

Réseau des partenaires d'Esri

Guide du programme

À l'intention des partenaires qui, partout dans le monde, développent des solutions et offrent des services fondés sur la plateforme logicielle d'Esri





Table des matières

- 3 Participants ciblés et objectifs
- 4 La puissance du réseau des partenaires d'Esri
- 4 Les trois niveaux du programme
- 5 Avantages du niveau Argent
- 6 Avantages du niveau Or
- 7 Avantages du niveau Platine
- 8 Catégories de solutions et de services des niveaux Or et Platine
- 9 Autorisations de vente
- 10 Exigences d'admissibilité
- 10 Critères d'évaluation
- 11 Adhésion au niveau Argent du réseau des partenaires d'Esri
- 11 Demande d'adhésion au niveau Or ou Platine

Réseau des partenaires d'Esri

Participants ciblés et objectifs

Le présent guide a été conçu pour les partenaires actuels et potentiels d'Esri qui développent des solutions et offrent des services SIG (système d'information géographique) fondés sur la plateforme logicielle d'Esri.

Il offre un aperçu de l'ensemble du programme conçu expressément pour eux : le réseau des partenaires d'Esri.

Pour en savoir davantage à ce sujet, les partenaires actuels peuvent accéder au portail du réseau des partenaires d'Esri, à partnerportal.esri.com. Les partenaires potentiels, quant à eux, sont priés de communiquer avec Esri Canada à bpp@esri.ca.

La puissance du réseau des partenaires d'Esri

Le réseau des partenaires d'Esri est un regroupement mondial d'entreprises qui développent et offrent des solutions géospatiales de pointe et des services reposant sur la technologie d'Esri. Esri et ses partenaires collaborent afin d'aider les utilisateurs finaux à réussir la mise en œuvre de leur SIG et à développer des solutions réutilisables.

Les entreprises partenaires du réseau ont accès aux ressources technologiques et aux stratégies de marketing d'Esri pour le développement et la mise en marché de leurs propres solutions d'affaires fondées sur la plateforme d'Esri. Les relations qu'Esri entretient avec ses partenaires sont cruciales : elles lui permettent en effet d'élargir sa part de marché en gagnant de nouveaux utilisateurs dans les marchés tant existants que nouveaux.

Les membres du réseau des partenaires d'Esri font partie d'un programme mondial bien défini ayant des exigences d'admissibilité claires et des normes de qualité précises, et ils profitent d'une vaste gamme de ressources et d'avantages. L'expertise et le soutien d'Esri, notamment en ce qui a trait à la publicité, à la formation, aux ventes et à l'assistance technique, permettent aux partenaires d'offrir un service efficace aux utilisateurs finaux.

La gestion du réseau des partenaires d'Esri relève conjointement d'Esri et de ses distributeurs mondiaux autorisés (les « distributeurs d'Esri »). Pour en savoir davantage sur les distributeurs d'Esri, allez au esri.com/about-esri/locations.html.

Les trois niveaux du programme

Le réseau comporte trois niveaux dont la gradation correspond à une gamme d'avantages différente, selon le degré d'engagement du partenaire envers Esri, ses distributeurs et sa technologie SIG. Le présent guide décrit en détail les exigences d'admissibilité, les avantages du programme et les frais afférents pour chacun des niveaux.

D'autre part, les partenaires des niveaux Or et Platine pourraient être admissibles à des autorisations de vente nationales et mondiales offertes en option (comme l'autorisation de revendeur à valeur ajoutée [VAR] ou celle d'OEM) par Esri ou par ses distributeurs (voir à la page 7).



Niveau Argent : Ce niveau a été conçu pour les partenaires qui développent des solutions SIG et qui offrent leurs services tant dans les marchés locaux que nationaux. Fondement du réseau des partenaires d'Esri, ce niveau propose un ensemble de ressources et d'avantages riche et économique.

Niveau Or : En général, les partenaires de ce niveau se concentrent sur les marchés nationaux et mondiaux. Les solutions ou les services fondés sur la technologie d'Esri qu'ils développent s'adressent aux utilisateurs finaux oeuvrant au sein des industries ciblées par la vision, les objectifs et les priorités d'Esri. Suivant leur propre stratégie de mise en marché, ces partenaires se joignent aux activités publicitaires et commerciales d'Esri et de ses distributeurs.

Niveau Platine : Chefs de file de l'industrie, les partenaires admissibles à ce niveau offrent des solutions ou des services SIG fondés sur la plateforme logicielle d'Esri en concentrant leurs activités sur les marchés mondiaux. Ces partenaires offrent des produits sectoriels harmonisés avec la vision et la stratégie de mise en marché d'Esri, et ils collaborent aux activités de vente et de marketing d'Esri et de ses distributeurs à l'échelle mondiale.

Les entreprises acceptées obtiennent d'abord le niveau Argent du réseau des partenaires d'Esri. L'adhésion aux niveaux Or et Platine exige un degré d'engagement supérieur qui peut être atteint par la suite.

Les partenaires du réseau peuvent choisir d'établir une relation unique à l'échelle de leur entreprise avec Esri ou l'un de ses distributeurs. Ce genre d'entente permet à tous les bureaux du partenaire de bénéficier des avantages du réseau des partenaires d'Esri (des conditions s'appliquent).

Avantages du niveau Argent

Le niveau Argent comporte les avantages suivants :

Accès au portail du réseau des partenaires d'Esri :

un site Web sécurisé à l'usage exclusif des partenaires, qui offre des renseignements et des programmes relatifs à la publicité, aux ventes et aux technologies d'Esri.

Webdiffusions : de la formation continue sur les produits, les nouvelles technologies, les pratiques exemplaires d'Esri et bien plus encore.

Licences de logiciels Esri pour utilisation interne :

un éventail de licences et de modalités d'utilisation adapté à vos besoins.

- pour mieux vendre et publiciser la technologie Esri, les partenaires ont accès gratuitement aux produits suivants : un exemplaire d'ArcView et des modules d'extension d'ArcGIS Desktop, et des licences d'ArcPad pour un maximum de cinq postes de travail;
- Esri offre ses licences de développement à un prix avantageux aux partenaires qui développent des solutions fondées sur la plateforme d'Esri;
- pour ceux qui travaillent sur des projets tarifés, Esri offre ses licences à des fins commerciales à prix réduit.

Pour en savoir davantage sur les modalités de licence, communiquez avec votre représentant ou votre distributeur Esri.

Réductions sur la formation

- **Formation magistrale :** réduction de 40 % sur les cours magistraux réguliers offerts par Esri Canada.
- **Campus virtuel :** accès à une licence d'utilisation annuelle standard d'une valeur de 2 500 \$ aux fins des cours en ligne du campus virtuel d'Esri, qui sont adaptés au rythme de chacun.

Programme d'essai des versions bêta : les partenaires peuvent participer à tous les programmes d'essai des versions bêta d'Esri.

Répertoires des partenaires : diffusion des offres de solutions et de services des partenaires dans le répertoire des partenaires d'Esri à esri.com et esri.ca.

Logo à des fins publicitaires : les partenaires reçoivent le logo du réseau des partenaires d'Esri (propre à leur niveau) à des fins publicitaires.

Conférence du réseau des partenaires d'Esri :

invitation à assister à la Conférence annuelle du réseau des partenaires d'Esri (anciennement, la Conférence des partenaires commerciaux d'Esri), à titre de participant ou d'exposant.

Conférence internationale des utilisateurs d'Esri :

réduction sur le prix d'un maximum de trois inscriptions à la Conférence internationale des utilisateurs d'Esri.

Exposition lors des événements d'Esri : les partenaires sont invités à exposer leurs solutions lors d'événements comme la Conférence internationale des utilisateurs d'Esri et la Conférence annuelle du réseau des partenaires d'Esri. Pour obtenir la liste complète des événements d'Esri, allez au www.esri.com/events.

Publicité à tarif réduit : les partenaires bénéficient d'un rabais de 10 % sur toutes les annonces publicitaires placées dans les publications d'Esri (autres que les publications destinées aux conférences), comme ArcNews et ArcUser.

- ArcNews est une publication trimestrielle s'adressant à la communauté des utilisateurs d'Esri et qui compte 800 000 lecteurs dans le monde entier;
- ArcUser est un magazine trimestriel primé qui permet de suivre l'évolution du dynamique secteur des SIG. Elle propose des informations techniques et pratiques sur l'utilisation efficace des SIG et des logiciels Esri.

Pour en savoir plus sur les avantages liés au niveau Argent, consultez les politiques du réseau des partenaires d'Esri.

Avantages du niveau Or

Les partenaires du niveau Argent désireux d'approfondir leur relation avec Esri et ses distributeurs peuvent présenter une demande d'adhésion au niveau Or ou Platine. L'adhésion à ces niveaux repose sur l'évaluation de l'investissement et de l'engagement du partenaire envers Esri, ses distributeurs, sa plateforme et la communauté SIG en général.

En plus des avantages liés au niveau Argent, le niveau Or offre les avantages suivants :

Gestion de la relation : affectation d'un gestionnaire du partenaire au sein d'Esri ou de son distributeur.

Plan d'affaires commun : plan d'affaires annuel conçu conjointement avec Esri ou son distributeur et englobant les ventes, la mise en marché, l'assistance technique, l'harmonisation technologique et les objectifs commerciaux pour l'année à venir.

Participation aux activités de vente : occasions de s'engager avec Esri et ses distributeurs dans des activités de vente de solutions englobant la technologie d'Esri et les solutions et services du partenaire.

Activités de marketing : occasions de participer à un processus concerté de planification d'activités commerciales et promotionnelles avec Esri ou ses distributeurs.

Licences à des fins de démonstration et de promotion : accès illimité gratuit aux licences de l'ensemble des technologies d'Esri, aux fins de démonstration et de promotion (certaines conditions peuvent s'appliquer).

Présentations à la Conférence annuelle du réseau des partenaires d'Esri : possibilité de coprésentation, avec Esri, à la Conférence annuelle du réseau des partenaires d'Esri.

Conseils techniques : attribution annuelle de temps pour la consultation technique auprès d'Esri ou de ses distributeurs, afin d'approfondir sa connaissance de la technologie d'Esri et d'en tirer le meilleur parti possible.

Placement privilégié dans le site Web d'Esri et dans le répertoire des partenaires : possibilité de figurer en vedette dans différents sites d'Esri, y compris le répertoire des partenaires d'Esri, au esri.com.

Appui dans la communauté et pour les activités de prospection : reconnaissance du partenaire au niveau Or au sein d'Esri et de la communauté de ses distributeurs; assistance d'Esri ou de son distributeur adaptée aux activités commerciales à l'étranger, le cas échéant.

Préqualification à titre de fournisseur de services professionnels : admissibilité possible au titre de fournisseur de services professionnels d'Esri ou de son distributeur.

Avantages du niveau Platine

En plus des avantages liés aux niveaux Argent et Or, le niveau Platine offre les avantages suivants :

Gestion de la relation : affectation d'un gestionnaire du partenaire au sein d'Esri ou de son distributeur; ce gestionnaire concentre ses activités sur la vente et la prospection.

Appui mondial dans la communauté et pour les activités de prospection : reconnaissance du partenaire au niveau Platine au sein d'Esri et de la communauté de ses distributeurs. Assistance d'Esri adaptée aux activités commerciales à l'étranger.

Plan d'affaires internationales commun : occasion d'élaborer, avec Esri ou ses distributeurs, un plan d'affaires multinationales conjoint.

Participation conjointe et proactive aux activités de vente : occasions de s'engager avec Esri ou ses distributeurs dans des activités de solutions englobant la technologie d'Esri et les solutions et services du partenaire.

Activités de marketing étendues : occasions de participer, avec Esri ou ses distributeurs, à un processus concerté de planification d'activités et de promotion qui pourra inclure un volet international.

Possibilités de privilèges aux événements d'Esri : occasions de disposer de privilèges particuliers comme le choix prioritaire d'un kiosque à la Conférence internationale des utilisateurs.

Conseils techniques, collaboration et assistance technique supérieure : attribution annuelle de temps pour la consultation technique et la collaboration, et un accès flexible à des options d'assistance supérieure afin d'offrir au partenaire des conseils éclairés qui l'aideront à mieux connaître la technologie Esri et à en tirer le meilleur parti possible. Ces services sont offerts par Esri ou son distributeur. Cinq incidents par année peuvent être signalés dans le cadre du programme d'assistance supérieure.

Publicité à tarifs réduits : un rabais de 20 % sur toutes les annonces publicitaires placées dans les publications d'Esri (autres que les publications destinées aux conférences), comme ArcNews et ArcUser.

Catégories de solutions et de services des niveaux Or et Platine

Les partenaires des niveaux Or et Platine sont catégorisés comme des partenaires de solutions ou des partenaires de services. Cette catégorisation est essentielle à l'efficacité de la stratégie de mise en marché mise en œuvre par Esri, ses distributeurs et le partenaire.

Partenaires de solutions

Les partenaires de solutions des niveaux Or et Platine développent et déploient des solutions réutilisables fondées sur la plateforme d'Esri. Ces solutions peuvent comprendre des logiciels, des données et du matériel informatique; elles s'appliquent à au moins un secteur d'activité ou un domaine technologique. Ces partenaires offrent des solutions sectorielles qui étendent l'adoption de la technologie spatiale. De plus, ils aident les utilisateurs finaux en mettant à leur disposition leur expertise sectorielle ou technique.

Les partenaires de solutions des niveaux Or et Platine s'efforcent d'offrir des solutions répondant aux besoins dans les quatre sphères d'un SIG identifiés par Esri :

- activités sur le terrain
- planification et analyse
- gestion des actifs et des données
- connaissance des activités

Les solutions ainsi développées contribuent à la réussite des déploiements de SIG d'entreprise.

En combinant leur expertise sectorielle à la conception de pratiques exemplaires propres à chacune des sphères d'Esri, les partenaires de solutions des niveaux Or et Platine développent des solutions extensibles centrées sur les besoins de leur secteur. Ces solutions constituent ainsi une valeur réelle pour les utilisateurs finaux, notamment dans les domaines suivants :

- gestion des bons de travail
- distribution d'électricité
- analyse de la criminalité
- exploration pétrolière

Partenaires de services

Les partenaires de services des niveaux Or et Platine disposent d'équipes de services professionnels ou d'un centre d'excellence pour les secteurs et les marchés ciblés par Esri. Ces partenaires utilisent leur expertise sectorielle ou technique pour mettre en œuvre et intégrer les services et les logiciels d'entreprise d'Esri, pour optimiser les processus organisationnels et pour fournir des conseils stratégiques aux utilisateurs finaux.

Les services offerts par les partenaires de service des niveaux Or et Platine font généralement partie des catégories suivantes :

- planification stratégique des SIG
- gestion et planification de projets
- évaluation des exigences et des besoins
- conception d'architectures de système
- conception de bases de données et d'applications
- développement d'applications personnalisées
- installation et configuration
- intégration de systèmes
- migration et conversion de données
- traitement d'images
- photogrammétrie
- soutien à l'exploitation

Autorisations de vente

Cette autorisation optionnelle permet aux partenaires de vendre des licences de logiciels d'Esri afin d'offrir des solutions plus complètes et d'alléger le processus d'achat. La demande d'autorisation de vente peut être intégrée à l'entente d'adhésion au réseau des partenaires d'Esri.

Même si, selon le marché visé, les partenaires autorisés à vendre les produits d'Esri peuvent provenir de tout domaine et de niveau, Esri privilégie les candidats répondant aux critères suivants :

- le candidat est partenaire de niveau Or ou Platine;
- il offre une valeur stratégique dans un secteur ou pour un produit Esri particulier, tout en enrichissant la stratégie de vente d'Esri;
- il crée un plan de mise en marché avec Esri ou l'un de ses distributeurs. Ce plan doit établir le marché ou le secteur visé par le partenaire et mentionner les prévisions de ventes, les solutions offertes et les ressources qui seront utilisées.

Pour en savoir davantage sur les autorisations de vente, communiquez avec le gestionnaire de partenaire d'Esri ou de son distributeur. Voici la description des différents types d'autorisation de vente :

Revendeur à valeur ajoutée (un seul pays)

L'autorisation de revendeur à valeur ajoutée (VAR) permet d'offrir certains logiciels et certains ensembles de données d'Esri, en plus des services, des solutions, des données, du matériel ou de logiciels complémentaires que le partenaire offre déjà.

Les autorisations VAR sont valables pour un seul pays (par exemple, au Canada ou aux États-Unis seulement). À l'extérieur des États-Unis, les autorisations VAR sont gérées par le distributeur Esri. À l'extérieur des États-Unis, les membres du réseau des partenaires d'Esri intéressés à devenir VAR peuvent s'adresser à leur distributeur Esri.

Solution OEM (plusieurs pays)

L'autorisation Solution OEM est destinée aux partenaires qui incorporent (dans un ensemble) des logiciels complets d'Esri à leurs solutions commerciales préapprouvées. Les licences de logiciels d'Esri comprises dans l'ensemble ne peuvent être utilisées qu'avec les solutions du partenaire, dans un territoire circonscrit.

OEM (plusieurs pays)

L'autorisation OEM est destinée aux partenaires qui intègrent la technologie d'Esri dans leurs propres solutions. Ces partenaires peuvent ainsi offrir une solution de marque dans un territoire circonscrit. De telles solutions intégrées conviennent particulièrement bien aux utilisateurs finaux désireux de n'acquiescer qu'une seule solution logicielle.

Exigences d'admissibilité

Le réseau des partenaires d'Esri est destiné aux entreprises dont les solutions et les services reposent essentiellement sur les technologies d'Esri. Ces entreprises présentent les caractéristiques suivantes :

- elles offrent une solution ou un service SIG axé sur un secteur ou un marché donné;
- elles ont une connaissance approfondie de la technologie Esri;
- elles ont adopté une stratégie d'affaires éprouvée, leurs pratiques commerciales et publicitaires sont efficaces et leurs clients connaissent du succès;
- elles témoignent d'un engagement envers l'enrichissement et le soutien de la communauté SIG en général.

Tous les partenaires doivent constituer des entreprises à but lucratif ayant un site Web de qualité et une adresse civique d'où elles exercent leurs activités.

Les partenaires doivent payer des frais annuels dès leur acceptation dans le programme et, par la suite, au plus tard, à la date de renouvellement de l'entente d'adhésion au réseau des partenaires d'Esri.

Pour toute la durée de l'entente, les partenaires doivent disposer des éléments suivants :

- une personne-ressource désignée pour toutes les communications avec Esri ou ses distributeurs;
- des employés qui maîtrisent les technologies d'Esri et peuvent répondre aux questions des clients;
- un lien Web réciproque reliant leur site Web à esri.com et esri.ca.

De plus, nous recommandons fortement aux partenaires d'utiliser les éléments suivants :

- les pratiques exemplaires, dans leurs services-conseils et leurs services à valeur ajoutée;
- les architectures et les principes de conception d'Esri (reportez-vous aux quatre sphères d'un système SIG d'entreprise mentionnées précédemment) lors de la conception de solutions réutilisables.

Les partenaires font l'objet d'un examen annuel afin d'assurer leur conformité aux exigences du programme et l'atteinte des objectifs commerciaux.

Critères d'évaluation

Pour se qualifier pour les niveaux Or et Platine, les partenaires doivent démontrer leurs compétences et leur engagement envers Esri et ses distributeurs, dans un éventail de secteur. Les gestionnaires d'Esri collaborent avec les partenaires afin de déterminer l'admissibilité de ces derniers au programme, selon un système de points évaluant les éléments suivants :

Satisfaction de la clientèle : évaluée au moyen de sondages en ligne.

Revenus : évalués selon le volume de revente (VAR, OEM, Solution OEM), les logiciels utilisés à l'interne, les services, l'entretien des logiciels et les revenus connexes (habituellement, les partenaires des niveaux Or et Platine génèrent respectivement des revenus de 100 000 USD et de 500 000 USD pour Esri ou son distributeur).

Offre de produits sectoriels : évaluées en fonction du nombre de solutions SIG basées exclusivement sur la plateforme d'Esri, du nombre de sphères couvertes par la solution, et de pratiques d'excellence ou d'un centre d'excellence misant sur la plateforme d'Esri.

Historique de l'engagement, degré d'engagement, présence dans le marché, secteurs d'activité : évalués selon le nombre d'années de participation au programme d'Esri pour les partenaires commerciaux, selon la participation aux dernières conférences régionales et internationales des utilisateurs, selon la présence dans le marché et selon le nombre de secteurs d'activité visés.

Ressources exclusives : évaluées en fonction du nombre d'employés participant à la relation entre le partenaire et Esri ou son distributeur (équipe technique, services professionnels, ventes, soutien), et du nombre de cours de formation réussis par le partenaire.

Esri et ses distributeurs réalisent des examens annuels des partenaires des niveaux Or et Platine pour assurer l'harmonisation de la relation commerciale aux objectifs du plan d'affaires annuel. Ces examens portent notamment sur les compétences et l'engagement du partenaire. Il est possible que le niveau du partenaire varie d'année en année, en fonction de cette évaluation.

Abonnement

Adhésion au niveau Argent du réseau des partenaires d'Esri

Les partenaires potentiels souhaitant faire partie du réseau des partenaires d'Esri doivent procéder comme suit :

1. Lire le présent Guide du programme du réseau des partenaires d'Esri.
2. Remplir le formulaire visant à établir l'admissibilité de votre entreprise au niveau Argent, que vous trouverez au esri.ca/partnernetwork/interest_form.
3. Si votre admissibilité est établie, vous serez invité à remplir une demande d'adhésion. Vous devrez y inclure les renseignements suivants :
 - les coordonnées de l'entreprise;
 - les noms des personnes-ressources;
 - la description des services et des solutions offerts actuellement et reposant sur les technologies d'Esri;
 - les motifs de votre intérêt à devenir membre du réseau des partenaires d'Esri;
 - une présentation des capacités et des compétences de l'entreprise;
 - des références de clients.
4. Les demandes d'adhésion seront examinées et, le cas échéant, approuvées par Esri ou son distributeur.
5. Une fois la demande approuvée, Esri ou le distributeur vous enverra l'entente d'adhésion au réseau des partenaires d'Esri afin que vous la passiez en revue et la signiez, ainsi qu'un devis des frais annuels du programme.
6. Esri ou son distributeur, après avoir reçu tous les éléments requis, y compris le paiement des frais annuels, vous fera parvenir une lettre de bienvenue, une copie signée de l'entente, un guide de démarrage rapide vous permettant d'accéder au profil des partenaires et à d'autres ressources et, enfin, les instructions pour passer une commande de logiciels.

Demande d'adhésion au niveau Or ou Platine

L'approbation au niveau Or ou Platine est fondée sur une évaluation de l'engagement et de l'investissement du partenaire envers Esri et le marché des SIG. Pour en savoir davantage, consultez la section Critères d'évaluation (à la page 8).

Demande d'adhésion au niveau Or ou Platine

1. Examen du questionnaire d'évaluation avec votre gestionnaire d'Esri ou du distributeur.
2. Esri et, le cas échéant, son distributeur évalueront si votre entreprise est admissible au niveau Or ou Platine.
3. Si vous êtes admissible, vous devrez :
 - accepter les conditions énoncées dans l'addenda propre au niveau Or ou Platine de l'entente d'adhésion au réseau des partenaires d'Esri;
 - payer les frais annuels du programme pour le niveau Or ou Platine;
 - collaborer avec le gestionnaire d'Esri ou de son distributeur, pour élaborer un plan d'affaires pour l'année à venir.

Esri Canada

12, Place Concorde
bureau 900
Toronto, ON M3C 3R8
Tél: 416-441-6035
Téléc: 416-441-6838

Service à la clientèle

1-800-447-9778
customercare@esri.ca

Assistance technique

1-877-441-0337
support@esri.ca

esri.ca

Fondée en 1984, Esri Canada offre aux entreprises, aux administrations publiques et aux établissements d'enseignement un système d'information géographique (SIG) qui assure la prise de décisions cruciales de façon rapide et éclairée, en mobilisant la puissance de la géographie. La société distribue les solutions du chef de file mondial des logiciels SIG, Esri, de même que celles de Telvent, Cityworks – Azteca Systems, Inc. et d'autres partenaires. Elle dessert plus de 10 000 clients à partir de 16 bureaux partout au Canada, dont son siège social à Toronto.

Colombie-Britannique

Vancouver: 604-682-4652
Victoria: 250-383-8330
Kelowna: 250-861-3774

Alberta

Calgary: 403-262-3774
Edmonton: 780-424-3774

Saskatchewan

Regina: 306-352-3774

Manitoba

Winnipeg: 204-943-3774

Ontario

Toronto: 416-441-6035
Ottawa: 613-234-2103
London: 519-645-4919
Sudbury: 705-670-0870

Québec

Montréal: 514-875-8568
Québec: 418-654-9597

Nouvelle-Écosse

Halifax: 902-423-5199

Nouveau-Brunswick

Fredericton: 506-454-7773

Terre-Neuve-et-Labrador

St. John's: 709-726-3774

