



## COMMUNIQUÉ

*Pour diffusion immédiate*

### ESI TECHNOLOGIES PERMET LA DISTRIBUTION DE SA SOLUTION SPÉCIALISÉE ACTION

**Montréal, le 7 mars 2006** — ESI Technologies vient de conclure des ententes de distribution afin de permettre la vente à grande échelle de son logiciel **ACTION**, un logiciel financier spécialisé dans la distribution, la vente au détail, les services professionnels et la gestion des transports. Plusieurs revendeurs ont manifesté leur intérêt et des ententes ont déjà été conclues, notamment avec SYNAPCO Canada et ACCESS INFO-TECH, ce dernier possédant trois bureaux au centre-ville de Montréal et générant un revenu annuel de près de 10 millions de dollars.

Par cette initiative, ESI prévoit rejoindre une plus grande clientèle tout en permettant un plus grand accès à l'encadrement et au soutien pour ses clients, par l'entremise de ses distributeurs. « Ce réseau pancanadien nous permet désormais de répondre aux attentes de nos clients et de leur apporter un meilleur service logistique et technique », précise Aline Desjardins, directrice du développement des affaires chez ESI. En effet, ESI s'assure et garantit l'expertise de ses distributeurs dans l'implantation du logiciel.

Ce logiciel, conçu sous Windows, offre une série intégrée de solutions de gestion d'affaires souples, conviviales et évolutives. S'adaptant à la réalité de l'entreprise, **ACTION** a été créé principalement pour assurer la comptabilité et la gestion intégrée de manière efficace et transparente.

Grâce aux différentes versions d'**ACTION** (distribution, vente au détail, services professionnels, gestion des transports), les entreprises peuvent ainsi s'assurer de gérer de manière informatisée leurs besoins d'affaires, selon les normes qu'elles auront établies. En s'adaptant à l'outil de gestion comme contexte d'affaires, ce logiciel permet de gérer non seulement la comptabilité, mais aussi la budgétisation, la distribution, la livraison, l'inventaire, les achats, les bons de commande, la gestion des appels de service, les points de vente et même la paie, de manière efficace et rentable.

- 30 -

#### **Renseignements :**

Jean-Marc Simard  
SHC Relations publiques  
(514) 287-9811, poste 15  
[j.m.simard@shc.ca](mailto:j.m.simard@shc.ca)