentre ses efforts sur les logiciels de comptabilité, de base de données et de feuilles de calcul électronique. XEROX ne cherche pas à distribuer d'autres logiciels mis au point par des tiers.

XEROX
5650 Young Street
Toronto, Ontario
M2M 4G7
(416) 229-3769

Représentant: M. Harry Cogill, directeur des affaires publiques

ALBERTA

ACT COMPUTER SERVICES LTEE

Présentation

ACT COMPUTER SERVICES est une compagnie canadienne oeuvrant principalement en Alberta. Elle a son siège social à Edmonton et un second bureau à Calgary. Avec un total de 100 employés, ses ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 2,25 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

ACT COMPUTER SERVICES produit des logiciels s'intégrant à des systèmes industriels et distribue aussi des logiciels produits par d'autres firmes. La principale source d'information permettant à la compagnie de découvrir de nouveaux logiciels à distribuer est le bouche à oreille. Les producteurs de logiciels doivent faire parvenir une copie du logiciel qu'ils ont créé au bureau d'Edmonton où on évaluera ses fonctions et son utilité pour d'autres systèmes. De plus, ACT pourra communiquer avec certains utilisateurs actuels du logiciel pour compléter son évaluation.

ACT COMPUTER SERVICES cherche à obtenir l'exclusivité des produits qu'elle distribue. Cependant, la compagnie prend à sa charge les services techniques de même que la formation des utilisateurs.

ACT distribue aussi bien des logiciels de langue française que de langue anglaise, et ce, dans tout le pays. ACT a aussi des ententes commerciales avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

ACT COMPUTER SERVICES a comme clients des organisations du secteur manufacturier qui utilisent de l'outillage lourd ou qui gèrent des flottes de véhicules ou d'équipements. Certains logiciels d'application vendus par ACT fonctionnent sur mini-ordinateurs alors que d'autres fonctionnent sur ordinateurs de grande puissance. ACT cherche actuellement à distribuer un plus grand nombre de logiciels spécifiquement destinés à l'industrie manufacturière.

ACT COMPUTER SERVICES
11735 170th Street
Edmonton, Alberta.
T5M 3W7
(403) 451-5555

Représentante: Mme Susan McKay, directrice du marketing et du service à la clientèle.

EDUPRO**Présentation**

EDUPRO SOFTWARE est une compagnie canadienne ayant deux bureaux en Alberta. Le siège social de la compagnie, qui compte quatre employés sans répartition des tâches bien précise, se trouve à Edmonton.

Modalités de sélection et de distribution des produits

EDUPRO SOFTWARE est un distributeur conventionnel de logiciels produits par d'autres firmes. La compagnie découvre de nouveaux logiciels à distribuer dans les pages des publications spécialisées ou par des contacts avec les éditeurs. Les producteurs de logiciels doivent normalement envoyer une copie de leurs logiciels à la compagnie. Celle-ci procède à une évaluation basée sur trois critères. D'abord, on détermine s'il existe une demande pour le produit en question. Ensuite, on examine la fiabilité et l'efficacité du logiciel. Enfin, on fixe le prix du logiciel, qui doit demeurer concurrentiel.

La marge de profit exigée dépend de trois facteurs:

- a) les caractéristiques du logiciel;
- b) l'existence ou non d'une entente d'exclusivité;
- c) à qui, du distributeur ou du producteur, revient la responsabilité du service après-vente et des ententes pour le soutien technique.

EDUPRO SOFTWARE assure la formation de ses clients.

EDUPRO SOFTWARE distribue des logiciels, en français et en anglais, dans les provinces de l'Ouest seulement. La compagnie possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

EDUPRO SOFTWARE distribue actuellement des logiciels d'applications pour micro-ordinateurs destinés aux marchés verticaux des cabinets d'avocats, des petites entreprises et des petites industries. EDUPRO aimerait distribuer d'autres logiciels d'aide à la productivité ainsi que des didacticiels.

EDUPRO SOFTWARE

Box 1216

Edmonton, Alberta

T5J 2M4

(403) 458-0303

Représentant: M. Sam Barsoumian, président

JDA SOFTWARE SERVICES LTEE

Présentation

JDA SOFTWARE SERVICES LTEE est une compagnie canadienne de logiciels qui compte deux bureaux et emploie 35 personnes en tout. Trente sont affectées aux services techniques, deux aux ventes et au marketing tandis que les trois dernières s'acquittent de tâches administratives. Les ventes annuelles de logiciels s'élèvent à près de 3 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

Des logiciels que JDA SOFTWARE SERVICES LTEE distribue, 50 % proviennent de l'entreprise, 30 % d'une entente de co-distribution avec une autre entreprise et le reste (20 %) de firmes indépendantes.

JDA est un "intermédiaire valeur ajoutée" (VAR) de IBM. La compagnie obtient les logiciels auprès de IBM et d'autres producteurs. Les logiciels font l'objet d'une évaluation portant sur leur utilité, leur qualité, leur rendement, la documentation qui les accompagne et leur souplesse d'utilisation et de modification. La compagnie qui les produit est par ailleurs jugée sur ses réalisations passées.

La marge de profit requise se situe entre 40% à 60%, mais on préfère 60%. JDA SOFTWARE SERVICES LTEE préfère également obtenir l'exclusivité, mais cela n'est pas obligatoire. La responsabilité de fournir les services techniques est partagée avec le producteur, mais JDA se charge de la formation des utilisateurs.

JDA SOFTWARE SERVICES LTEE ne distribue que des logiciels en langue anglaise. La distribution se fait dans toute l'Amérique du Nord, la compagnie ayant des ententes avec des distributeurs aux Etats-Unis.

Clients et produits

JDA SOFTWARE SERVICES LTEE distribue des logiciels pour mini-ordinateurs s'adressant aux marchés suivants: gaz et pétrole, vente au détail, entreposage/distribution et administrations municipales. La compagnie vend des logiciels de communications, de bases de données, de systèmes et de traitement de texte. JDA aimerait ajouter à son catalogue des logiciels de comptabilité, de finance et de gestion d'inventaires pour mini-ordinateurs.

JDA SOFTWARE SERVICES LTEE
1035 64th Avenue S.E., Suite 10
Calgary, Alberta
T2H 2J7
(403) 255-9317

Représentant: M. Don Thompson, directeur du marketing

KANALTA DATA SERVICES**Présentation**

KANALTA DATA SERVICES est une compagnie canadienne ayant son siège social à Calgary et un autre bureau à Winnipeg. Elle compte actuellement 42 employés: treize sont affectés aux services techniques et cinq s'occupent de ventes et de marketing. Les 24 qui restent occupent des fonctions administratives ou de direction.

Modalités de sélection et de distribution des produits

KANALTA est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes, trouvant ses logiciels dans les salons de l'informatique et les publications spécialisées. La compagnie évalue les logiciels selon leur rendement et leur valeur commerciale. Toutes les décisions concernant les logiciels sont prises au siège social à Calgary.

La marge de profit normalement exigée est de 40 pour cent. KANALTA DATA SERVICES préfère obtenir l'exclusivité du produit, mais cela dépend du logiciel. La question des services techniques et de la formation dépend également du logiciel, de la marge de profit et de l'existence ou non d'une entente d'exclusivité.

KANALTA ne distribue que des logiciels de langue anglaise, et uniquement dans les provinces de l'Ouest. La compagnie a des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

KANALTA DATA SERVICES distribue des logiciels destinés à l'industrie de la distribution, y compris celle des fruits et légumes, des produits alimentaires et de la vente en gros. Le marché visé est celui des utilisateurs d'ordinateurs Vax de DEC. La compagnie compte à son catalogue des logiciels de comptabilité, d'applications financières, de production et de gestion d'inventaire. KANALTA est actuellement à la recherche d'un progiciel de gestion immobilière. Il se peut toutefois que la compagnie le mette au point elle-même.

KANALTA DATA SERVICES

7100 44 Street South East
Calgary, Alberta
T2H 1X2
(403) 236-6100

Représentant: M. Earl Lewis, directeur du marketing

COLOMBIE-BRITANNIQUE

B.O.S.S. COMPUTER GROUP**Présentation**

B.O.S.S. est une compagnie canadienne localisée à Coquitlam en Colombie-Britannique. B.O.S.S. COMPUTER GROUP a quatre employés. La division du travail entre eux n'est pas précise. Les ventes annuelles de logiciels s'élèvent à 500,000 \$.

Modalités de sélection et de distribution des produits

B.O.S.S. COMPUTER GROUP est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes. Les sources d'information utilisées pour trouver de nouveaux logiciels à distribuer comprennent le bouche à oreille, les catalogues américains et les communications originant des producteurs. Les logiciels soumis sont évalués quant à leur fiabilité, le nombre de copies déjà vendues et installées et la disponibilité du code source. C'est à Coquitlam que se prennent toutes les décisions concernant les logiciels.

La marge de profits normalement requise est de 50%. La compagnie demande occasionnellement l'exclusivité sur certains produits et assume la responsabilité des services techniques et de la formation des utilisateurs.

B.O.S.S. COMPUTER GROUP distribue, à l'échelle de tout le pays, des logiciels de langue anglaise seulement. La compagnie n'a passé jusqu'à maintenant aucune entente avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

Les types de marchés verticaux servis par la compagnie comprennent les sociétés de location de véhicules automobiles, les organisations s'occupant de gestion des cliniques médicales ou de facturation des services médicaux, et les compagnies de finance ou d'assurances qui sont elles-mêmes au service des vendeurs de véhicules automobiles. B.O.S.S. COMPUTER GROUP distribue des logiciels pour micro-ordinateurs, pour mini-ordinateurs ou pour ordinateurs de grande puissance, s'appliquant à la comptabilité, à la gestion des inventaires et au financement d'entreprises. B.O.S.S. COMPUTER GROUP cherche présentement à distribuer des logiciels de soutien au commerce de location d'équipements.

B.O.S.S. COMPUTER GROUP
942A Sherwood Avenue
Coquitlam, British Columbia
V3K 1A9
(604) 522-0661

Représentant: M. Bob Heller

DIDATECH SOFTWARE LTEE**Présentation**

DIDATECH SOFTWARE LTEE est une compagnie canadienne située à Burnaby, en Colombie-Britannique, comptant six employés: deux sont affectés aux ventes et au marketing, deux au travail de bureau et les deux derniers au service après-vente. Le chiffre de ventes annuelles de logiciels est d'environ 500 000 \$.

Modalités de sélection et de distribution des produits

DIDATECH SOFTWARE LTEE est un éditeur et un distributeur de logiciels mis au point par d'autres firmes. Il est conseillé aux producteurs de contacter Didatech et de lui soumettre une description écrite du logiciel qu'ils aimeraient faire distribuer. L'évaluation porte sur la valeur commerciale et la qualité technique du produit. La décision finale suite à cette évaluation est prise par le service de recherche et développement de la compagnie à Burnaby.

La marge de profit exigée est normalement de 10%, et la compagnie cherche à s'assurer de l'exclusivité du produit. DIDATECH assure les services techniques de première ligne, mais demande au producteur de fournir les services techniques plus spécialisés. DIDATECH assure également la formation des utilisateurs.

DIDATECH distribue seulement des logiciels en anglais car la compagnie fait affaires partout au Canada sauf au Québec. La compagnie possède aussi des ententes commerciales avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

DIDATECH distribue des didacticiels pour micro-ordinateurs de marque Apple, Commodore et IBM. La compagnie cherche actuellement à ajouter d'autres didacticiels pour micro-ordinateurs à son catalogue.

DIDATECH SOFTWARE LTEE
3812 William Street
Burnaby, British Columbia
N5C 3H9
(604) 299-4435

Représentant: M. Paul Melhus, président

ESCOM DISTRIBUTION LTEE**Présentation**

ESCOM DISTRIBUTION LTEE est une compagnie canadienne ayant des bureaux à Vancouver et à Toronto. Elle compte quinze employés dont quatre en marketing et ventes, un en administration et dix qui sont affectés aux logiciels. Ses ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 2 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

ESCOM met au point ses propres logiciels et distribue les logiciels produits par d'autres firmes. Son principal moyen de découvrir de nouveaux logiciels est le bouche à oreille, et les logiciels sont évalués sur le plan de leur utilité, de leur simplicité d'utilisation et de leur prix. Toutes les décisions concernant les logiciels sont prises aux bureaux de la compagnie à Burnaby, en banlieue de Vancouver.

ESCOM exige normalement une marge de profit de 50%. La compagnie cherche parfois à obtenir un accord d'exclusivité, et se charge des services techniques et de la formation.

A l'heure actuelle, la compagnie ne distribue que des logiciels en langue anglaise, à la grandeur du pays. ESCOM ne possède aucune entente avec des distributeurs étrangers, mais projète de vendre ses logiciels aux Etats-Unis.

Clients et produits

Les marchés verticaux servis par la compagnie comprennent les institutions financières, les services de loisirs, les industries de services et l'éducation permanente. ESCOM distribue actuellement des logiciels d'applications en finance, communications, bases de données et systèmes pour micro et mini-ordinateurs.

ESCOM DISTRIBUTION LTEE

616-4211 Kingsway
Vancouver, British Columbia
V5H 1Z6
(604) 438-7361

Représentant: M. Ralph Turfus, président

GROUP WEST SYSTEMS**Présentation**

GROUP WEST SYSTEMS est une compagnie canadienne ayant son siège social à Vancouver et des succursales à Toronto ainsi qu'à Seattle, Washington. La compagnie emploie actuellement 18 personnes, dont six sont affectés au marketing et aux ventes, deux aux tâches administratives et dix aux services techniques. Ses ventes annuelles de logiciels sont d'environ 1,2 million de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

GROUP WEST SYSTEMS est une compagnie de distribution de logiciels conventionnelle qui découvre ses logiciels dans les pages des publications spécialisées ou par les démonstrations que lui en font certains utilisateurs. Les producteurs fournissent normalement de la documentation pour un examen préliminaire, et **GROUP WEST SYSTEMS** jugera du produit en fonction de son utilité et de sa simplicité d'utilisation. Toutes les décisions quant à la distribution sont prises à Vancouver.

GROUP WEST SYSTEMS retient une marge de profit de 40 à 60 pour cent, préfère passer des ententes d'exclusivité et fournit les services techniques et la formation.

GROUP WEST SYSTEMS ne distribue que des logiciels en anglais à la grandeur du pays, et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

GROUP WEST SYSTEMS vend des logiciels d'applications pour mini-ordinateurs en comptabilité et en finance destinés aux marchés des entreprises manufacturières et de distribution ainsi qu'aux marchés financiers. La compagnie aimerait distribuer d'autres logiciels pour mini-ordinateurs dans les secteurs manufacturiers, du génie et de la distribution.

GROUP WEST SYSTEMS

Suite 105, 6125 Suffix

Burnaby, B.C.

V5H 4G1

(604) 437-3376

Représentant: M. Bill Ste-Marie, vice-président aux opérations

INTERNATIONAL MARKITECH

Présentation

INTERNATIONAL MARKITECH est une compagnie canadienne ayant deux bureaux à Vancouver et un autre aux Etats-Unis. Elle compte 20 employés.

Modalités de sélection et de distribution des produits

INTERNATIONAL MARKITECH est surtout un producteur de logiciels. A l'heure actuelle, la compagnie ne distribue pas de logiciels mis au point par d'autres firmes, bien que cela soit une possibilité dans un proche avenir.

Clients et produits

Les logiciels de INTERNATIONAL MARKITECH s'adressent aux marchés de la restauration et de la gestion. La compagnie met au point et distribue des logiciels de comptabilité et des didacticiels, et pourrait vouloir distribuer d'autres logiciels de gestion produits par des tiers.

INTERNATIONAL MARKITECH

119 West Pender Street
Vancouver, British Columbia
V6B 1S5
(604) 687-8841

Représentant: M. Gabe Bendal, directeur des systèmes

INTERWORLD ELECTRONICS & COMPUTER INDUSTRIES**Présentation**

INTERWORLD ELECTRONICS est une compagnie canadienne ayant quatre bureaux dans l'Ouest canadien et employant douze personnes à l'heure actuelle. Le chiffre de ventes annuelles de logiciels n'était pas disponible.

Modalités de sélection et de distribution des produits

INTERWORLD ELECTRONICS est un distributeur conventionnel de logiciels américains. La compagnie découvre les logiciels qui l'intéressent dans les publications spécialisées et par les contacts avec les producteurs. Son évaluation porte sur les aspects techniques et la documentation accompagnant les logiciels.

INTERWORLD ELECTRONICS cherche à obtenir des ententes d'exclusivité. C'est le producteur qui doit fournir la plupart des services techniques spécialisés, la compagnie assurant parfois elle-même les services de première ligne. Les utilisateurs n'ont généralement pas besoin de formation, les manuels étant normalement suffisamment explicites.

INTERWORLD ELECTRONICS ne distribue que des logiciels en anglais dans les provinces de l'Ouest et possède des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

INTERWORLD ELECTRONICS distribue actuellement des logiciels pour micro-ordinateurs dans le domaine de la conception assistée et des applications scientifiques.

INTERWORLD ELECTRONICS & COMPUTER INDUSTRIES

1415 Welch St.
North Vancouver, B.C.
V7P 1B5
(604) 984-4171

Représentant: M. Ari Cassel, directeur

MICRONET DISTRIBUTION LTEE**Présentation**

MICRONET est une compagnie canadienne ayant un seul bureau à Burnaby en Colombie-Britannique. Sur un total de 20 employés, cinq travaillent aux ventes et au marketing, trois s'occupent de tâches administratives et les neuf autres contribuent à fournir les services techniques.

Modalités de sélection et de distribution des produits

MICRONET est un distributeur conventionnel de logiciels produits par d'autres firmes. Les publications commerciales sont une des sources d'information de la compagnie pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer. MICRONET évalue les logiciels en fonction de leur simplicité d'utilisation.

MICRONET ne cherche pas à obtenir l'exclusivité des droits de distribution des logiciels qu'elle distribue. Les services techniques sont avant tout la responsabilité du producteur mais MICRONET fournit le service de formation.

MICRONET distribue seulement des logiciels de langue anglaise, surtout en Colombie-Britannique mais aussi, dans une faible proportion, en Alberta. La compagnie ne fait aucune vente en dehors de ces deux provinces.

Clients et produits

MICRONET distribue des logiciels de comptabilité fonctionnant sur micro-ordinateurs ainsi que quelques-uns pour mini-ordinateurs. MICRONET aimerait maintenant distribuer de nouveaux logiciels de traitement de texte ou de feuille de calcul électronique.

MICRONET DISTRIBUTION LTEE

258-6450 Roberts Street
Burnaby, B.C.
V5G 4E1
(604) 294-3299

représentant: Mme Susan Sanders, directrice, service à la clientèle et formation.

NIAKWA TAX**Présentation**

NIAKWA TAX est une compagnie canadienne ayant son siège social à Vancouver et un second bureau à Toronto. Il y a huit employés à Vancouver et quatre à Toronto. Les ventes annuelles de logiciels s'élèvent à 2 millions de dollars environ.

Modalités de sélection et de distribution des produits

NIAKWA TAX est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes. Les publications commerciales constituent la principale source d'information utilisée pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer. Les producteurs doivent envoyer une copie de leurs logiciels au siège social de la compagnie, à Vancouver, où on procédera à leur évaluation sur la base de leur potentiel commercial.

La marge de profit normalement requise est de 50%. NIAKWA TAX cherche à obtenir des ententes lui assurant l'exclusivité des produits qu'elle distribue mais fournit à la fois les services techniques et la formation des utilisateurs.

NIAKWA TAX distribue des logiciels de langue anglaise et de langue française partout au Canada et bénéficie d'ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

NIAKWA TAX distribue des logiciels de comptabilité y compris des applications en matière de rapports d'impôts et de systèmes de paye ainsi que des feuilles de calcul électronique, à la fois pour des micro-ordinateurs et pour des mini-ordinateurs.

NIAKWA TAX
250 - 16655 West Broadway
Vancouver, B.C.
V6J 1X1
(604) 733-4515

Représentant: M. Wally Corrin, président.

OAK SOFTWARE DISTRIBUTING

Présentation

OAK SOFTWARE est une compagnie canadienne ayant un bureau à Vancouver, en Colombie-Britannique, et qui devait ouvrir un deuxième bureau au Manitoba en avril 1987. Il n'y a pas de répartition précise du travail entre les trois employés de la compagnie. Les ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 750,000 \$.

Modalités de sélection et de distribution des produits

OAK SOFTWARE est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes. Les sources d'information pour découvrir de nouveaux logiciels à distribuer comprennent les expositions commerciales, le bouche à oreille, la publicité et les producteurs de logiciels eux-mêmes qui communiquent avec la compagnie. Ces derniers peuvent soumettre leurs produits de trois façons à OAK SOFTWARE: en envoyant une copie de démonstration de leur logiciel, en envoyant seulement une description technique, ou en prenant contact directement avec le distributeur. Le processus d'évaluation varie selon le logiciel. Par exemple, un logiciel récréatif doit présenter un aspect graphique de qualité.

La marge de profit demandée par la compagnie est de 55% du prix de détail. OAK SOFTWARE cherche à obtenir l'exclusivité des droits de distribution pour la Colombie-Britannique mais pas pour tout le Canada. La compagnie partage avec le producteur la responsabilité des services techniques. En tant que distributeur, OAK SOFTWARE fournit le service de première ligne. C'est le producteur du logiciel qui doit se charger de la formation des utilisateurs.

OAK SOFTWARE ne distribue actuellement que des logiciels de langue anglaise, en Colombie-Britannique, en Alberta et en Saskatchewan. Le nouveau bureau au Manitoba servira le nord de l'Ontario et le Québec. La compagnie envisage de faire de la distribution aux Etats-Unis au cours de la prochaine année mais ne possède aucune entente avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

Les marchés verticaux de OAK SOFTWARE comprennent les jeux vidéo, les logiciels visant à augmenter la productivité individuelle et les logiciels utilitaires. OAK SOFTWARE distribue actuellement des logiciels d'applications graphiques pour micro-ordinateurs, des jeux et des systèmes d'aide à l'édition. La compagnie cherche à distribuer maintenant des logiciels d'affaires de prix moyens.

OAK SOFTWARE DISTRIBUTING

1-2475 Manitoba Street
Vancouver, British Columbia
V5Y 3A4
(604) 942-7638

Représentant: M. Otto Keller, directeur.

POS RETAIL COMPUTER SYSTEMS

Présentation

POS RETAIL COMPUTER SYSTEMS est une compagnie ayant un seul bureau situé à North Vancouver, en Colombie-Britannique, et y employant cinq personnes. Les ventes annuelles de la compagnie en logiciels dépassent 500,000 \$.

Modalités de sélection et de distribution des produits

POS RETAIL COMPUTER SYSTEMS est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes. Les produits intéressants pour la compagnie sont découverts dans la documentation commerciale, grâce au bouche à oreille et à l'occasion de contacts avec des producteurs. Les producteurs de logiciels qui désirent soumettre un produit à la compagnie doivent envoyer une copie de démonstration de leur logiciel. On évalue alors les possibilités commerciales du produit par rapport au marché de détail et on évalue aussi la rapidité d'exécution et la structure du progiciel.

POS RETAIL COMPUTER SYSTEMS demande l'exclusivité au producteur, en termes d'applications générales (par exemple, le traitement de texte), mais non pas en termes de territoire. La compagnie fournit à la fois les services techniques et la formation des utilisateurs.

POS RETAIL COMPUTER SYSTEMS distribue surtout des logiciels de langue anglaise mais aussi quelques-uns en français. La compagnie fait des affaires dans l'ouest du Canada et réalise la majorité de ses ventes en Colombie-Britannique. POS RETAIL COMPUTER SYSTEMS a des ententes avec des distributeurs étrangers.

Clients et produits

POS RETAIL COMPUTER SYSTEMS ne distribue pas des logiciels visant des marchés verticaux très spécifiques, mais plutôt des logiciels de gestion de points de vente, de comptabilité et de gestion d'inventaires. POS RETAIL COMPUTER SYSTEMS aimerait mettre en vente des logiciels plus avancés et mieux structurés dans le domaine de la gestion des points de vente.

POS RETAIL COMPUTER SYSTEMS
200-116 East Third Street
North Vancouver, British Columbia
V7L 1E6
(604) 984-3351

représentant: M. Jacobson, directeur, matériel d'origine (O.E.M.)

SYDNEY DEVELOPMENT CORPORATION**Présentation**

SYDNEY DEVELOPMENT est une compagnie publique dont le siège social est situé à Vancouver, en Colombie-Britannique. La compagnie possède une succursale à Toronto et cinq autres succursales aux Etats-Unis. Il y a 85 employés en tout au siège social à Vancouver. Environ 30 d'entre eux sont affectés à des tâches reliées aux services techniques ou à des tâches administratives tandis qu'environ 40 personnes sont employées à la production de logiciels. Les dix-sept employés qui restent sont responsables des opérations de marketing et de vente.

Modalités de sélection et de distribution des produits

SYDNEY DEVELOPMENT CORPORATION a formé une co-entreprise conjointement avec le gouvernement et certains producteurs de logiciels. Pour retenir un logiciel, la compagnie s'impose un long processus d'évaluation au cours duquel on déterminera, entre autres, si le logiciel est viable commercialement. Toutes les décisions concernant les logiciels sont prises au siège social, à Vancouver, par la direction de la compagnie.

SYDNEY DEVELOPMENT CORPORATION cherche parfois à obtenir l'exclusivité des droits de distribution. Le partage des responsabilités concernant les services techniques et la formation des utilisateurs est déterminé dans le contrat entre le producteur et la compagnie.

Clients et produits

SYDNEY DEVELOPMENT CORPORATION distribue des progiciels de télécommunications pour micro et mini-ordinateurs et pour ordinateurs de grande puissance. La compagnie cherche à commercialiser d'autres logiciels de communications mis au point par d'autres firmes.

SYDNEY DEVELOPMENT CORPORATION

1385 West 8th Avenue
Vancouver, British Columbia

(604) 734-8822

représentant: Mme Susan Smith, vice-présidente service des ventes et du marketing

TLD COMPUTERS LTEE

Présentation

TLD COMPUTERS est une compagnie canadienne comptant dix succursales au Canada. Ces succursales comprennent des bureaux de ventes au détail et un centre de distribution en gros. La compagnie emploie présentement 33 personnes. Vingt-cinq d'entre elles sont affectées au marketing et aux ventes, 4 autres s'occupent des services techniques et les 4 dernières font partie des services administratifs. Les ventes annuelles de logiciels s'élèvent à environ 10 millions de dollars.

Modalités de sélection et de distribution des produits

TLD COMPUTERS est un distributeur conventionnel de logiciels mis au point par d'autres firmes. Les sources d'information permettant à la compagnie de découvrir de nouveaux logiciels à distribuer comprennent les expositions commerciales, les journaux d'affaires et les démarches entreprises par les producteurs de logiciels.

Le producteur qui souhaite soumettre un produit à la compagnie commence généralement par envoyer la documentation pertinente au siège social de TLD COMPUTERS, à Richmond en Colombie-Britannique. Par la suite, TLD COMPUTERS évaluera le logiciel en question en fonction de sa simplicité d'utilisation et de sa capacité à répondre aux besoins spécifiques d'un secteur du marché. De plus, le logiciel doit être impeccable du point de vue technique.

TLD COMPUTERS exige une marge de profit se situant entre 20 et 40% et demande généralement l'exclusivité des droits de distribution. Les responsabilités sont partagées entre TLD COMPUTERS et le producteur du logiciel en ce qui a trait aux services techniques mais la compagnie assure la formation des utilisateurs. Actuellement, TLD COMPUTERS distribue à l'échelle du pays des logiciels de langue anglaise seulement. La compagnie importe et distribue également des logiciels étrangers.

Clients et produits

Les marchés verticaux servis par la compagnie comprennent le domaine de l'immobilier, les organisations de charité (pour les systèmes de gestion des donations en argent) et le domaine de la comptabilité. TLD COMPUTERS distribue surtout des logiciels pour micro-ordinateurs qui sont applicables à la gestion des affaires. La compagnie aimerait distribuer des logiciels pour micro-ordinateurs dans le domaine manufacturier.

TLD COMPUTERS LTEE
12831 Horseshoe Place
Richmond, B.C.
V7A 4X5
(604) 274-7122

représentant: M. Cedric Tetzl, directeur.

INDEX

LISTE DES DISTRIBUTEURS

ACT Computer Services	105
Addison-Wesley	47
Advantage Computer Accessories	48
Albert White & Co.	49
Alton Computerware	50
Armada Systems	51
AT & T Canada inc	9
B.O.S.S. Computer Group	111
Beacon Software	52
Beamscope	53
Becterm inc	10
Braegen Group	54
Calculus Cie d'Informatique Itée	11
Canada Systems Group	55
Cognos inc	12
Comport inc	13
Compucraft Systems ltd	56
Compuserve	57
Computer Associates inc	14
Computer Genesis	58
Computerland	59
Computerlinks Canada inc	60
Comshare ltd	61
Comspec	62
Comterm inc	15
Control Data	63
Corporation Réseau Computertime	16
Crowntek Business Centre	64
Cullinet Canada inc	17
Data General (Canada) inc	65
Dataline	66
Dehan EDP	67
Didatech Software ltd	112
Digital Equipment du Canada	68
Distribution Multimicro (les)	18
Editions FM	19
EMJ Data Systems	69
Edupro Software	106
Escom Distribution ltd	113
Frantek	70
Group West Systems	114
Groupe ACSI (Le)	20
Groupe Visiontronique inc	21
Hewlett Packard (Canada) Itée	71
Honeywell-Bull	72
I.B.M.	73
Idéonic-Lavalin	22
Info-Oriente inc (Les Conseillers)	23
ISD Marketing inc	74
IST	24
Ingram Software	75
Innovus	76
International Markitech	115
Interworld Electronics & Computer Industries	116

JDA Software Services	107
Kanalta Data Services	108
Logibec Groupe Informatique Itée	25
Logicware	77
Logidisque inc	26
MAI Canada Itée	78
MDS Quantel Canada	79
Management Horizons	80
Martin Ford Intersystems ltd	81
McGraw-Hill Ryerson	82
McKenzie Brown Canada	83
Micro Contact inc	28
Micro Tempus inc	30
Micro-Boutique	27
Micro-Logic d'Applications MLA inc	29
Microage	84
Micronet Distributing ltd	117
MKS Informatique	31
NCR Canada inc	85
Niakwa Tax	118
Norampac	86
Northern Telecom Canada Itée	32
Oak Software Distributing	119
Ogivar inc	33
Olivetti Canada Itée	87
Ordinateurs Hypocrat inc (Les)	34
Parityplus	88
POS Retail Computer Systems	120
Prime Computer of Canada	89
Prior Data Sciences	90
Psy-Den inc	35
PUCE inc	36
Quasimodo Itée	37
Québit Logiciels inc	38
Richardson Profit	91
Saraguay Software Distributors	92
Servi-Comp	39
Sidus	93
SMD Informatique	40
Société Grics (La)	41
Softsel Canada	94
Spectrix	95
Sydney Development Corporation	121
Systèmes d'Information Logi-Pol inc	42
Systèmes Tyme Itée	43
Systemhouse inc	96
TLD Computers Itée	122
Tandem Computer	97
Tralco Educational Software	98
Technologies Arrakis	44
Unisys Canada inc	99
Wang Canada	100
Watcom Products	101
Xerox	102



Gouvernement
du Canada

Expansion industrielle
régionale

Government
of Canada

Regional Industrial
Expansion



Gouvernement du Québec
**Ministère des
Communications**



Gouvernement du Québec
**Ministère de l'Industrie
et du Commerce**