

COGEP veut doubler ses ventes en 2011



Le président de COGEP, Michel Fournier



Anne Drolet

Le Soleil

(Québec) Le concepteur de logiciel COGEP projette de doubler ses ventes en 2011, misant sur sa croissance dans les marchés hors Québec et dans la lucrative industrie des mines.

COGEP continue sa percée dans le secteur minier, ayant conclu huit nouvelles ententes dans les 12 derniers mois. Récemment, le créateur du logiciel de maintenance Guide Ti a notamment signé un contrat avec Canadian Royalties, pour une mine de nickel au Nunavik, ainsi qu'avec Quinsam Coal Mine, en Colombie-Britannique. COGEP a aussi remporté cette année ses premiers contrats en Afrique de l'Ouest, dans deux mines de la québécoise Semafo. Sans vouloir préciser les montants pour chaque entente, le président de COGEP, Michel Fournier, indique que les contrats dans les mines oscillent entre 150 000 \$ et 400 000 \$. Des montants beaucoup plus généreux que dans d'autres champs d'activité, où l'entreprise récolte en moyenne 50 000 \$ à 60 000 \$.

Depuis deux ans, COGEP a décroché 16 contrats miniers, fait valoir M. Fournier. Cette industrie aura d'ailleurs été salubre alors que les secteurs manufacturiers et industriels tournaient au ralenti, note M. Fournier.

Déjà, le logiciel de COGEP est présent dans 25 mines. Et l'entreprise est sur une bonne lancée. «Dans ce domaine, il y a beaucoup de bouche-à-oreille. Quand tu es aimé dans une mine, la bonne nouvelle se répand», avance M. Fournier, qui voit encore plus grand pour COGEP. «Ce sont de gros projets, mais ce sont des petites minières. Là on veut s'attaquer beaucoup plus aux gros, les Xstrata, les Rio Tinto, les Arcelor Mittal.»

OUTIL DE GESTION

Guide Ti est un outil de gestion de la maintenance, des inventaires et des achats. Il vise à améliorer la productivité des entreprises, notamment en accélérant le processus d'approvisionnement. Un aspect vital pour les mines, spécifie M. Fournier. Comme elles se situent dans des endroits éloignés, les délais pour faire livrer une pièce manquante, par exemple, sont allongés. Un ralentissement de production qui s'avère d'autant plus coûteux s'il est mal planifié. Le logiciel permet de commander rapidement une pièce défectueuse et même de prévoir certains bris à l'avance, à la lumière des événements passés.

En 2010, les contrats hors Québec, tous secteurs confondus, correspondaient à 45 % du chiffre de vente de l'entreprise, alors qu'ils représentaient plutôt 10 % en 2009. Une voie que COGEP veut exploiter au maximum. L'Amérique du Sud et l'Afrique de l'Ouest sont sur le radar dans le secteur minier. COGEP a aussi vu certains de ses clients québécois, parmi lesquels Saputo, Natrel et Quebecor, exporter le logiciel dans d'autres installations au Canada.

Ces contrats à l'extérieur de la province sont alléchants : puisqu'ils sont en général de plus grande envergure que les mandats québécois, ils sont aussi plus payants. COGEP entrevoit de plus de possibles ententes avec Microsoft, après des années à faire valoir les atouts de son logiciel auprès du géant de l'informatique. Un gros joueur qui pourrait faire exploser les ventes.

Mais COGEP ne délaissera pas non plus le Québec. Deux gros contrats, un dans le secteur municipal et l'autre dans le domaine de la santé, seront annoncés sous peu.

Pour consulter l'article en ligne :

http://www.cyberpresse.ca/le-soleil/affaires/jeux-et-logiciels/201104/22/01-4392708-COGEP-veut-doubler-ses-ventes-en-2011.php?utm_categorieinterne=trafficdrivers&utm_contenuinterne=envoyer_cbp