

Interprétation des lois, l'activité de droit américain s'est placée sous la protection du Chapitre 11 afin de procéder à la création de certains actifs. Le constructeur espère que l'entreprise deviendra son principal créancier. Cette décision ne concerne que la société américaine et non les autres entités juridiques de TallyCompass dans le monde, notamment sur le Vieux Continent. Le stock, la logistique et le R&D pour l'étranger sont situés en

et généralement en France. Les créanciers sont situés en Inde et suffisamment diversifiés pour assurer une activité commerciale sans perturbation. « En France, nous sommes dynamiques, on ne s'est pas arrêté à l'impact. On essaye de promouvoir aussi notre offre locale et surtout nos solutions d'impression dans le cadre d'une gestion globale de documents, comme avec PowerPress », déclare Florence Pignat, responsable marketing des marchés, qui insiste sur l'impact des dirigeants en France



PNY : pas seulement des cartes à jouer

Le marché japonais pour les joueurs sérieux de cartes à jouer. Tous les modèles commerciaux sont garantis trois ans. Pour les professionnels, la qualité est élevée à l'achat et à l'usage. Le produit est garanti trois ans.



Le marché japonais pour les joueurs sérieux de cartes à jouer. Tous les modèles commerciaux sont garantis trois ans. Pour les professionnels, la qualité est élevée à l'achat et à l'usage. Le produit est garanti trois ans.

Watsoft, un grossiste en quête de logiciels

Watsoft a une stratégie originale, puisque la société cherche à travers le monde des logiciels de qualité mais produits par de petits éditeurs qui n'ont pas les moyens d'avoir une filiale en France. Le grossiste ne se contente pas d'importer, puisqu'il traduit, assure le support technique, le marketing, etc. Watsoft compte 1 780 revendeurs en France (et dans les pays francophones). Son produit phare est Mademon, le serveur de messagerie collaboratif dont nous avons déjà vanté les qualités dans l'ODI (Cf. n°54, p. 41). Quant aux autres succès, Oleg Bivol, le président de Watsoft, indique que « les solutions Kaspersky pour les entreprises montent très fort en ce moment. Parmi les logiciels que nous importons, c'est BackupAssist, un concurrent de Norton, qui représente le plus gros volume de licences ». Watsoft voit dans le positionnement tarifaire de ses produits le fait qu'il soit épargné par la crise.



Oleg Bivol, président de Watsoft.