

Devoir 1

Échéance : le mardi 01 novembre 2016

Etude de cas : le groupe 3-SOFT

Comme bien d'autres entreprises, le Groupe 3-SOFT est né dans le sous-sol d'une résidence à Saint Constant sur la Rive-Sud de Montréal. C'était en 1987, avec 40\$ en poche et du financement obtenu par cartes de crédit, deux jeunes entrepreneurs alors au début de la vingtaine, Serge Beauchemin et André Morissette avaient la volonté de réussir.

Déménagé depuis à Brossard, Le groupe 3-SOFT se présente aujourd'hui comme premier revendeur de logiciels au Québec et l'un des plus importants au pays. Il occupe aussi le premier rang au Canada dans le marché des logiciels destinés au secteur de l'éducation.

L'entreprise qui assurait déjà sa rentabilité au terme de la première année grâce à un chiffre d'affaires de 600 000\$, puis de 1,5M\$ l'année suivante, devrait afficher des revenus de 70M\$ en 2004. L'entreprise entend poursuivre sur sa lancée. « Il y a de la place pour accroître nos parts de marché et notre clientèle », affirme M. Beauchemin, président de 3-SOFT, qui possède aussi des bureaux à Ottawa, à Toronto et, depuis 18 mois, à Calgary.

Le marché de la revente de logiciels aux Canada ne sera pas en forte croissance au cours des prochaines années, soit environ de 3 à 4% par an. Mais, souligne M. Beauchemin, c'est un secteur d'activité évalué à quelque 1 milliard de dollars et dont 3-SOFT ne détient que 8% des parts. « Nous allons travailler à prendre une plus grande part de la tarte », assure le président.

Au pays, Le Groupe 3-SOFT occupe une place dominante dans la vente de licences Microsoft au secteur de l'éducation : 40% des ventes canadiennes du géant Seattle dans ce domaine passent par 3-SOFT. L'entreprise compte Symantec, Adobe, Novell et Lotus parmi ses partenaires d'affaires. En plus du gouvernement du Québec, elle a pour clients de grandes entreprises comme la Banque Nationale, Métro et Loblaw.

La gestion à distance

Même si sa division Logiciel 3-SOFT fournit près de 95% de ses bénéfices, le Groupe mise aussi sur deux autres filiales pour assurer sa croissance. Lancée en 2001, sa division Noxent « œuvre dans le marché le plus prometteur des prochaines années », estime M. Beauchemin.

Spécialisée dans l'impartition en matière de gestion des infrastructures à distance, y compris la surveillance et la sécurisation des réseaux, la mise à niveau des applications et la maintenance des systèmes, Noxent vise le marché des PME. Son chiffre d'affaires pourrait doubler en 2005.

« Les PME utilisent de plus en plus les technologies de l'information, comme les intranets et les extranets ou des sites de commerce électronique, mais elles n'ont pas les ressources pour assurer la gestion de leurs infrastructures », affirme M. Beauchemin. Enfin, sa division Formation 3-SOFT assure la formation des professionnels en technologie de l'information. Elle offre entre autre une formation accréditée pour les produits Microsoft. La croissance de 3-SOFT passe aussi par des alliances stratégiques. « Nous allons regarder toutes les occasions de partenariats ou d'acquisitions qui se présenteront », dit M. Beauchemin

L'une des sociétés les mieux gérées.

Même si elle n'est pas une entreprise publique, 3-SOFT a un conseil d'administration. « Pour le président d'une entreprise, c'est la meilleure façon de valider ses idées, de gérer avec rigueur et de tenir ses engagements pour ce qui est de la croissance et des objectifs », croit l'entrepreneur.

Son CA regroupe des noms bien connus : Luc Beauregard, fondateur de National, Christian Chagnon, ancien vice-président de vidéotron, Pierre Ducros, cofondateur de DMR, Gérard-Antoine Limoges, ancien président de Caron Bélanger chez Eynet Young, et André Forest, fondateur de Jobboom.com.

« Serge Beauchemin a un esprit d'équipe très positif au conseil d'administration », souligne M. Ducros, qui dit tenir un rôle d'entraîneur auprès du président de 3 SOFT. Tous les mois, l'entreprise présente ses résultats financiers. Les dirigeants réunissent annuellement tous les employés et leurs conjoints pour leur présenter les résultats et les objectifs de l'entreprise.

Deux fois l'an, elle sonde ses quelque 80 employés pour mesurer leur satisfaction.

Voilà qui explique en partie pourquoi l'entreprise figure régulièrement au tableau des 50 sociétés privées les mieux gérées, établi annuellement par Samson Belair et Touche. En 2002 elle a remporté le prix Entrepreneurship de l'association de la recherche industrielle du Québec.

Instructions :

Je m'attends à ce que vous sachiez appliquer les notions vues en classe et lors des séances de laboratoire. Le rapport ne doit pas dépasser 3 pages à une interligne et demie et 12 caractères au pouce (excluant les annexes).

Vous devriez joindre en plus :

- L'attestation d'éthique personnelle signée à la fin du document.
- La grille d'évaluation du devoir disponible sur le blackboard learn.
- La rubrique d'évaluation du devoir disponible aussi sur le blackboard learn.