

Historique

Juin 1990 Fondation du Centre de promotion du logiciel québécois

Créé à l'initiative des ministères des Communications du Québec et du Canada, le CPLQ vise à aider les producteurs de logiciels québécois à mettre en marché leurs produits et services localement et internationalement.

En effet, l'industrie du logiciel québécois est jeune et sous-capitalisée, les capitaux de risque et les programmes de soutien financier aux sociétés en démarrage sont quasi inexistantes. Les activités de ces sociétés sont principalement orientées vers la R & D, elles ont peu d'occasions de faire valoir leur expertise et peu de connaissance en commercialisation.

1991-92 Structuration et implantation

Période marquée par la conduite de nombreux sondages d'opinion afin d'établir un profil juste de l'industrie du logiciel et ainsi d'identifier les besoins des producteurs. On démarre la campagne d'adhésion. Moins de deux ans après sa fondation, le CPLQ compte déjà 125 membres.

1992-93 Sélection des priorités d'intervention et mise sur pied des premières activités de transfert d'expertise.

Le CPLQ se dote d'un premier plan quinquennal (1993-1998) définissant les champs d'intervention du Centre, ses objectifs prioritaires et son plan d'action. Les activités du Centre sont d'abord axées sur la commercialisation locale pour le bénéfice de ses 275 membres.

Création des vitrines de démonstration « *Interaction* »

Les entreprises de logiciels ne disposaient pas d'occasions de faire valoir leurs solutions face aux sociétés susceptibles de recourir aux technologies de l'information pour le développement de leur entreprise. Le CPLQ a donc créé les vitrines « *Interaction* » et mis sur pied un programme de transfert d'expertise qui vise à initier les entrepreneurs en logiciel du Québec à une démarche de prospection de marché par marketing direct. On les assiste dans le positionnement de leurs produits, dans l'identification d'une clientèle cible et dans la formulation d'une présentation avantageuse de leur société.

Exploitée jusqu'en 1995, cette formule de transfert d'expertise aura permis d'effectuer 170 démonstrations devant plus de 50 000 acheteurs potentiels.

1994 Mise sur pied d'un service d'aide à la mise en marché internationale, complémentaire aux services des différents intervenants du milieu

1994-96 Approche Regroupée à l'international, pays visé le Mexique

Pendant trois années consécutives le CPLQ a développé le marché mexicain grâce à une collaboration avec l'association des sociétés informatiques du Mexique, l'AMITI.

Dans le cadre de ce processus d'aide au développement de partenariats, le CPLQ identifiait des créneaux de marchés porteurs pour des producteurs, qualifiait des partenaires éventuels, accompagnait les producteurs dans l'amorce des négociations avec les sociétés mexicaines, et finalement développait une stratégie de positionnement pour l'entrepreneur québécois au Mexique. 19 sociétés ont bénéficié de cette approche et 11 d'entre elles ont entamé des partenariats, dont Consyst SQL, MEI, Cogep, Alis Technologies, Alt-C, Groupe Vog et Proxima.

1994-2002 Mandats d'aide à la commercialisation

Le CPLQ exécute une centaine d'interventions d'aide en commercialisation et de recherche de partenaires pour des producteurs de logiciels ciblant des marchés locaux et internationaux, dont ASPre, Gespro, Informission, Lignco, LBGI, Solutions MSDS, Praeneste Technologies et Tenrox.

Activités de partenariats pour les marchés locaux et internationaux

1994-2006 Alliances

Le CPLQ organise annuellement à Montréal les forums Alliances, rencontres de partenariat permettant de fortifier les liens entre les membres de son réseau. Plus de 3 000 représentants de l'industrie ont participé à ces événements. À compter de 1997, on note une représentation accrue de sociétés internationales intéressées par des partenariats stratégiques avec notre industrie.

1996-2001 Alliances Internationales

Cette formule a été exploitée sur la scène internationale avec des partenaires associatifs, sous le nom de Software Alliances, d'abord à Boston en 1996, à Toronto en 1997, à San Diego, Californie en 1998, à Paris en 2000 et à New York en 2001. Ces événements ont attiré des participants de bon calibre et les retombées ont été remarquables. Plusieurs d'entre eux ont pu entamer des ententes avec des vis-à-vis canadiens ou américains, dont Geomax et Clarisys.

1999-2002 Alliances Financement

En mai 1999, le CPLQ met sur pied Alliances Financement. Cette série permet aux entreprises de présenter leur expertise devant des investisseurs, qui ont ainsi l'occasion d'identifier des partenaires d'affaires potentiels. 40 sociétés ont présenté leur projet d'investissement pour un total de 128 millions \$ recherché.

2001-ce jour Vision PDG

En mars 2001, le CPLQ prend l'initiative de mettre sur pied un nouvel événement réservé aux présidents d'entreprises de technologie, Vision PDG. Ce forum, organisé par des présidents pour des présidents, présente des conférenciers de calibre international et offre une occasion unique d'échange et de maillage entre gens qui ont bâti avec succès des entreprises en technologie et qui vivent les mêmes préoccupations et les mêmes défis.

1994-2002 Diffusion d'un répertoire électronique des logiciels québécois par audiofax et Internet

Mise sur pied d'Accès Logiciels, service audiofax d'accès au répertoire du CPLQ.

Conçu à l'intention des acheteurs corporatifs de logiciels, ce service donne accès à 2 500 logiciels québécois et répond à *plus de 20 000 requêtes par année*. Plusieurs sociétés inscrites au répertoire ont bénéficié de contrats qui en ont découlé.

Mise en ligne d'une version Web du répertoire dotée d'un engin de recherche donnant accès aux logiciels codifiés sous 450 domaines d'application croisés avec le système de codification industriel SIC.

Développée par le CPLQ, cette codification *unique en Amérique du Nord* a été reprise par plusieurs organisations actives dans le milieu.

1998-ce jour Activités d'information

Parmi les nombreuses activités mises sur pied, l'organisation de séminaires thématiques visant à appuyer une stratégie de commercialisation en France, au Mexique, aux États-Unis et au Japon a attiré *1 500 participants*.

D'autres séminaires portent sur divers aspects juridiques des TI, des réseaux de distribution internationaux, du financement, des ressources humaines, de la gestion en général, des normes ISO, etc.

Les groupes d'intérêt et les 5 à 7 exécutifs du CPLQ permettent à des intervenants vivant des situations comparables de partager leur expérience dans un format propice aux échanges.

Une série de trois colloques portant sur les préoccupations commerciales de l'industrie des TI ont pour leur part attiré 900 participants.

2001 Fin des subventions.

La dernière tranche du financement de 3 ans (1998-2001) est versée. L'autofinancement progressif était demandé par les bailleurs de fonds : Ministère de la Métropole (Gouvernement du Québec et Développement Économique Canada (DEC) pour justifier leur appui.

2002 Le CPLQ devient le Réseau inter logiQ

Il regroupe près de 300 membres, dont les producteurs de logiciels parmi les plus importants au Québec, ainsi que de nombreux membres affiliés (partenaires de l'industrie).

Affiliations et partenariats nationaux et internationaux

Le Réseau inter logiQ offre un rayonnement international à ses membres grâce à un vaste réseau de partenaires associatifs et privés. Il développe et maintient des relations privilégiées avec des regroupements locaux et internationaux afin de faciliter l'identification des occasions d'affaires. Mentionnons le Technology Council of North America (TECNA) regroupant une quarantaine d'associations régionales et l'Association canadienne de la technologie de l'information (ACTI).

- 2002** **Nicole Martel nommée Présidente directrice générale, succédant à Claude Pineault.**
- Le plan d'affaires, l'offre de service et les objectifs sont révisés en fonction de son nouveau statut d'OSBL, autofinancé.
- 2002-ce jour** **Le Big Bang, événement annuel en ventes et marketing**
- Depuis 2002, Le Big Bang a permis à plusieurs centaines de participants d'acquérir et de mettre en place les meilleures pratiques de commercialisation. D'une durée d'une journée, l'événement offre aux membres l'occasion de rencontrer des experts de renommée internationale.
- 2003** **Le Réseau inter logiQ publie trois études**
- 1. Les investissements technologiques chez les Grands donneurs d'ordre :** Cette étude dresse le portrait technologique des donneurs d'ordre : intentions d'achats, modes d'acquisition, profils des fournisseurs recherchés liste de recommandations pour les PME.
- 2. SphèrIT juridique :** réalisé avec la collaboration de 14 avocats, ce guide comprend des informations utiles en matière légale. Il permet de se familiariser avec les différents cabinets et spécialistes oeuvrant dans le secteur.
- 3. Cyberguide :** accompagne les PME dans leurs premières démarches de commercialisation. Il ouvre la porte à un vaste réseau de ressources ainsi qu'à des outils de gestion.
- 2003-2005** **Événements « Solutions TI »**
- Série de trois événements visant à favoriser le maillage entre décideurs technologiques et dirigeants de PME de TI.
- 2004** **Le Réseau inter logiQ entreprend un virage associatif et confirme son rôle de représentant de l'industrie auprès des instances décisionnelles.**
- Le Réseau élargit son bassin de membres et rejoint désormais les sociétés de services informatiques, de télécommunications et d'Internet. Son membership est composé principalement de PME et offre aux membres de leurs équipes de direction une gamme de services venant en appui à leur croissance.
- 2005** **Lancement du concept des groupes d'intérêt**
- Sous forme d'échanges entre pairs, ces séries de 6 rencontres annuelles visent à favoriser le partage d'expériences, le réseautage et les occasions d'affaires.
- 2006** **Le Réseau signe des ententes avec de Grands partenaires**
- Il conclut des ententes avec des partenaires privés RCGT et SGF qui confirment ainsi le rôle de premier plan qu'ils jouent auprès de l'industrie. Le Réseau compte également une série de partenaires qui développent des offres et services à valeur ajoutée pour les membres.

Prises de position et représentations

Le Réseau se prononce sur plusieurs dossiers et rencontre les instances décisionnelles. Parmi ses positions : le dossier du Génie logiciel, les programmes d'appui à la commercialisation du Gouvernement du Québec, participation à des mémoires dont celui de l'abolition des mesures fiscales liées aux sites désignés.

Sensibilisation auprès des médias visant à bonifier l'image de l'industrie, participation à la campagne de sensibilisation auprès des jeunes afin de présenter les TIC comme choix de carrière.

Prises de position commune et représentations auprès du Gouvernement fédéral sous la signature de la Information & Communication Technology Federation qui constitue un partenariat entre les 13 associations canadiennes de TIC.

2006-ce jour Faire affaire avec les gouvernements

Tribunes et tables rondes visant le renforcement du positionnement des PME de TIC comme fournisseurs auprès des Gouvernements, tant au provincial qu'au fédéral.

2007 Le Réseau inter logiQ annonce l'affiliation de 3 associations en région

Il accroît sa représentation de l'industrie et compte désormais 100 membres « par affiliation » en plus de ses 300 membres corporatifs grâce à l'affiliation de la VETIQ à Québec, de Force TIC en Beauce et de la RETIC au Saguenay-Lac-Saint Jean. La RETIC est par la suite devenue en 2009 une section régionale de l'AQT et Force TIC a été dissoute.

Partenariat avec le New Jersey Technology Council

Programme d'échanges et de partenariats entre les membres respectifs des deux associations.

Mesures fiscales en commercialisation

Le Réseau effectue des représentations en vue de proposer l'instauration d'une mesure fiscale visant l'embauche de vendeurs pour l'industrie des TIC. Des modifications au principal programme du MDEIE 'la vitrine technologique' sont apportées résultant des représentations effectuées.

2008 Partenariat avec le gouvernement du Québec pour le Salon des TIC

Cette rencontre annuelle accueille plus de 400 participants et permet aux acheteurs gouvernementaux d'identifier des solutions technologiques québécoises.

Le Réseau inter logiQ devient l'Association québécoise des technologies

Par ce changement motivé par la diversification de la nature des activités de ses entreprises membres, qui dépasse de loin le domaine du logiciel, l'AQT confirme incontestablement qu'elle regroupe tous les secteurs des technologies de l'information et des communications.

L'AQT étend son offre, du PDG à l'équipe de direction

Dans le but de permettre aux entreprises d'accélérer leur croissance et d'accéder à de meilleures pratiques d'affaires, l'AQT étend son offre à l'équipe de direction et propose désormais des ateliers s'adressant aux responsables de ressources humaines, de la gestion et des finances, de la commercialisation et du développement d'affaires.

2009

L'AQT innove avec son passeport de la Vision à l'Action

Le tout nouveau programme « De la Vision à l'Action » permet aux dirigeants d'avoir accès aux deux grands forums, Vision PDG et Big Bang, ainsi qu'à des groupes d'intérêt pour les dirigeants. Ils bénéficient ainsi, à coût moindre et toute l'année, d'un mentorat entre pairs et de transfert de connaissances spécialisées qui contribuent à leur perfectionnement comme dirigeant et à l'amélioration de la rentabilité de leurs entreprises.

L'AQT lance le programme 1-2-3 GO !

En soutien aux jeunes entreprises spécialisées en technologies de l'information et des communications (TIC), cette initiative est unique dans notre industrie au Québec et s'adresse aux jeunes entreprises spécialisées en TIC ayant au maximum trois ans d'existence et trois employés. Avec ce programme, collectivement, les dirigeants expérimentés d'entreprises de TIC partagent leurs bons coups et leurs cicatrices avec leurs jeunes pairs, qui profitent d'un coup de pouce très concret et évitent des improvisations parfois coûteuses.

2010 :

10e édition de Vision PDG, forum exclusif aux PDG de technologie

Avec un nombre record de participants, le 10^e forum exclusif aux PDG de TIC est manifestement un déclencheur de nouvelles affaires. C'est un investissement crucial pour la croissance des entreprises. Cette rencontre annuelle est désormais incontournable dans l'agenda des présidents d'entreprises de technologie.

L'AQT devient distributeur de l'enquête salariale de TECHNOCompétences

TECHNOCompétences, le comité sectoriel de la main-d'œuvre en TIC, mandate l'AQT pour distribuer sa 2^e enquête salariale, qui vise à outiller adéquatement les dirigeants d'entreprises face à l'important défi de relève et de rétention des talents.

Lancement de l'Accélérateur AQT

L'AQT lance une vaste campagne de mobilisation des entreprises de TIC du Québec et de leurs partenaires et les invite à « entrer dans l'Accélérateur AQT ». En se regroupant au sein de l'AQT, entreprises et partenaires collaborent pour accélérer la croissance des entreprises. Cette mobilisation est essentielle dans un contexte de développement de marchés plus concurrentiel, qui exige un processus d'innovation plus rapide et une commercialisation plus soutenue.

Sondage auprès des dirigeants d'entreprises de TIC

Le sondage réalisé durant l'été 2010 est rempli par plus de 350 dirigeants provenant de 318 entreprises. Il révèle les principaux enjeux auxquels les PDG et autres membres des équipes de direction sont confrontés et les actions qu'ils entendent prendre au cours des deux années à venir.