



Profils d'affaires

TABLE DES MATIÈRES

MEDIAGRIF TECHNOLOGIES INTERACTIVES	<i>p. 3</i>
OPPORTUNITÉS GOUVERNEMENTALES	
MERX	<i>p. 5</i>
BidNet	<i>p. 6</i>
Epipeline	<i>p. 7</i>
GovernmentBids	<i>p. 8</i>
IPT	<i>p. 9</i>
Construction Bidboard	<i>p. 10</i>
COMPOSANTS ÉLECTRONIQUES	
The Broker Forum	<i>p. 11</i>
INFORMATIQUE, TI ET TÉLÉCOMS	
Power Source Online	<i>p. 12</i>
Market Velocity	<i>p. 13</i>
ÉQUIPEMENT MÉDICAL	
Medical Equipment Finders	<i>p. 14</i>
MARCHÉ SECONDAIRE DE L’AUTOMOBILE	
Carrus Technologies	<i>p. 15</i>
Truck Parts Locator	<i>p. 16</i>
VINS ET SPIRITUEUX	
Global Wine & Spirits	<i>p. 17</i>
DIAMANTS ET BIJOUX	
Polygon	<i>p. 18</i>

MERX – Profil d'affaires

Secteur d'activité **Opportunités gouvernementales**



Site Web : <http://www.merx.com>

Profil

MERX est le plus important fournisseur au Canada pour la publication électronique d'appels d'offres et est un chef de file mondial en développement de systèmes d'appels d'offres. Chaque jour, des dizaines de millions de soumissions de produits et services, ainsi que des projets de construction, sont affichés sur MERX par le gouvernement fédéral canadien, plusieurs gouvernements provinciaux, d'autres organisations publiques et ainsi que plusieurs des plus importantes entreprises privées et d'états du Canada. Conséquemment, plus de 50 000 fournisseurs et contractants de toute taille misent quotidiennement sur l'expertise de MERX afin d'assurer la croissance de leur entreprise, et ce, d'une façon économique et rentable. Les membres de MERX utilisent cette solution pour trouver de nouvelles opportunités d'affaires, obtenir de l'intelligence de marché et développer de nouvelles relations d'affaires.

Marché cible

Organisations publiques du Canada
Entreprises privées (soumissions d'appel d'offres privées)
Vendeurs aux agences gouvernementales

Principaux clients

Gouvernement du Canada, McGraw-Hill Construction, Gouvernement de l'Ontario.

Proposition de valeur aux clients

Fournisseur de l'information d'appels d'offres provenant du gouvernement du Canada, service central de distribution pour les soumissions du gouvernement du Canada, ainsi que la publication d'appels d'offres de contrats des agences gouvernementales américaines, du secteur de la construction privée et d'entreprises privées. Fiabilité reconnue du service et proposition de valeur aux agences gouvernementales et aux entreprises privées éprouvée.

Différenciation concurrentielle

Accès gratuit aux opportunités offertes par le gouvernement du Canada.
Système d'avis automatisé et personnalisé selon les secteurs d'activité d'intérêt pour l'utilisateur.
Avis et envoi automatique d'amendements correspondants aux opportunités déjà téléchargées.
Services d'impression et de livraison de documents et plans de construction.
Abonnements mensuels ou ponctuels (à l'utilisation).
Espace virtuel (électronique) pour les plans de projets de construction.
Publication des soumissions ayant été sélectionnées par le gouvernement afin d'identifier et sécuriser des partenaires d'affaires.

Direction

Paul Saunders VP principal

BidNet – Profil d'affaires

Secteur d'activité [Opportunités gouvernementales](#)



Site Web : <http://www.bidnet.com>

Profil

BidNet possède plus de 25 ans d'expérience et en tant que chef de file à trouver et publier de l'intelligence d'affaires gouvernementale ciblée et liée à des opportunités d'agences aux niveaux fédéral, par état et local. Les informations sont catégorisées, résumées et livrées de façon électronique aux entreprises clientes appropriées. BidNet offre un contenu riche et détaillé à propos des contrats gouvernementaux d'états et locaux, un processus de vente consultatif et un service à la clientèle proactif.

Marché cible

Vendeurs aux agences gouvernementales.

Proposition de valeur aux clients

Solution en ligne complète et ciblée offrant des opportunités d'affaires gouvernementales provenant de tous les niveaux, dont de l'information détaillée à propos des contrats gouvernementaux d'états et locaux, se basant sur plus de 25 ans de chef de file dans ce marché.

Différenciation concurrentielle

Couverture des opportunités gouvernementales aux niveaux fédéral, par état et local.

Intelligence d'affaire gouvernementale.

Segmentation très ciblée des opportunités.

Solution flexible et facile d'utilisation.

Offre de service et tarifs personnalisés.

Plus de 25 ans d'expérience à titre de chef de file dans la recherche et la prestation d'informations clés sur les opportunités gouvernementales.

Direction

Paul Saunders VP principal

epipeline – Profil d'affaires

Secteur d'activité [Opportunités gouvernementales](#)



Site Web : <http://www.epipeline.com>

Profil

epipeline offre une vaste gamme de solutions d'intelligence d'affaires et de services de recherche de contrats gouvernementaux aux États-Unis, permettant aux entreprises de minimiser leurs coûts en développement des affaires et maximiser leurs revenus de source gouvernementale au niveau fédéral.

Marché cible

Vendeurs au gouvernement fédéral et ses agences

Proposition de valeur aux clients

Service de recherche de haut niveau, spécifique aux contrats gouvernementaux fédéraux.

Différenciation concurrentielle

Intelligence concurrentielle sur les contractants desservant les agences gouvernementales.

Information sur les nouveaux contrats et appels d'offres renouvelés.

Base de données actuelle et historique de FedBizOpps.

Direction

Paul Saunders VP principal

Government Bids – Profil d'affaires



Secteur d'activité [Opportunités gouvernementales](#)

Site Web : <http://www.governmentbids.com>

Profil

GovernmentBids.com offre un accès en ligne aux appels d'offres des gouvernements aux niveaux fédéral, par état et local, le tout dans un format convivial. Grâce à un système en ligne d'enregistrement libre-service simple, rapide et à des tarifs compétitifs, GovernmentBids.com répond aux besoins des entreprises de toute taille.

Marché cible

Vendeurs aux agences gouvernementales

Proposition de valeur aux clients

GovernmentBids.com est une solution en ligne offrant des opportunités d'affaires gouvernementales aux niveaux fédéral, par état et local.

Différenciation concurrentielle

Couverture des opportunités gouvernementales à tous les niveaux (fédéral, par état et local).
Accès libre-service.
Facilité d'utilisation.
Tarifs compétitifs, pour une gamme étendue de services.

Direction

Paul Saunders VP principal

IPT – Profil d'affaires

Secteur d'activité [Opportunités gouvernementales](#)



Sites Web : <http://www.bidnet.com/ipt>

Profil

IPT, un service offert par BidNet, propose aux représentants gouvernementaux des solutions d'approvisionnement personnalisées sur le Web, leur permettant de développer et de gérer leur processus d'enchères en ligne. Les systèmes d'approvisionnement en ligne de IPT permettent aux agences de contrôler elles-mêmes le processus d'enchères, tout en procurant aux fournisseurs un accès facile et abordable aux occasions d'affaires gouvernementales.

Marché cible

Agences gouvernementales américaines
Vendeurs aux agences gouvernementales

Proposition de valeur aux clients

Solution en ligne et personnalisée de gestion des enchères aux gouvernements au niveau local et par état, ainsi qu'à leurs fournisseurs.

Différenciation concurrentielle

Rapidité de mise en place d'un système personnalisé, à valeur ajoutée significative tant pour les agences que leurs vendeurs.

Facilité d'utilisation.

Flexibilité du modèle pour les frais d'utilisation : payés soit par l'agence ou les fournisseurs.

Plus de 20 systèmes d'approvisionnement dans 12 états, rejoignant 312 agences gouvernementales et plusieurs milliers de d'acheteurs du secteur public.

Direction

Paul Saunders VP principal

Construction Bidboard – Profil d'affaires

Secteur d'activité [Opportunités gouvernementales](#)



Site Web : <http://www.ebidboard.com>

Profil

Construction Bidboard (CBI) offre un service de publication d'appels d'offres spécialisé dans le secteur de la construction aux États-Unis, pour le marché de la Californie. Ce service offert en ligne vise à faciliter le processus de réponse aux appels d'offres dans l'industrie de la construction, en fonction des besoins des contracteurs et des agences gouvernementales.

Marché cible

Vendeurs aux agences gouvernementales
Agences gouvernementales

Valeur de proposition aux clients

Expérience de qualité supérieure et solution technologique élaborée, faisant de CBI l'éditeur d'appels d'offres de travaux publics le plus compétitif, flexible et complet en Californie.

Différenciation concurrentielle

Couverture la plus complète de contenus de projets de travaux publics en Californie.
Meilleur service qualité/prix.
Facilité d'utilisation.
Service à la clientèle dynamique.

Direction

Mark Eigenbauer VP principal

The Broker Forum – Profil d'affaires

Secteur d'activité Composants électroniques



Site Web : <http://www.brokerforum.com>

Profil

The Broker Forum (TBF) offre une solution permettant de répondre efficacement aux besoins des distributeurs et des courtiers de l'industrie des composants électroniques. TBF possède le plus important inventaire de pièces en ligne et offre une plateforme commerciale ayant le plus haut niveau d'activité de l'industrie. Grâce à sa suite d'outils transactionnels ainsi que pour ses différents services, tant financiers (services d'entiercement de fonds), d'inspections de pièces, que d'évaluation des membres, TBF offre une solution de qualité et spécialisée en fonction des enjeux commerciaux de l'industrie des composants électroniques.

Marché cible

Distributeurs indépendants
Distributeurs franchisés
Courtiers

Proposition de valeur aux clients

Solution de premier choix pour le commerce, l'approvisionnement et le réseautage d'affaires, spécifique à l'industrie des composants électroniques.

Différenciation concurrentielle

Aucun manufacturier d'équipement d'origine n'est admis sur le site Web.
Seule plateforme offrant un service d'entiercement de fonds (« escrow »).
Plus importante base de données en ligne de l'industrie.

Direction

Robert Bonneau VP principal

Power Source Online – Profil d'affaires

Secteur d'activité Informatique, TI et télécoms



Site Web : <http://www.powersourceonline.com>

Profil

PowerSource Online (PSO) est la plus importante communauté en ligne pour les commerçants, les revendeurs et les courtiers de pièces et d'équipement d'informatique, TI et télécom, leur permettant de facilement rechercher, acheter et vendre des produits. Les membres de PowerSource Online utilisent le réseau en tant que base de données centralisée, permettant l'affichage et les requêtes d'achat, et ce, pour un large inventaire, incluant les surplus de pièces. Plus de 3 millions de produits sont offerts via PowerSource Online, tant au niveau des pièces (disques durs, serveurs, etc.) que des systèmes complets et tours de télécommunication.

Marché cible

Commerçants d'équipements
Revendeurs d'équipements
Courtiers d'équipements
Entreprises de services pour les équipements

Proposition de valeur aux clients

Solution de pointe pour les acheteurs et vendeurs de systèmes complets, de pièces et d'équipements d'informatique, TI et télécom, spécifique à leurs besoins d'achat et de vente, de réseautage au sein de l'industrie et d'affichage de leurs services.

Différenciation concurrentielle

Permet l'achat de produits « en inventaire » par les consommateurs finaux.
Magazine sur l'industrie.
Base de données de catégorisation de l'équipement.
Programme de certification des fournisseurs.

Direction

Mark Eigenbauer VP principal

Market Velocity – Profil d'affaires

Secteur d'activité Informatique, TI et télécoms



Site Web : <http://www.marketvelocity.com>

Profil

Market Velocity offre aux fabricants d'équipement des solutions complètes visant à automatiser en ligne des programmes d'échanges, de recyclage, de dons et de promotions de leurs produits.

Marché cible

Fabricants de TI et de produits électroniques grand public

Revendeurs et détaillants de TI et de produits électroniques grand public

Consommateurs finaux, par le biais de la solution tradeups.com

Proposition de valeur aux clients

Solution intégrale et efficace pour les échanges, le recyclage et les dons de produits électroniques grand public.

Différenciation concurrentielle

Relations d'affaires avec les principaux fabricants de l'industrie depuis neuf ans.

Personnalisation de la solution selon les exigences marketing des clients.

Réseau de remise en marché étendu, résultant en de plus importantes valeurs d'échange.

Direction

Mark Eigenbauer VP principal

Medical Equipment Finders – Profil d'affaires

Secteur d'activité Équipement médical



Site Web : <http://www.mefx.com>

Profil

Medical Equipment Finders (MEFX) est un réseau d'affaires réunissant les commerçants, revendeurs, courtiers et les usagers finaux de pièces et d'équipement médicaux, tout en leur permettant de facilement rechercher, acheter et vendre des produits spécialisés. Les membres de MEFX utilisent le réseau en tant que base de données centralisée, permettant l'affichage et les requêtes d'achat effectués par les hôpitaux, les médecins et tout autre usager final. Plus de 200 000 produits sont offerts via MEFX, tant au niveau des pièces (défibrillateurs, IRM) que des systèmes complets (systèmes d'imagerie).

Marché cible

Commerçants
Revendeurs
Courtiers
Entreprises de services

Proposition de valeur aux clients

Solution complète pour les acheteurs et vendeurs de pièces et d'équipement médicaux, spécifique à leurs besoins d'achat et de vente, de réseautage au sein de l'industrie et d'affichage de leurs services aux usagers finaux.

Différenciation concurrentielle

Service offrant le commerce de pièces d'équipement (en plus de systèmes complets).
Base de données permettant la différenciation entre les types d'usagers ainsi que les secteurs de l'industrie.

Direction

Mark Eigenbauer VP principal

Carrus Technologies – Profil d'affaires

Secteur d'activité [Marché secondaire de l'automobile](#)



Site Web : <http://www.carrustechnologies.com>

Profil

Carrus Technologies offre des solutions d'affaires automatisées pour le marché secondaire de l'automobile en proposant une suite de logiciels pour tous les secteurs de l'industrie.

Marché cible

Grossistes et distributeurs

Fournisseurs de services automobiles

Ateliers de carrosserie

Proposition de valeur aux clients

Solutions technologiques intégrées pour organiser la chaîne d'approvisionnement du marché secondaire de l'automobile, le tout en créant de la valeur pour les parties intéressées.

Différenciation concurrentielle

Premier et un des rares logiciels utilisant Windows (plus facile d'utilisation).

Entièrement intégré avec le système du fournisseur de services automobiles (SMS).

Guichet unique : logiciels, équipement, catalogue web, gestion des prix en ligne et hébergement

Personnel possédant d'excellentes compétences techniques en développement et en service à la clientèle.

Direction

Michel Maheux Président

Truck Parts Locator – Profil d'affaires

Secteur d'activité **Marché secondaire de l'automobile**



Site Web : <http://www.truckpartslocator.com>

Profil

En rassemblant l'information sur l'offre et la demande, Truck Parts Locator (TPL) aide ses membres à améliorer leur efficacité à vendre et acheter des pièces neuves, usagées et réusinées de camions et d'équipements lourds. Truck Parts Locator est utilisé comme outil de base pour la vente et est conçu pour faire économiser du temps et de l'argent aux vendeurs, leur évitant ainsi de nombreux appels pour trouver des pièces pour leurs clients. TPL permet à ses membres de transiger avec un large bassin de clients potentiels, et ce pour des pièces difficiles à vendre, ainsi que des surplus d'inventaire.

Marché cible

Grossistes de pièces de camions
Reconstructeurs
Fournisseurs indépendants
Chantiers de récupération de matériaux

Proposition de valeur aux clients

Solution en ligne et par télécopieur permettant aux usagers d'acheter ou de vendre rapidement des pièces difficiles à trouver.

Différenciation concurrentielle

En affaires depuis plus de 18 ans.
Considéré comme le premier outil de repérage de pièces de camions.
Options permettant aux membres de personnaliser le service.
Engin de recherche simple et précis par numéro de pièce, marque, modèle ou description.

Direction

Michel Maheu Président

Global Wine & Spirits – Profil d'affaires

Secteur d'activité Vins et spiritueux



Site Web : <http://www.globalwinespirits.com>

Profil

En partenariat avec la Société des alcools du Québec (SAQ), Global Wine & Spirits (GWS) offre une solution en ligne spécialisée pour les acheteurs et producteurs professionnels du marché des vins et spiritueux. Depuis bientôt 10 ans, Global Wine & Spirits aide des milliers de membres à développer leur potentiel d'affaire et bénéficier de nouvelles opportunités sur les marchés locaux et internationaux, et ce, grâce à ses solutions de commerce électronique.

Marché cible

Producteurs de vins

Importateurs/distributeurs de vins

Détaillants de vins

Proposition de valeur aux clients

GWS fournit aux acheteurs et aux producteurs de vins une plateforme mondiale permettant d'afficher leurs besoins (appels d'offres) ainsi que leurs offres spéciales (« Spot Market Place »), tout en offrant un service de réseautage avec les professionnels du vin. GWS permet aussi aux producteurs de maximiser leur visibilité auprès des utilisateurs finaux et des professionnels, par la promotion de leurs catalogues, marques de commerce et de leurs profils corporatifs.

Différenciation concurrentielle

Partenariat avec le plus important détaillant de vins au monde.

Plus haut niveau d'activité commerciale de toutes les plateformes de vins interentreprises.

Marque de commerce reconnue dans l'industrie.

Direction

Robert Bonneau VP principal

Polygon – Profil d'affaires

Secteur d'activité [Diamants et bijoux](#)



Profil

Fondée en 1984, Polygon est la plus importante communauté d'échange commercial en ligne pour les professionnels qualifiés de l'industrie de bijouterie et joaillerie. Polygon offre un milieu sans pareil permettant à ses membres d'acheter et de vendre des bijoux, diamants, pierres précieuses, perles, montres et plus encore. Les détaillants tirent profit de l'efficacité des capacités d'approvisionnement et de l'information disponible sur Polygon, alors que les fournisseurs l'utilisent comme canal de distribution rentable.

Marché cible

Détaillants

Fournisseurs

Autres (entreprises de logiciels de gestion des inventaires, compagnies d'assurances, conseillers, etc.)

Valeur de proposition aux clients

La plus importante place de marché en ligne de l'industrie des bijoux et des diamants, conçue pour augmenter les ventes et réduire les coûts des professionnels de l'industrie.

Différenciation concurrentielle

Valeur offerte aux membres.

Communauté loyale de professionnels de l'industrie.

Large sélection en ligne de produits en inventaire pour la revente.

Réseautage d'affaires et échange d'information via divers forums de discussion.

Direction

Robert Bonneau VP principal