

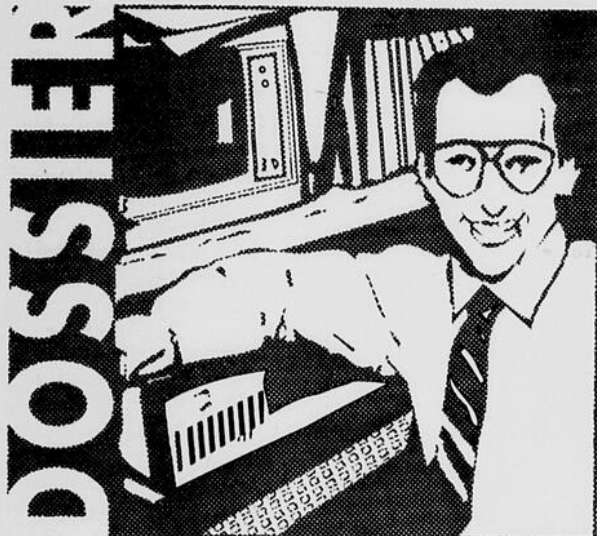
PME
VOYEZ CLAIR!
AVANT D'ACHETER, CONSULTEZ




Montreal 874-6202 Ailleurs au Québec 1-800-465-1234

LES AFFAIRES

TECHNOLOGIES



L'ordinateur dans le bureau

Productivité de la quincaillerie

La croyance magique en la puissance de l'ordinateur est encore prévalente. On croit que la quincaillerie est puissante en soi et réglera tous nos problèmes. En fait, il n'y a qu'une seule magie, et elle n'opère qu'à la sueur de notre front: une bonne gestion qui va chercher les gains potentiels que recèle la machinerie. p. 2

Le nouvel allié du patron

Les jours sont passés où Jean-Luc Drolet faisait la navette entre Montréal, Toronto et Boston, «le sac de couchage sur le siège arrière de ma voiture». Il a enfin vu la fin du tunnel et son logiciel *Système d'information pour exécutif (SIE)* commence à trouver preneur chez des clients comme Les Coopérants, Hydro-Québec, Optimum, société de services financiers et IPL. p. 5

Le portatif à la place du micro

Les portatifs sont des ordinateurs destinés uniquement au travail sur la route. Exact? Faux. On les voit lentement envahir le bureau et prendre la place des modèles de table. Bien que marginal jusqu'ici, le phénomène est sans doute appelé à gagner en ampleur. p. 7

Plus que de simples gadgets

Adoptés avec enthousiasme par les utilisateurs, les agendas de poche électroniques commencent aussi à retenir l'attention des départements d'informatique. Même si les cas n'abondent pas encore, à cause de la nouveauté du produit, des entreprises songent à doter leurs employés de ces appareils. p. 9

Télécopieur: petite bête à dompter

«Je vous assure que les télécopieurs sont occupés par les temps qui courent» affirme Michel Gendreau, directeur des ventes chez Audi Électronique, de Laval. C'est à cause de cette suractivité qu'il s'avère judicieux d'essayer d'en tirer le meilleur parti possible. Et cela signifie veiller à leur bonne gestion. p. 10



Un ordinateur pour chaque patron!

La micro-informatique introduit une révolution démocratique des ordinateurs. Tout le monde, jusqu'au plus modeste commis, aboutit avec un micro sur son bureau. Ne restait plus, en fait, que le patron, enfermé dans son bureau, comme dans une «caverne technologique», privé d'ordinateur. Mais ça change.

Le concept est d'une simplicité enfantine. Il suffit de prendre les données qui circulent déjà dans les ordinateurs de la compagnie, de les mettre en boucle de façon à en faire une pâte digeste.

Cette pâte, on la coule dans de beaux tableaux et graphiques à l'écran d'un ordinateur, comme dans un plat à cuisiner. Ne reste plus qu'à laisser mijoter le tout devant les yeux d'un patron et le tour est joué. On a un SIC: système d'information pour cadre.

De plus en plus de firmes offrent des logiciels qui proposent de faire cette transmutation du plomb des données corporatives brutes en l'or des informations stratégiques du patron. La Belle Province en compte deux à elle seule, Syntell et Info Inov, toutes deux de Québec. Ce dos-

sier ne parle que de Syntell du fait que nous avons été informé trop tardivement de l'existence d'Info Inov.

Si le concept d'un SIC est simple, il en va tout autrement de sa réalité. En effet, les compagnies n'ont jusqu'ici développé leurs systèmes informatiques qu'en vue de mener les opérations quotidiennes. Un SIC exige qu'on replie l'informatique sur elle-même, qu'on lui fasse faire un peu d'introspection pour ainsi dire, de façon à ce qu'elle produise de l'information stratégique à partir de données brutes.

L'informatique dans les entreprises en est cependant à ce stade et les SIC pré-emballés que présentent des firmes de logiciel permettent d'en tirer parti. Leur avantage est considérable. Parce que l'ère de la création d'infor-

mation dans les corporations est toute jeune, il est impératif que ces informations soient dès le départ choisies pour leur valeur stratégique. Il serait trop facile de multiplier les projets parcellaires de collation d'information partout dans une entreprise, sans que ces informations n'aient la moindre valeur stratégique pour l'ensemble de la firme.

C'est ce à quoi un SIC peut servir. Pour en créer un, il faut sérieusement évaluer les informations-clé à mettre à la disposition du président ou de ses plus proches collaborateurs. Ces informations étant destinées à la plus haute sphère de l'entreprise, il en résultera une impulsion sur l'ensemble de la boîte pour qu'elle se structure autour de ces informations.

Attention, toutefois. Un tel système n'est pas innocent et risque d'introduire des changements culturels importants. Le patron aura désormais tous les chiffres à portée du doigt et il pourra commencer à poser des questions beaucoup plus «stimulantes».

Ainsi «stimulés», on peut s'attendre à ce que ses subalternes réclament à leur tour un SIC, et ainsi de suite jusqu'au bas de la pyramide.

Il y a deux ans encore, une telle idée aurait été impensable. Heureusement, il existe aujourd'hui de nouveaux logiciels qui permettent cette «démocratisation» de l'information stratégique à un prix étonnamment abordable. C'est le cas, notamment, du logiciel de Syntell.

Encore une fois, attention. Gérer son entreprise à partir d'un écran d'ordinateur, c'est bien, mais quelque peu contraignant. Les chiffres et les rapports qu'un dirigeant pourra y cueillir ne sont que le reflet de la réalité humaine, beaucoup plus importante, qui les sous-tend. Aussi pertinent que soit le MBCT («management by computer terminal»), il devra toujours être complété par un bon vieux MBWA («management by wandering around»).

YAN BARCELO



Avant d'acheter un système informatique...

Assistez à un séminaire de
présentation gratuit

Logiciels comptables conçu au Québec.

Pour plus d'information sur nos produits et services communiquez au (514) 383-1040

1-800-567-1040

Venez voir la gamme de micro-ordinateurs PS/2
et profitez de la qualité et la fiabilité IBM.

FUTUR BYTE
Informatique

9150, boul. de l'Acadie, bur. 100
Montréal, Québec
H4N 2T2

IBM et PS/2 sont des marques déposées d'International Business Machine Corp.

LA MACHINERIE NE REPRÉSENTE QU'UN TIERS D'UN INVESTISSEMENT INFORMATIQUE

Malheur à qui croit que les gains en

La croyance magique en la puissance de l'ordinateur est encore prévalente. On croit que la quincaillerie est puissante en soi et réglera tous nos problèmes. En fait, il n'y a qu'une seule magie, et elle n'opère qu'à la sueur de notre front: une bonne gestion qui va chercher les gains potentiels que recèle la machinerie.

Comme le signale **Markus Luft**, vice-président sénior aux systèmes d'information au **Montréal**

Trust, il existe essentiellement deux types d'investissement informatique: ceux qui visent un gain de productivité et ceux qui visent un gain stratégique. Ces derniers ne peuvent pas toujours être chiffrés. Le plus souvent, il faut en exprimer les gains en fixant un objectif de croissance

des ventes ou d'élargissement de la part de marché.

Revenir à zéro

Les gains en productivité, par contre, visent essentiellement la réduction des coûts et se chiffrent assez aisément. Markus

Luft, comme d'autres l'ont fait chez **Bell Canada**, **IBM Canada** ou à la **Communauté urbaine de Montréal**, a mis au point une approche systématique pour tirer de la technologie les gains qu'elle permet.

Avant de procéder à une implantation, une étude

préliminaire en établit les gains anticipés. Ces gains chiffrés sont immédiatement soustraits du budget d'exploitation du service en question. Cette étape, dit M. Luft, est cruciale. «Le truc, c'est de ramener immédiatement son budget à une base zéro. Trop d'entreprises négligent de

le faire. Plus souvent qu'autrement, le gain se fait diluer dans les jongleries créatrices de la comptabilité».

M. Luft, à partir des contacts qu'il entretient dans la communauté d'affaires, estime que pas plus de 20% des entreprises s'occupent de contrôler ainsi les gains de productivité de l'informatique. Résultat: elles ne savent pas si une implantation informatique a été bénéfique ou non et elles ne disposent d'aucun outil objectif pour prédire les bénéfices d'une implantation future.

Encore heureux qu'une entreprise retire d'une informatisation des gains de productivité. On peut soupçonner, comme le fait **James Taylor**, professeur au département de communications de l'**Université de Montréal**, que nombre d'entre elles ne retirent strictement aucun avantage de leurs aventures informatiques.

M. Taylor s'appuie sur certaines expériences menées par le ministère fédéral des **Communications** au milieu des années '85. Une des études faisait une constatation fort instructive. Le projet en question visait à accélérer le temps que prenait le ministère pour répondre au courrier qui lui parvenait de la population. Après avoir informatisé multiples postes de travail, on découvrit au bout d'un an qu'il fallait toujours six mois avant que le courrier ne sorte. Pourquoi? On constata que l'informatique avait considérablement accéléré le travail individuel des employés.

Par contre, l'ensemble du processus de travail et de décision n'avait nullement été ré-aménagé pour profiter des gains de temps souvent importants. En fait, les temps morts où le courrier dormait sur le coin du bureau d'un fonctionnaire s'étaient simplement allongés pour combler le temps libre créé par la plus grande efficacité d'autres fonctionnaires.

Les pré-requis

Quand on sait que 50% du personnel dans notre société est constitué de travailleurs de l'information, comment s'étonner que le secteur tertiaire n'a enregistré aucun gain significatif en productivité au cours des dix dernières années?

Carrol Sirois, directeur de la consultation en bu-



**LES GRANDES
SOCIÉTÉS
CANADIENNES
NE FONT
PAS TOUTES
APPEL À NOS
SERVICES.**

POUR LE MOMENT.

Si un seul mot devait expliquer pourquoi des centaines de sociétés canadiennes très prospères se fient à Services Techniques Bell pour protéger le plein rendement de leurs activités, ce mot serait "service".

Nous entendons par là rapidité du temps de réponse et expertise de plus de 300 techniciens de première ligne. Ajoutez à cela le puissant soutien d'une équipe technique compétente, un stock complet de pièces et un service flexible couvrant l'ensemble du pays.

Voilà pourquoi vous êtes en bonne compagnie lorsque Services Techniques Bell prend en charge un ordinateur ou un périphérique de pratiquement n'importe quelle marque.

Pour la maintenance informatique, l'organisation du lieu de travail, le câblage, l'intégration et les essais de système, l'installation, la réparation de cartes, la remise à neuf et les extensions d'appareils, la garantie, l'évaluation de produits ou la conception d'un réseau de communications, téléphonez à Services Techniques Bell.

Écrivez-nous ou téléphonez-nous au bureau le plus proche ou faites-nous parvenir vos demandes de renseignements à:

Services Techniques Bell
7350 route Transcanadienne
Ville Saint-Laurent (Québec)
H4T 1A3
Tél. : (514) 340-8000



**Services
Techniques Bell**

Sous tension.

Notre qualité est votre meilleure stratégie.

productivité sont automatiques

reutique chez Groupe DMR propose quelques lignes de réflexion essentielles pour sortir les entreprises de cette impasse. Une entreprise doit penser son informatisation non seulement en termes technologiques mais organisationnels.

«Une informatisation est un moment idéal pour questionner la pertinence des tâches effectuées jusqu'ici, dit-il. Qui doit les faire, dans quel ordre? Il faut aussi se demander si on a vraiment besoin de cette nouvelle efficacité que nous apportera l'informatique; si oui, comment faire en sorte qu'elle ne nous échappe pas?»

Une bonne façon d'éviter que ces gains ne s'évanouissent est de veiller à ce que les différents services de son organisation ne procèdent pas séparément à leur propre informatisation. Le principe pourrait s'exprimer: la somme d'une entreprise est souvent moindre que la simple addition de ses parties. Le fait qu'un secteur de l'entreprise ait amélioré son fonctionnement ne se reflète pas nécessairement sur l'ensemble de la performance de l'entreprise. Le lien est loin de se faire automatiquement. Il faut le penser et le faire consciemment. Le principe d'action impliqué s'appelle *gestion*.

Au risque de se faire accuser de tyrannie centralisatrice, la direction doit veiller à ce que les équipements sectoriels soient standardisés. Sinon, les gains d'un moment seront les reculs d'un autre. Carol Sirois signale qu'à la CUM, notamment, on a découvert un avantage considérable à homogénéiser les logiciels, les ordinateurs et les procédures de travail: les employés ont gagné considérablement en mobilité entre services.

La formation et le support sont les deux autres dimensions cruciales à considérer pour assurer la productivité d'une informatisation. L'achat de machinerie ne représente qu'un tiers de la dépense totale d'une informatisation. Un autre tiers est



Photo: Jean-Guy Paradis

un coût caché important: les nouveaux outils ne seront pas utilisés à leur pleine capacité pour la simple raison que les gens n'y auront pas été préparés.

Toutefois, la seule formation n'est pas suffisante. Il faut s'assurer que celle-ci porte fruit en mettant en place une organisation simple et rapide de support. Sinon, ce que les gens auront appris en cours de formation s'évanouira simplement au bout d'un laps de temps plus ou moins court.

YVAN BARCELO

Les gains de productivité ne sont pas toujours évidents à quantifier pour la simple raison que plusieurs firmes sont obligées de courir pour simplement demeurer sur place, juge Markus Luft, vice-président sénior, systèmes et support, chez Montréal Trust.

présenté par la formation, le dernier tiers étant requis

par le développement et l'entretien des logiciels.

Or, très souvent, une entreprise épuise la totalité de son budget informatique en achat d'équipement et néglige complètement les besoins en formation rattachés. Or cette négligence implique nécessairement



Débordé?

Nous pouvons vous aider...

Micro-Expertise Inc.
L'autorité en informatique d'affaires.

Bases de données • Réseaux locaux
Développement sur mesure • Formation • Support

50 Crémazie Ouest, bureau 905, Montréal, Qc H2P 2T6 (514) 384-6411
595 Bay Street, Suite 1050, Toronto, Ontario M5G 2C2 (416) 596-0947

SPÉCIAL **PRINTEMPS 90**
PRODUCTIVITÉ

«TOUT INVESTISSEMENT EN INFORMATIQUE DOIT ÊTRE ACCOMPAGNÉ DE FORMATION.»

DOS introduction	10 avril	4 juin	
avancé	11 avril	5 juin	
LOTUS 1-2-3 introduction	26 avril	31 mai	18 juin
intermédiaire	27 avril	1er juin	19 juin
WORDPERFECT introduction	23 avril	28 mai	13 juin
intermédiaire	24 avril	29 mai	14 juin
avancé	25 avril	30 mai	15 juin

COMPUTERTIME

Votre courtier en formation

«TOUT INVESTISSEMENT EN FORMATION DOIT ÊTRE ACCOMPAGNÉ DE PLANIFICATION.»

AVANT LE 30 AVRIL

Inscrivez un membre de votre entreprise à 2 des journées de formation ci-haut mentionnées et nous planifierons pour vous une 3e journée de formation **sans frais**.

Communiquez avec notre consultante Monique Talbot au
(514) 633-9900 poste 228 ou 1-800-363-8881



Commission de formation professionnelle de la main-d'oeuvre Région métropolitaine de Montréal

5350, rue Lafond
Montréal (Québec)
H1X 2X2
(514) 725-5221
FAX (514) 725-4311



À LA TÊTE D'UNE PME MANUFACTURIÈRE OU DE SERVICES, OU ENCORE D'UN COMMERCE, VOUS VISEZ L'UTILISATION MAXIMALE DE NOUVELLES TECHNOLOGIES.

725-5221



FAITES APPEL AUX SERVICES - CONSEILS ET AU SUPPORT FINANCIER OFFERTS PAR LA CFP POUR LA FORMATION DU PERSONNEL.

TECHNOLOGIES

L'ordinateur dans le bureau

Le logiciel **SIE** de Syntell est en train d'ouvrir la porte de nombre de bureau présidentiels et vice-présidentiels au Québec. Les avis vont de l'éloge le plus effréné au scepticisme réservé, mais

SIE, de Syntell, futur adjoint de bien des décideurs d'entreprise

une chose est certaine, personne ne crache dessus.

Là où le logiciel semble avoir conquis le plus de cœurs est chez IPL, le fabricant de produits plastiques de St-Damien-de-Buckland. «J'en reviens pas comme il est facile d'usage. J'en suis renversé,» ne craint pas de clamer Jacques Lambert, le directeur de l'informatique.

Le fait qu'il ne se soit écoulé qu'une semaine entre la première démonstration et la décision d'IPL d'aller de l'avant avec le projet, signale mieux que tout autre détail l'enthousiasme que le logiciel a soulevé. «On s'est dit qu'à ce budget-là, on ne pouvait pas s'en passer».

Une note de 25 000 \$

En effet, le prix était particulièrement attrayant. La première implantation en vue d'informatiser les deux dirigeants de la firme, Julien et Rémy Métiévier, coûte en logiciel, en équipement et en honoraires de formation 25 000 \$. À cela, il faut ajouter le

temps de développement d'un extracteur de données, soit 21 jours/personne, «ce qui n'est pas écrasant du tout, ajoute Jacques Lambert. Il suffit d'aménager un peu l'échéancier de nos projets informatiques courants».

Pour cette somme, IPL acquerra tous les outils nécessaires pour mettre au point de nouveaux postes d'information adaptés aux besoins de chaque cadre qu'on équipera de la sorte. Ainsi, les prochaines cibles sont les deux directeurs de marketing. Chaque poste exigera un déboursé additionnel d'acquisition de licence de site se situant entre 2 000 \$ et 3 000 \$.

En fait, le plus ardu dans un tel projet est de définir les données stratégiques nécessaires pour faire de bons tableaux de bord et de les recueillir dans les systèmes informatiques en place. C'est dire que le vrai boulot s'effectue au niveau des prérequis que réclame l'implantation

d'un système d'information pour dirigeants.

C'est ce que constate notamment L'Optimum, société de services financiers, de Montréal, qui compte avoir informatisé à la fin de 1990 les postes de ses 10 principaux cadres répartis à Montréal, Toronto, Calgary et Edmonton, pour passer à 25 postes à la fin de 1991.

Affirme Lucien Thibault, le responsable du projet chez L'Optimum, le SIE de Syntell «est très bien conçu pour agréger les données. Pas de travail à faire de ce côté». En effet, tout le monde s'entend pour dire que la composition des tableaux destinés aux écrans des dirigeants se fait avec une facilité extrême. «Le vrai travail était de préparer les données sur notre (mini-ordinateur) AS-400. Toutes les données dont on avait besoin étaient là, mais il fallait en changer la forme».

Chez L'Optimum, le coût total pour informatiser les 10 principaux cadres, excluant les salaires liés aux développements internes, s'élève à 75 000 \$. Cela comprend le prix du logiciel, des réseaux locaux, du temps de consultation et l'achat de 10 micros de type 286 ou PS/2 Modèle 30.

Quelques bémols

Les commentaires ne sont pas toujours dithyrambiques à l'endroit du logiciel de Syntell. Ainsi, chez Hydro-Québec et à la Régie d'assurance automobile du Québec on a tâté de SIE, de même que de quelques autres outils du même genre. Dans les deux cas, Comshare, de Comshare, a remporté la palme.

Il faut dire cependant que cette préférence ne si-

gnifiait pas que Syntell était carencé, mais simplement qu'il ne répondait pas au besoin spécifique de ces deux organisations. En effet, celles-ci voulaient un outil construit essentiellement pour fonctionner dans le cadre d'une informatique centralisée. «Une solution micro-informatique était impossible parce que nous avons besoin de gérer centralement», affirme Marie Maldonado, conseillère chez Hydro-Québec.

Pour l'instant, seuls le président Richard Drouin, le président du conseil et chef de la direction, et John Hanna, le vice-président exécutif, sont informatisés depuis octobre dernier. Mais Hydro-Québec entend répandre un tel système partout en province. C'est pourquoi Marie Maldonado juge qu'il est impératif que le traitement des données et leur répartition puissent se faire à partir d'un point central.

Toutefois, un projet pilote à vocation locale qui implique le logiciel de Syntell a présentement cours au service des équipements, et tout laisse croire que les choses se déroulent sans problèmes.

Constation intéressante, autant Marie Maldonado que Serge Germain, directeur de projet à la RAAQ, jugent qu'à long terme le système de Syntell leur coûterait autant que celui de Comshare. La première considère que ce seuil se situe à la cinquième année, alors que M. Germain juge qu'après le 25^e poste installé, les coûts d'une implantation Syntell égalent ceux d'une implantation Comshare équivalente. Syntell juge impertinentes ces observations et dit qu'elles s'appuient sur une mauvaise compréhension de la grille de prix, réplique qui semble justifiée. À chacun de juger pour soi.

YAN BARCELO

La communication visuelle, ça vous concerne!

FreeHand
Illustrator 88
PageMaker
Quark XPress
Microsoft Word
WordPerfect
ImageStudio
LetraStudio
Ventura

- Élevez la qualité de vos présentations et de vos imprimés en faisant appel à nos services.
- Maîtriser les principaux logiciels d'édition en ayant recours à nos consultants, spécialistes en arts graphiques et en éducation.
- Offrez-vous une solide formation ou une mise à jour.

CONTACTEZ-NOUS DES AUJOURD'HUI
278-2700

SERVICES INFORMATIQUES
MARUONI
385, rue Bélanger, Montréal

MERCI

À nos clients,
À nos employés!

SOMAPRO a l'immense privilège d'être la première firme de consultation en informatique à se classer comme finaliste, dans la catégorie QUALITÉ TOTALE, aux Mercuriades 1990.

En cette heureuse occasion, SOMAPRO tient à souligner la précieuse contribution de tous ses clients et employés.



Montréal (514)527-9361 Québec (418)692-3903 Jonquière (418)695-0730
Toronto (416)860-0316 Ottawa (613)236-9836

1 MOIS DE LOCATION À L'ESSAI

Panafax

SANS AUCUNE OBLIGATION



LOCATION À PARTIR DE
PX-40
UF-140
UF-250
UF-170

\$49⁹⁵ PAR MOIS

VENTES • LOCATION SERVICE
d data inc.
738-9141
1-800-361-6238

Panasonic Bureautique CA

PLUS QU'UNE SIMPLE LASER ...UNE LASER EPSON.

Le numéro un mondial dans la technologie de l'impression

La EPL-6000 est conçue par Epson, fabricant de renommée mondiale. L'imprimante à laser EPL-6000 produit des textes, des graphiques, des présentations et des documents d'édition de qualité supérieure. La EPL-6000 est offerte à un prix abordable, comme seule Epson peut le faire. Le nom d'Epson est maintenant synonyme de grande valeur, de fiabilité, de durabilité et de compatibilité. La EPL-6000 est appuyée par un réseau national de service à la clientèle offrant des contrats de garantie prolongée et des contrats d'entretien sur place.

EPSON

AVEC EPSON, VOUS ÊTES EN BONNE COMPAGNIE™

POUR PLUS D'INFORMATIONS APPELÉZ: VENTES CORPORATIVES EPSON®

ST. JOHN'S (709) 738-1112	DARTMOUTH (902) 462-5454	VANCOUVER (604) 421-8008	WINNIPEG (204) 783-6106
OTTAWA (613) 738-7665	HAMILTON (416) 529-9601	KITCHENER (519) 741-9447	EDMONTON (403) 454-8400
TORONTO (416) 881-9955	KELOWNA (604) 861-3611	CALGARY (403) 255-2772	HALIFAX (902) 468-2017
MONTRÉAL (514) 331-7534	MONCTON (506) 853-8011	FREDERICTON (506) 458-5673	QUÉBEC (418) 651-1140

CONCESSIONNAIRES AUTORISÉS EPSON® PARTICIPANTS:

LONDON Land of Software (519) 438-2915	BRAMPTON Business World (416) 792-7330	TORONTO CompuGen Systems (416) 494-2979	MARKHAM Sova Computer Centre (416) 477-4809
RICHMOND HILL Metcan (416) 882-0252	MONTRÉAL Dataf Ordinateur (514) 277-5563	QUÉBEC D.O.S. Québec (418) 651-1882	OTTAWA CompuGen Systems (613) 230-4813

COMPUTERWAY

HAMILTON (416) 529-9601	ORLEANS (613) 830-5871	KITCHENER (519) 741-9447	MISSISSAUGA (416) 629-9566
NORTH YORK (416) 730-8522	CALGARY (403) 255-2765	THUNDER BAY (807) 623-5959	TORONTO (416) 364-1143
WINDSOR (519) 258-4311	POINTE-CLAIRE (514) 695-0022	DARTMOUTH (902) 462-5454	EDMONTON (403) 454-2827
MONCTON (506) 853-8011	VANCOUVER (604) 421-8008	VILLE LA MOYNE (514) 466-9355	RÉGINA (306) 525-5258
ST. JOHN'S (709) 738-1112		BRANDON (204) 727-8699	WINNIPEG (204) 783-6115

CENTRES D'ENTRETIEN NATIONAUX:

Yellowknife	Moncton	Saskatoon
Winnipeg	Edmonton	Montréal
Québec	Kingston	Régina
Calgary	Charlottetown	Ottawa
Thunder Bay	Vancouver	Whitehorse
Halifax	Toronto	London
Victoria	St. John's	Sherbrooke
Kitchener		

Epson est une marque enregistrée de Seiko-Epson Corp. ComputerWay est une division et une marque déposée de Epson Canada Limitée.

Syntell vise à équiper tout décideur d'un système d'information pour cadre

Les jours sont passés où Jean-Luc Drolet faisait la navette entre Montréal, Toronto et Boston, «le sac de couchage sur le siège arrière de ma voiture». Il a enfin vu la fin du tunnel et son logiciel *Système d'information pour exécutif (SIE)* commence à trouver preneur chez des clients comme **Les Coopérants, Hydro-Québec, Optimum, société de services financiers et IPL.**

Le type de logiciel que fabrique sa compagnie **Syntell**, située à Québec,

let, un ancien de la firme de consultants **Atkinson Tremblay**, de Montréal, dit pouvoir équiper une compagnie d'un premier poste pour 20 000\$.

Sous une telle inégalité de prix s'inscrivent des différences majeures de conception et d'architecture.

lons supérieurs d'une entreprise. C'est un peu ce à quoi Comshare est condamnée, par la taille même des applications qu'appelle son système pour grand ordinateur central.

Ainsi *Commander* ou *Pilot* ne s'adressent qu'aux quelques dizaines de très hauts cadres d'une grande corporation, des clients pour qui un déboursé de 200 000\$ n'est pas grand

chose. Syntell vise pour sa part des clients aux dimensions modestes, dont le chiffre d'affaire est sous la barre du milliard de dollars, et pour qui 200 000\$ est un trop gros morceau. Selon M. Drolet, une entreprise comme **Cascades** ne peut commencer à s'intéresser à un système d'information pour dirigeants que dans la mesure où une première solution ne coûte pas plus de 20 000\$.

Un prix aussi bas permet également la démocratisation de tels systèmes, tout comme les micros ont démocratisé l'informatique. Pour 20 000\$, une entreprise peut sérieusement commencer à doter d'un système d'information non seulement ses hauts cadres mais ses nombreux directeurs et chargés de projets. Et *SIE* de Syntell, contrairement à *Commander* possède la flexibilité re-

quise pour ainsi individualiser l'informatique pour le dirigeant moyen. Ce qui permet à Jean-Luc Drolet, de prédire avec un brin rien d'hyperbole, que «dans les années 90, les systèmes d'information vont être pour les cadres ce qu'ont été les téléphones jusqu'ici».

YAN BARCELO

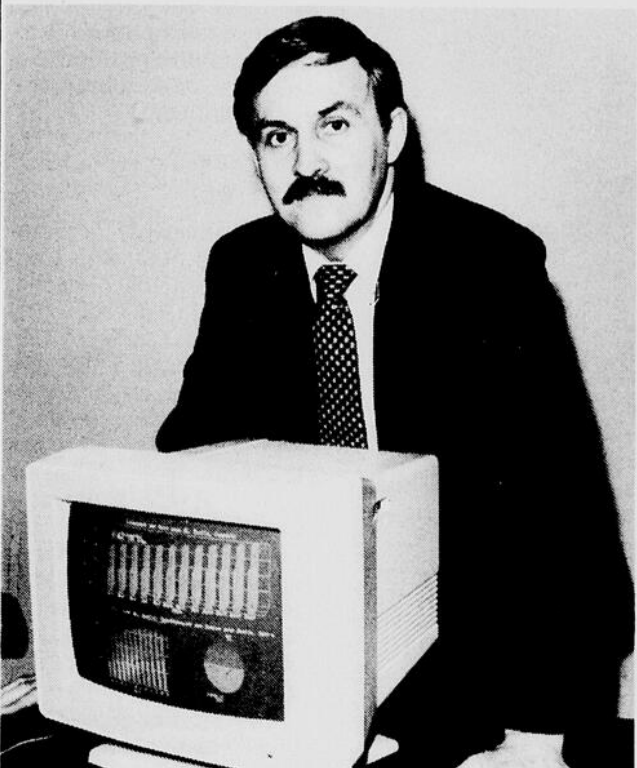


Photo: Jean-Guy Paradis

Jean-Luc Drolet a quitté la firme de consultant **Atkinson Tremblay**, et trouvé 300 000 \$ «de gens qui ne chercheraient pas à me mettre en faillite» pour lancer sa firme de logiciel, **Syntell**.

s'inscrit dans le courant des systèmes d'information pour gestionnaires. Des logiciels comme *Commander*, de **Comshare**, et *Pilot*, d'**Execucom**, sont en train de populariser le concept aux États-Unis et au Canada. Par exemple, **Teleglobe** possède une implantation dont Comshare se vante dans ses documents de promotion.

Coups d'oeil et de souris

Des logiciels comme ceux de Syntell ou Comshare visent à mettre à la disposition de hauts cadres d'entreprise des données chiffrées et des tableaux sur écran d'ordinateur. En quelques coups d'oeil et quelques manipulations d'une souris informatique, ils peuvent avoir un portrait chiffré des principaux indicateurs de bonne ou de mauvaise santé de leur entreprise ou de certains projets particuliers.

Il y a toutefois une différence majeure entre les systèmes des deux compagnies. Une première application de *Commander* coûte environ 200 000\$ et peut exiger jusqu'à 500 000\$. Jean-Luc Dro-

Commander est une conception d'une génération antérieure qui s'appuyait essentiellement sur le pouvoir des maxi-ordinateurs pour livrer aux cadres les chiffres dont ils ont besoin. *SIE*, de Syntell, ne fait que s'abreuver en informations auprès d'un maxi, si les besoins l'impose. Tout le reste se fait sur micro-ordinateur.

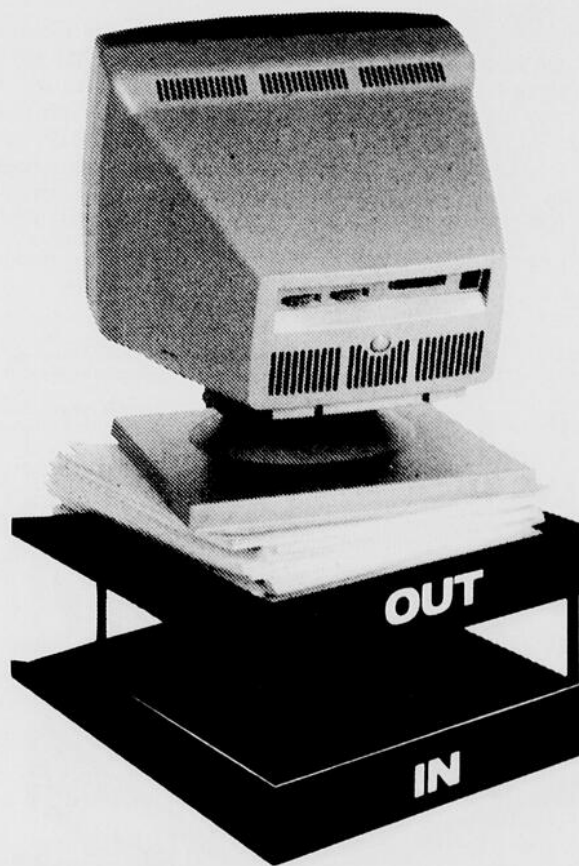
De ce fait, les mécanismes d'implantation et d'entretien diffèrent considérablement. *Commander*, affirme Jean-Luc Drolet, exige qu'on maîtrise pas moins de cinq modules de programmation, certains dotés d'un langage aussi lourd que COBOL. *SIE* pour sa part en possède trois, qui font appel à des procédures surtout graphiques de programmation.

«Une secrétaire peut me faire le prototype d'un système à partir des spécifications que je lui donne. On a simplifié la technologie à ce point-là», affirme Jean-Luc Drolet.

Le syndrome Hygrade

La stratégie de Syntell essaie en quelque sorte de reproduire dans son secteur le vieux principe *Hygrade* qui affirme que plus on aime une chose, plus on en veut, plus on en veut, plus on l'aime. Syntell n'entend donc pas limiter son action aux seuls éche-

Lorsque vous avez besoin d'un ordinateur aujourd'hui... mais pas demain.



Louez à court ou à long terme chez Hamilton.

Si vous avez besoin d'un ordinateur IBM PS/2 pour un temps limité seulement, ne perdez pas espoir!

Vous pouvez en louer un, pour une journée, pour un mois, ou aussi longtemps qu'il faut.

Vous n'avez pas besoin d'acheter un IBM PS/2 simplement pour votre exposition commerciale annuelle ou un projet de 6 mois. Vous n'avez pas besoin, non plus, de signer un contrat de crédit-bail pour votre entreprise saisonnière.

Hamilton Vente et Location d'Ordinateurs vous propose des formules de location allant d'une seule journée à une année complète. En outre, nous disposons d'un

éventail de modalités de financement si, en fin de compte, vous décidez de souscrire à un crédit-bail ou d'acheter votre système.

Hamilton offre en location à court ou à long terme de même qu'en crédit-bail la gamme complète des ordinateurs personnels IBM — nombre d'entre eux étant dotés du MicroChannel exclusif à IBM — y compris le puissant IBM PS/2 profilé, modèle 55SX, illustré ici.

Communiquez dès aujourd'hui avec la succursale Hamilton Vente et Location d'Ordinateurs de votre région. Nous répondons à vos besoins d'aujourd'hui. Et à ceux de demain.



MD-IBM et Personal System/2 sont des marques déposées d'International Business Machines Corporation.



HAMILTON
VENTE ET LOCATION D'ORDINATEURS

Mille et une façons de mieux vous servir.

Montréal (514) 332-4755 Ottawa (613) 737-3282 Toronto (416) 252-6171 London (519) 661-0035 Winnipeg (204) 475-6665 Edmonton (403) 455-8046 Calgary (403) 291-0999 Vancouver (604) 734-7710

Epson Canada espère prendre la tête du marché des portatifs dans trois ans

«Nous entrons dans la décennie du client et les micros sont maintenant une marchandise de base («commodity»)». C'est la vision du marché informatique qu'entretient Jacques LaPalme, le président d'Epson Canada, qui «voit» également que sa compagnie y occupera une place prépondérante dans quelques années.

Pour l'instant, la firme n'apparaît pas parmi les leaders canadiens que sont IBM, Apple, Commodore et Compaq, selon le recensement qu'en fait International Data Corporation, de Toronto. Par contre, M. LaPalme met de l'avant des chiffres qui disent une autre histoire.

La compagnie prévoit avoir vendu 31 000 unités en mai 1990. Cela représenterait au moins une part d'environ 5% sur des ventes totales d'un peu plus de 600 000 unités. Une telle part de marché les mettrait au-devant de Compaq Canada qui, selon IDC, a vendu 27 000 unités. Toutefois, ces ventes imputées à Compaq étaient celles de 1988, qui retenait 4,2% d'un marché qui totalisait déjà 616 000 unités. Les chiffres de M. LaPalme pèchent donc par un certain excès d'optimisme.

Quoiqu'il en soit, et comme il fallait s'y attendre, le passé intéresse peu Jacques LaPalme. L'ensemble de l'industrie informatique et son évolution future retiennent beaucoup plus son attention.

Peut-être cela tient-il au fait qu'il entretient un lien plus organique avec le marché que le distributeur de produits japonais habituel. En effet, détail inusité, l'homme d'affaires ontarien détient 81% de son entreprise alors qu'Epson n'en détient que 19%.

Comptant 575 employés, la firme réalise des ventes de 190 M\$ surtout liées à la distributions d'équipements Epson, mais aussi à partir d'une petite unité de fabrication d'imprimantes destinées au marché du détail. Cette unité réalise pour sa part des ventes de 22 M\$.

Jouer la carte nipponne

Pour mener son offensive, Jacques LaPalme compte jouer à fond la carte stratégique de l'industrie nipponne. Cette carte s'appelle: micros portatifs. C'est en exploitant à fond ce créneau que les fabricants d'informatique japonais sont en train de forcer la porte de la forteresse informatique nord-américaine. En 1988, rapporte la firme d'analyse de marché Infocorp, les firmes du pays du Soleil Levant ont vendu quelque 220 000 portatifs sur un



Jacques LaPalme, le président d'Epson Canada, a arrêté son entente avec Epson à une époque où la compagnie n'en était qu'à ses balbutiements en informatique.

total d'environ 580 000 unités vendues.

Toutefois, la domination du secteur par les fabricants américains est plutôt précaire. Comme le signale M. LaPalme, presque toutes les technologies importantes qui concourent à faire un micro por-

tatif sont japonaises: écrans, lecteurs de disques, disques rigides, batteries, mémoires. On pourrait facilement opiner que l'informatique japonaise, quoique présente en «pièces détachées», domine déjà son équivalent américain, qui lui achète la majorité de ses composantes. La chose est vraie également pour la micro-informatique en général.

«Dans trois ans, nous devrions être parmi les premiers vendeurs de portatifs

au Canada», affirme Jacques LaPalme. À ce moment-là, les firmes japonaises auront peut-être déjà gagné la partie, car, comme le pense M. LaPalme, non seulement les Japonais détiennent-ils les composantes-clé, mais ils mènent le bal au chapitre des technologies à venir.

Ainsi, les Américains sont peut-être forts encore dans le domaine des disques durs de type «Winchester», mais les jours de cette technologie sont

comptés. Les Japonais, pour leur part, ont investi massivement dans le développement de la prochaine étape technologique, notamment dans les technologies de stockage optique.

Et là, les Américains ne feront probablement pas le poids. «C'est la synergie des technologies émergentes au niveau des composantes qui sont la clé. C'est ce qui va donner aux Japonais une position dominante dans l'industrie informatique.

Le cheval de Troie

Présentement, la compagnie compte trois modèles de micros portatifs, dont un, le LT-286E, présente une configuration modulaire tout à fait unique. On peut aussi bien en changer l'écran, en détacher le clavier qu'en retirer le disque rigide. Ainsi, un usager appelé à voyager avec des quantités de données et qui ne veut pas traîner son portatif, peut simplement extraire le disque dur de son appareil, le glisser dans sa mallette et s'en aller.

Par ailleurs, Epson prévoit d'envahir le marché de la micro-informatique avec une foule de modèles au cours de 1990. Il y en aura pour tous les goûts: modèles 286, 386, 486, portatifs. «En 1990, une machine de type 386 va se vendre 2 600\$,» prédit M. LaPalme, qui voit se réaliser ainsi son idée que l'informatique devient de plus en plus une marchandise de base. À l'heure actuelle, le moins qu'on puisse payer pour une telle machine est 4 000\$.

M. LaPalme ne se sent-il pas quelque peu mal à l'aise d'être un joueur important sur la première ligne d'attaque de l'industrie japonaise en Amérique? Pas le moins du monde. «Je pense plutôt que nous devrions travailler avec eux et apprendre d'eux les raisons de leur succès. Le mieux que nous puissions faire est de nous aligner avec eux au lieu de les attendre avec des bâtons et des cailloux».

YAN BARCELO

Formation sur Macintosh^{MC}

- Initiation au Macintosh
- Traitement de texte
- Mise en page
- Illustration
- Traitement des images

Omer DeSerres

INFORMATIQUE

254 Ste-Catherine est, Montréal, (514) 843-3082

L'ordinateur Macintosh, gage d'une facilité d'apprentissage

Macintosh^{MC} est une marque de commerce d'Apple Computer, Inc.

Vente de système
clef en main
Apple



Concessionnaire autorisé

XEROX

LES CENTRES DE SERVICE XEROX

Entretien de micro-ordinateurs, lasers, périphériques, réseaux et terminaux.

- Entente de service sur mesure
- Réparation temps et matériel
- Vente d'équipements et de pièces
- Support du réseau Novell

QUELLE QUE SOIT LA MARQUE DE VOTRE ORDINATEUR, ON RÉPOND À VOS BESOINS

15% d'escompte sur présentation de cette annonce. Valable jusqu'au 31 décembre 90

3452 Ashby
Ville St-Laurent
H4R 2C1
(514) 337-0502

1990 Boul.
Charest,
Ste-Foy, Qc
G1N 4K8
(418) 687-2759

XEROX est une marque déposée de XEROX CORPORATION utilisée par XEROX CANADA LTÉE en tant qu'usager inscrit.

LOGICIEL DE CONVERSION
BEDFORD A AVANTAGE
GRATUIT
A L'ACHAT D'UN LOGICIEL
DE COMPTABILITÉ
OU D'INVENTAIRE

Plus de 5000 entreprises canadiennes
utilisent les logiciels Avantage.

Logiciel de comptabilité générale pour **650 \$**

Pour plus d'informations: les logiciels Avantage inc. Québec 418-622-8288 Montréal 514-328-7108



Nouvelles vedettes, les portatifs prennent lentement la place des ordinateurs de table

Les portatifs sont des ordinateurs destinés uniquement au travail sur la route. Exact? Faux. On les voit lentement envahir le bureau et prendre la place des modèles de table. Bien que marginal jusqu'ici, le phénomène est sans doute appelé à gagner en ampleur.

Cette tendance va être endossée principalement par les professionnels et les cadres qui, à titre d'utilisateurs occasionnels, peuvent se contenter des capacités offertes par les portatifs de plus faible empattement. Le peu d'encombrement de ces appareils leur sourit d'autant plus qu'ils en disposeront aussi en voyage ou à la maison pour exécuter des travaux urgents.

Certaines entreprises ont franchi le pas de façon très nette. A la division des produits domestiques chez **Bristol-Myers Products Canada (BMPC)**, les portatifs occupent déjà 40% des nouvelles acquisitions.

Faciles à trainer

«Les portatifs peuvent très souvent accomplir tout ce qu'une station de travail doit faire, et vous pouvez les transporter à la maison en plus», explique **Jim Borden**, directeur du département des systèmes d'information chez **BMPC**.

Le fabricant de détergers a adopté en 1987 la norme IBM et IBM-compatible. Du fait qu'IBM est très peu présente dans le secteur des portatifs, les acheteurs préfèrent de plus en plus les appareils fabriqués par **Toshiba**, fournisseur privilégié chez **Bristol-Myers**, à un modèle de table d'IBM.

L'arrivée récente sur le marché du format bloc-note est le facteur qui fera prendre son envol au phénomène, pense de son côté **Ronan McGrath**, vice-président et contrôleur au **Canadien National**. Les portatifs conventionnels, pesant la plupart du temps autour de 15 livres, sont peu pratiques en voyage parce qu'ils nécessitent un bagage supplémentaire, ce qui n'est plus le cas du bloc-note prenant place facilement dans une mallette.

Un certain nombre de modèles **LTE** de **Compaq** ont été commandés au **CN** à l'intention des personnes qui ont à communiquer régulièrement avec leur bureau pour transmettre de petites quantités d'information. Le premier objectif de ces appareils est évi-

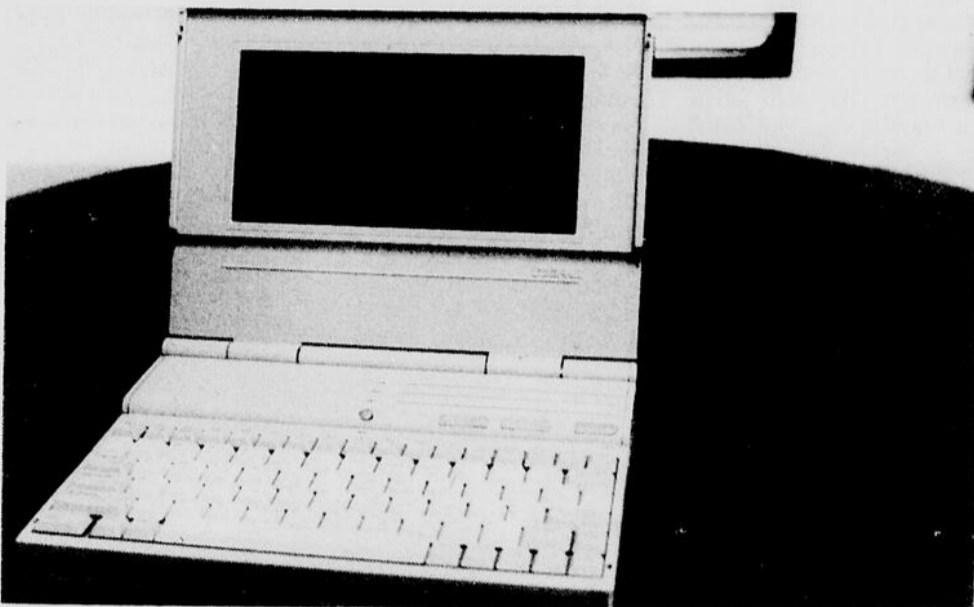


Photo: Compaq

Pourquoi avoir un ordinateur de table quand un portatif peut non seulement servir au bureau, mais partout sur la route? Sur la photo, le Compaq LTE.

demment de servir sur la route, mais de retour au bureau, ils prennent très bien la place du classique modèle de table.

De qualité comparable

Les 60 vendeurs que **Sandoz Canada** compte au pays vont travailler bientôt avec le bloc-note de **Compaq** que l'entreprise pharmaceutique de Dorval a retenu parce qu'elle espère le voir utilisé partout. **Jean-Claude Walther**, directeur des systèmes, relate que

l'appareil servira à étoffer les présentations auprès des médecins, à envoyer des rapports de visite et à conserver des renseignements utiles pour de futurs rendez-vous.

Développée surtout à l'interne à partir du logiciel de gestion d'un territoire de vente de **Quadrom**, une firme de Montréal, l'application a été portée sur le **Compaq LTE** parce que l'appareil offre un disque dur de 40 MO. Même si cette capacité dépasse largement les besoins immédiats, **Sandoz** a voulu s'assurer de pouvoir emmagasiner un maximum de données dans le futur.

Jean-Pierre Lemire, président de **Laval-Micro**, rapporte que les représentants techniques ne peu-

vent toutefois se contenter d'une telle limite et continueront d'utiliser des portatifs plus imposants sur lesquels on retrouve des disques durs allant jusqu'à 100 MO. C'est le cas des ingénieurs qui ont à faire des démonstrations de produits à l'aide de logiciels de conception assistée par ordinateur.

Une autre catégorie d'utilisateurs plus sophistiqués, en publicité ou en graphisme, a même besoin d'écrans avec une très bonne résolution d'image. Le **SuperPort** de **Zenith** possède un écran à cristaux liquides de type **VGA**, la meilleure qualité disponible même sur les modèles de table. Cette particularité élimine d'emblée le reproche traditionnellement

adressé à l'endroit des portatifs quant à la piètre lisibilité de leurs écrans.

L'usage des portatifs est déjà fortement répandu dans l'industrie informatique. Ces appareils trônent sur les bureaux de plusieurs présidents de firmes de logiciels montréalaises. Plus affairés à la gestion de leurs affaires qu'à la programmation, confiée aux employés, ces dirigeants se servent probablement davantage de leur ordinateur à la maison ou à leur chalet, lorsqu'ils sont moins dérangés par le téléphone.

Paul Terni, directeur général chez **Amdahl**, travaille avec un portatif au bureau parce que ses besoins se limitent à l'utilisation du courrier électronique de 15 à 20 minutes par jour.

«L'avantage principal dans mon cas, c'est que je suis capable de le trimballer à la maison», affirme-t-il sans s'offenser aucunement de la plus grande difficulté de séparer désormais travail et loisir.

**VALLIER
LAPIERRE**

**DIAGNOSTIC
COMPLET
D'ENTREPRISE**

production
finance
marketing
ressources humaines



LES GESTIONNAIRES CONSEILS
PRODUCTIVITE PLUS INC.

- Programme complet d'amélioration de la productivité
- Plan stratégique (marketing, financier, etc.) et plan d'affaires
- Système de motivation du personnel et d'intéressement
- Gestion totale de la qualité
- Gestion des stocks "just in time"
- Système d'entretien préventif
- Prix de revient • Génie industriel

UNE ÉQUIPE: 75 ANS DANS L'INDUSTRIE ET 25 ANS EN CONSULTATION

550 ouest, rue Sherbrooke, bureau 1010, MtL, QC H3A 1B9 (514) 843-7693
QUÉBEC (418) 657-7740 LAVAL (514) 843-7693

VANIER SEMINAR CENTRE

Une Formation Micro-Informatique Unique en son Genre

Cours de micro-informatique

- Introduction à la micro-informatique et DOS
- Hard Disk Management
 - Lotus 1-2-3
 - Harvard Graphics
 - Lotus Freelance Plus
- Symphony
- Bedford Accounting
- dBASE III Plus
- dBASE IV
- Multimate Advantage II
- Microsoft WORD 5.0
- WordPerfect 5.0

848-9900

Vanier Seminar Centre

425, de Maisonneuve ouest, Suite 1006

IBM est une marque déposée de International Business Machines



McGill

LES manuels faciles à comprendre...

EXPLORONS WORDPERFECT 5.0

Ce manuel de 560 pages comprend une explication complète du fonctionnement du logiciel, un cours guidé, des exercices et la description de toutes les clés de fonction de WordPerfect 5.0.

De plus, vous y trouverez un gabarit sur lequel chacune des clés de fonction est décrite ainsi que l'information nécessaire au sujet d'un logiciel de clavier français.



L'ABC DE VOTRE ORDINATEUR

Ce manuel de 350 pages comprend une explication complète du fonctionnement de l'ordinateur, des périphériques et du système d'exploitation DOS (versions 3.30 à 4.01) Vous y trouverez aussi un cours guidé, des exercices et la description de chaque commande.

De plus, un guide d'installation de l'ordinateur et un guide de référence rapide sont inclus.



Éditions Préfix

C.P. 267, succursale Youville
Montréal (Québec) H2P 2V4
Tél.: (514) 387-8778

L'avenir de l'informatique circule sur les voies des réseaux locaux

Cela deviendra bientôt la question de l'heure. Après s'être demandé quel ordinateur acheter, de nombreuses entreprises se poseront la prochaine question: quel réseau local acheter? Comment relier tous ces ordinateurs qui font leur petit boulot chacun en solitaire dans son coin?

Remarquez, on annonce depuis longtemps l'avènement de l'année du réseau local. Finalement, elle semble ne s'être jamais montrée la couette. Mais parce que les réseaux locaux ne sont jamais devenus les vedettes de l'heure, cela n'interdit pas qu'ils s'immiscent partout et de

plus en plus rapidement.

Selon Gilles Payette, directeur en génie des télécommunications chez Groupe CGI, il faut bien distinguer deux niveaux dans la paroisse des réseaux locaux. D'un côté, on trouve l'infrastructure physique des réseaux locaux et leur topologie. Par exemple, cela recouvre le genre de câblage (paire torsadée, câble coaxial, fibre optique) les configurations (en étoile, en cercle ou en

réseau type bus) et bien d'autres choses encore. Dans ce secteur, le réseau Token ring d'IBM rafle les honneurs, détenant 46% du marché en 1989, suivi de S-Net de Novell, avec 12% du marché, et d'Ethernet de 3 Com, avec 10%.

Le logiciel, la clé

D'autre part, on fait face au domaine crucial

des systèmes d'exploitation de réseaux (Network Operating Systems ou NOS). On y trouve des noms aussi connus que Novell, Banyan, 3 Com et, bien sûr, IBM. Souligne Gilles Payette, un vétéran qui jouait dans les ordinateurs à l'époque où les traitements informatiques se faisaient dans des tubes à vide: «Les NOS sont de plus en plus indépendants des médias de transmission». Qu'est-ce à dire?

Qu'un système d'exploitation peut fonctionner aussi bien sur Token Ring, S-Net ou Ethernet. Ce qui fait du NOS la question-clé du choix d'un réseau local.

De ce côté, toutefois, les choses s'avèrent moins claires, pour la simple raison que tout évolue très rapidement et chaque NOS met de l'avant des forces et des faiblesses qui le distinguent. Gilles Payette découpe le secteur en trois strates. Les systèmes qui ont été mis au point pour le monde MS-DOS, ceux qui sont issus de UNIX, et ceux qui roulent avec OS/2.

Du côté de MS-DOS, les vedettes sont TOPS, Tapestry, IONET, IBM PC LAN. Leurs principales caractéristiques sont de ne pas nécessiter un poste serveur (un micro qui gère centralement les ressources et les données), d'être flexibles et économiques. Par contre, leur performance et leur possibilité d'expansion sont faibles.

Les vedettes de l'heure sont les réseaux développés à partir du système d'exploitation UNIX. On y trouve essentiellement VINES, de Banyan, et NetWare, de Novell. Ceux-ci sont en général plus puissants et permettent d'envisager une forte expansion future, notamment en reliant de nombreux réseaux les uns aux autres.

Viennent enfin les systèmes développés pour prendre avantage d'OS/2, appelés à connaître la plus forte croissance pour la simple raison qu'ils sont accrochés à la locomotive OS/2.

L'avenir avec OS/2

Pris individuellement, dans chaque catégorie, Gilles Payette isole d'abord IBM PC LAN au niveau MS-DOS. Ses forces, dit-il: son bas prix, sa modularité et sa facilité d'installation, sans compter l'avantage intrinsèque de porter le nom IBM. Par contre, il est lent et supporte maintenant un système d'exploitation, MS-DOS, qui n'a plus le vent dans les voiles. Reste que PC LAN s'avère tout à fait indiqué pour les firmes qui ont des PC et des PC-compatibles à relier et qui veulent le faire dans des petits réseaux pas trop étendus, en visant l'objectif de partager des ressources communes: imprimantes, disques durs, traceurs.

Au prochain niveau, NetWare et VINES sont nettement les deux joueurs à considérer. NetWare s'a-

vére le plus populaire de tous et offre une bonne résistance aux défaillances, permet un fort volume de transactions, possède une bonne librairie d'applications, sans compter le fait que la compagnie est solidement implantée. Par contre, son installation est ardue, il supporte mal des serveurs multiples, de même qu'il se relie mal à d'autres réseaux, et il digère mal les Macintosh et le système OS/2.

VINES, de Banyan, se distingue surtout par le fait qu'il est fort dans les liens entre multiples réseaux et qu'il assure une bonne gestion de la sécurité. Par contre, la coordination entre plusieurs sites est faible, le nombre d'applications restreint et la compagnie, relativement petite. Par contre, Gilles Payette juge qu'il s'agit, au plan technique, du meilleur NOS sur le marché.

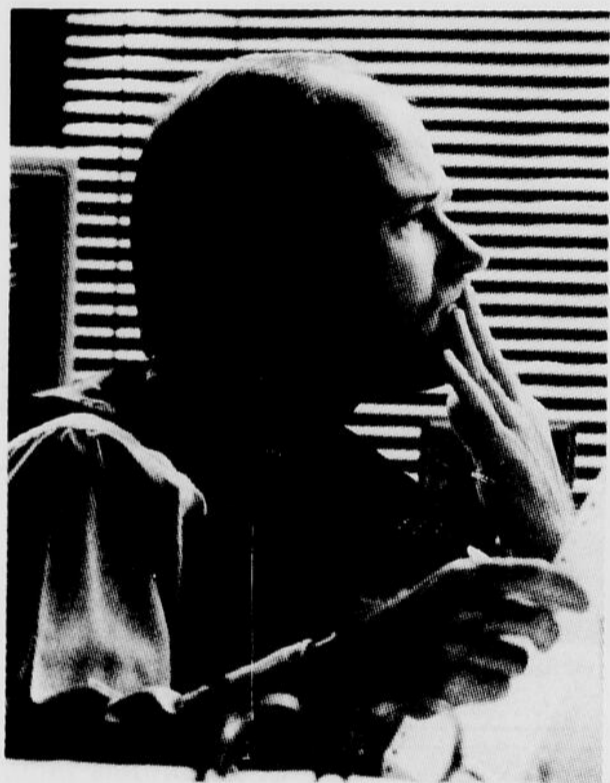
Dans la catégorie OS/2, on retrouve essentiellement 3+Open, de 3 Com et OS/2 LAN Manager d'IBM. Le premier possède un excellent courrier électronique, mêle bien les réseaux OS/2 et MS-DOS, et offre une gestion puissante de serveur. Par contre, il absorbe beaucoup de mémoire, est carencé au chapitre du lien avec d'autres réseaux et compte peu d'applications encore.

Quant à LAN Manager, il a l'avantage majeur d'avoir été développé par IBM pour tirer le meilleur parti des possibilités d'OS/2. De plus, IBM l'a fabriqué de façon surtout à le relier à ses grands ordinateurs, ce qui va le rendre particulièrement attrayant pour les grandes firmes. Les autres fabricants, par ailleurs, conçoivent leurs réseaux de façon à ce qu'ils se suffisent à eux-mêmes, tout en traçant des liens, mais élémentaires, avec les grands ordinateurs.

À long terme donc, Gilles Payette voit LAN Manager se tailler la part du lion dans la course des réseaux locaux. Pourtant, il juge 3+Open comme étant supérieur, mais cela n'y fera rien face aux ressources formidables d'IBM.

Une dernière note sur laquelle le consultant insiste: former ou embaucher un responsable de réseau. C'est un coût majeur que les acheteurs négligent trop souvent de prévoir. «Si vous ne le planifiez pas, c'est du temps qui va être dépensé de toute façon», dit-il.

DOUTEZ-VOUS ENCORE DE L'EXISTENCE D'UNE SOLUTION TOTALEMENT UNIFIÉE POUR VOS SYSTÈMES DE BASES DE DONNÉES? TANDEM EN A LA PREUVE.



Il peut vous sembler difficile de croire qu'une seule copie de vos données corporatives puisse répondre à tous les besoins de votre entreprise. C'est toutefois ce dont nous voulons vous convaincre en vous démontrant comment, chez Tandem, nous avons réussi à repousser les limites de la technologie afin de vous offrir la solution de base de données unifiée de l'avenir... dès aujourd'hui.

NOUS AVONS REPOUSSÉ LES LIMITES DE LA PERFORMANCE. Grâce à la puissance du parallélisme, vous disposez d'une capacité brute de traitement et d'un rapport coût-performance inégalés, même en traitant les bases de données les plus imposantes et les travaux les plus complexes. Vous pouvez ex-

écuter des requêtes sur les informations courantes tout en conservant un temps de réponse transactionnel (TTED*) très rapide. Vous pouvez donc prendre les décisions bien informées essentielles à l'efficacité de vos affaires d'aujourd'hui... et de demain.

NOUS AVONS REPOUSSÉ LES LIMITES DE LA DISPONIBILITÉ. Lorsque vous comptez sur une seule base de données, les pannes sont inacceptables. Ensemble, les systèmes Non-Stop™ de Tandem et le SQL NonStop offrent un niveau inégalé de disponibilité et d'intégrité des données. Vous pouvez même réorganiser et redistribuer votre base de données sans interrompre le traitement en direct. Seul Tandem vous permet d'accéder en permanence à toutes vos données.

NOUS AVONS MÊME REPOUSSÉ LES LIMITES DU TEMPS. La connectivité Tandem protège vos investissements actuels dans les équipements. Notre gamme de puissants outils de développement d'applications vous insufflera une dose de productivité immédiate. Et l'extensibilité linéaire des systèmes Tandem vous assure une croissance facile et pratiquement illimitée.

NOUS VOUS DONNERONS LA PREUVE. Voyez vous-même comment Tandem a réussi à repousser les limites qui vous séparaient d'une base de données véritablement unifiée. Pour obtenir des informations complémentaires ou vous inscrire à l'un de nos séminaires prévus pour avril et mai, téléphonez au: 1-800-345-TNDM.

(*TTED: traitement transactionnel en direct)

TANDEM

Bureaux de Tandem au Canada: Montréal • Québec • Halifax • Ottawa • Toronto • Scarborough • Markham • Mississauga • Winnipeg • Calgary • Edmonton • Vancouver • Victoria

Tandem, NonStop et le logo Tandem sont des marques de commerce protégées de Tandem Computer Incorporated.

YAN BARCELO

Les micros de poche font leur entrée au sein des services d'informatique

Adoptés avec enthousiasme par les simples utilisateurs, les agendas de poche électroniques commencent aussi à retenir l'attention des départements d'informatique. Même si les cas n'abondent pas encore, à cause de la nouveauté du produit, des entreprises songent à doter leurs employés de ces appareils.

Chez **Hydro-Québec**, on étudie la possibilité de créer un lien qui transférerait aux ordinateurs de poche les agendas publics sur ordinateur central tenus à jour par les secrétaires. Cette technique permettrait aux dirigeants, cadres et employés, à l'emploi du temps chargé, de toujours disposer des derniers changements effectués à leurs horaires respectifs.

L'utilisation des agendas de poche est aussi prévue officiellement à **Radio-Canada** où le Service national de la formation et du développement a produit un rapport d'analyse à propos des marques disponibles. **Sylvain Quirion**, conseiller en informatique, donne sa préférence au produit de **Sharp**, si on se limite à un besoin d'agenda.

Véritable ordinateur

Tout en reconnaissant au modèle de **Casio** un clavier et un écran supérieurs, M. Quirion estime que le IQ-7000 de **Sharp** se manipule de façon plus naturelle. La façon d'y entrer et chercher des données se fait sans avoir à se servir de clés de fonction "in" et "out" comme sur l'appareil concurrent.

L'ajout possible de cartes d'expansion, qui seront disponibles en français dans trois mois, donne aussi au modèle **Sharp** un avantage appréciable puisque de nouvelles fonctions sont ajoutées régulièrement par la compagnie. L'emploi d'une application de gestion de projet est déjà disponible, souligne-t-il.

L'ajout des batteries faisant en sorte que le **Portfolio** d'**Atari** pèse deux livres, M. Quirion le juge un peu lourd à titre d'agenda uniquement. Sa mémoire plus étendue et la disponibilité d'un mini-tableau **Lotus 1-2-3**, sans parler des nombreuses applications compatibles **MS-DOS** à venir, lui confèrent toutefois à ses yeux une nette supériorité pour les applications plus élaborées.

Il cite le cas des techniciens de **Radio-Canada** qui pourront l'adapter à un programme qui réalisera l'ajustement automatique des éclairages. Avec le **PortFolio**, il ne sera plus nécessaire d'immobiliser un micro-ordinateur dans chaque studio.



Atari dit avoir vendu quelque 150 000 unités de son **Portfolio** dans les quatre mois qui ont suivi son introduction sur le marché.

courtier **Scotia McLeod**, l'instrument revêt sa prin-

cipale utilité à titre d'aide-mémoire également. Il note chacun de ses appels importants en entrant la date et les valeurs mobilières suggérées à ses clients. Au besoin, il s'y reporte pour démontrer la pertinence de ses recommandations lorsqu'un titre suit le cours prévu... ou l'inverse.

Avec seulement 32 ko de mémoire, le **Sharp** de M. Normandin est occupé à 75% de sa capacité; pourtant il inclut même les an-

niversaires de ses connaissances et de ses meilleurs clients. «Tout le monde aime se faire souhaiter bonne fête. Mais, on oublie tout le temps de le faire pour 56 raisons. L'agenda électronique se charge de me le rappeler», avance M. Normandin qui s'en sert régulièrement à cette fin.

La petitesse de l'appareil convient parfaitement à **Tony Farallo**, représentant montréalais des comptes majeurs chez **Cognos**, une

entreprise de logiciel d'Ottawa. Il apprécie surtout cette qualité dans son auto lorsqu'il veut faire un appel sur son téléphone cellulaire.

À en juger à la façon dont les adeptes de l'ordinateur de poche voient leur travail modifié par leur nouvel instrument, on peut dire sans crainte que nous n'avons plus du tout affaire à un gadget.

VALLIER LAPIERRE

Sur le terrain, un profane de l'informatique se félicite d'avoir choisi le **PortFolio** et confirme l'opinion de M. Quirion à l'effet qu'il a maintenant accès à de véritables applications d'ordinateur. **Paul Daviau**, directeur des opérations chez **Servomation**, à Montréal, affirme utiliser régulièrement le tableur afin de mieux effectuer sa gestion de distributrices automatiques.

Peu familier avec les ordinateurs jusque-là, M. Daviau se demande ce qu'il ferait maintenant sans cet appareil qui lui donne l'impression de transporter une pleine filière d'informations avec lui. En plus de préparer des documents écrits à temps perdu, à la maison ou sur la route, il s'amuse à concevoir des procédures plus simples et plus efficaces à l'intention des employés.

La frénésie des agendas électroniques a même gagné les rangs des utilisateurs plus aguerris. **Donat Grondin**, président de **Préventec 2000**, firme des Cantons de l'Est distribuant un logiciel de maintenance préventive d'équipements, dit se servir de tous les modules de son **Casio** de 64 ko ou presque.

«Ce que j'aime, c'est que tout se retrouve dans le même appareil. Je n'ai plus à traîner mon carnet d'adresses, mon agenda et ma calculatrice électronique», indique celui-ci. Les recherches de renseignements lui sont facilitées du fait qu'on peut retrouver le nom d'une personne en se rappelant seulement celui de sa compagnie, ou contrôler la justesse de ses factures de téléphone en comparant les numéros qui y apparaissent à ceux qu'on a enregistrés dans son appareil.

Bonne fête!

Pour **Robert Normandin**, représentant chez le

Les séminaires de l'É.T.S., un fameux soutien aux affaires!

Séminaires offerts entre le 1^{er} mars et le 21 juin 1990

Pour vous procurer la brochure : (514) 289-8830 Service du perfectionnement

Nombre de professionnels de tous les domaines profitent déjà d'un « coup de pouce » spécial : les séminaires de l'É.T.S., au service de l'entreprise québécoise.

Outils professionnels

L'informatique du gestionnaire

Introduction à la micro-informatique

Exploitation d'un micro : le DOS et ses outils

Se servir d'un PC pour communiquer

Gestion manufacturière assistée par micro-ordinateur : MRP-II

JIT : la fabrication « Juste-à-temps »

Gestion totale de projet avec PROJECT/1-80

Comment gérer de multiples petits projets avec TIMELINE

L'édition électronique avec PAGEMAKER

L'estimation assistée par micro-ordinateur

Dessin assisté par micro-ordinateur : AUTOCAD

Exploitation d'AUTOCAD

Le 3D avec AUTOCAD

Approfondissement d'AUTOCAD : AutoLisp et les interfaces

Introduction aux chiffriers électroniques avec LOTUS 1-2-3

Conception de chiffriers électroniques avancés : LOTUS 1-2-3

Augmenter les performances de LOTUS

Introduction aux bases de données avec dBASE III Plus

Programmer en dBASE III Plus

Les nouvelles possibilités de dBASE IV

Qualité

Le contrôle statistique de la qualité avec QUALITYALERT et STATGRAPHICS

Réaliser la QUALITÉ TOTALE dans une entreprise manufacturière

L'assurance de la qualité dans la construction

Réaliser la QUALITÉ TOTALE dans une entreprise de services

La motivation, facteur de productivité et de qualité

Technologie

La maintenance intégrée : une productivité accrue

L'informatisation de la maintenance

Des logiciels performants en charpente et structure

ISDN : les réseaux numériques d'intégration de services

Le partage de ressources par l'implantation d'un RÉSEAU LOCAL

Systèmes experts : instruments de décision

Béton armé : calcul aux états limites

Management

Les achats : source de profits

Les achats en informatique

L'analyse de la valeur

Le gestionnaire technique nouvellement promu

Nouveaux produits et croissance d'une entreprise

Contrats, devis et litiges

Écrire efficacement

Rentabiliser ses présentations

L'analyse de la valeur en construction

Diriger des équipes gagnantes

Le stress professionnel : impacts et solutions

Université du Québec
École de technologie supérieure

Un logiciel, ça s'achète!

Le CIEQ (Conseil de l'industrie électronique du Québec) et CADAPSO (Association canadienne des entreprises de services en informatique) félicitent les 140 entreprises, sociétés, ministères et associations qui ont adhéré aux principes directeurs de la campagne contre la piraterie des logiciels.

- | | |
|---|---|
| ACDS système graphique inc. | Industrie Sciences et Technologie Canada |
| Aladin informatique | Info-Orienté |
| Ambrex Software Inc. | Infojed inc. |
| APO Québec | Informaticomot ltée |
| APPLE Canada Inc. | Interface humaine |
| AQVIR | Intergraph |
| Archambault musique | Investissements Novacap inc. |
| Asea Brown Boveri inc. | IST Société de services informatiques |
| Assemblée nationale | KEOPS informatique |
| Association des policiers provinciaux du Québec | Kinesys enr. |
| Asyst Technologies Inc. | L & L Computer Systems Inc. |
| AT & T Canada | Lapointe, Rosenstein, avocats |
| Berclair gestion opérationnelle inc. | Les conseillers en gestion GRV |
| Bomem inc. | Les consultants BGH-Planning inc. |
| C.S.T.M. inc. | Les consultants GENICOM inc. |
| Caisse de dépôt et placement du Québec | Les Coopérants, Société mutuelle d'assurance-vie |
| Calculus ltée | Logisque inc. |
| Canairtech inc. | Logisystèmes Cascade inc. |
| Central Microsystems Inc. | Luc Bouchard et associés ltée |
| Centre de micro-informatique appliquée du Plateau inc. | M2S électronique/ltée |
| Centre de recherche appliquée pour l'ordinateur inc. | McCarthy Tétrault |
| Centre québécois pour l'informatisation de la production | McCormack & Dodge Systems Canada Ltd |
| Chambre de commerce de Laval | Micro Gazette |
| Chambre de commerce du Montréal métropolitain | Micro Tempus inc. |
| Commission scolaire de Victoriaville | Micro-Contact inc. |
| Communications infographiques Mac Gregor | Micro-Expertises inc. |
| Comshare Ltd | Microsoft Canada inc. |
| Concepteva inc. | MKS informatique inc. |
| Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins | Moquin, Ménard, Giroux et associés |
| CQIP Meuble et bois ouvré | N.A.S. Canada inc. |
| Créatech inc. | National inc. |
| CRIM | Normand Durocher, c.a. |
| CRIQ | Ogivar Technologies inc. |
| CTRL informatique | Pageau-Goyette et associés inc. |
| Daniel Richard et associés — experts conseils inc. | Pile Informatique |
| DAP électronique Canada ltée | PMP Associates Inc. |
| Destin inc. | Presticom inc. |
| Digico ltée | Price Waterhouse |
| DIL international | Produits de bureautique Tandy/Div. InterFan Canada ltée |
| Direction informatique | Progar inc. |
| Drouin, Mélançon et associés | PUCE inc. |
| Dubé & Dubé ltée | QIT — Fer et Titane inc. |
| Dumoulin R.E. TV inc. | RBA Richard Besner & associés ltée |
| Duolog internationale inc. | RBA Technologies inc. |
| Dynabec ltée | Revenu Canada — Impôt |
| Éditions FM | Robots pédagogiques C.A.R.E.S. inc. |
| EDS of Canada Ltd | Roy Bourassa et associés |
| Elif inc. | Samson, Bélair & associés |
| Emploi et Immigration Canada | Sélectron inc. |
| Entreprises T.C.V. | Serpro international inc. |
| Épiciers Unis Metro-Richeleu | Service conseil d'expertises informatique inc. |
| Équipe de soutien à la production du logiciel éducatif | Services documentaires multimédia inc. |
| Evans Research Corporation | Services financiers G.T. inc. |
| F.H.B. électronique inc. | Servidel inc. |
| Faltec inc. | Silec |
| Fiducie Desjardins | Société d'électrolyse et de chimie Alcan ltée |
| Futur Byte Informatique Inc. | Société de crédit et de location S.C.L. inc. |
| GE Canada | Société de programmation COBA inc. |
| Géomatique Emco | Société des alcools du Québec |
| Gestion de textile Laverdure inc. | Société en électronique Novco internationale |
| GRICS | Société informatique STM |
| Groupe Commerce | Solartronix inc. |
| Groupe LGS inc. | Solutions Prograpac inc. |
| Groupe Mallette | Sommex international |
| Hewitt Equipment Ltd | Sonovision inc. |
| Hydro-Québec | STCUM |
| IBM Canada ltée | Systèmes d'ordinateur LOGO inc. |
| Ideatech inc. | Techbyte inc. |
| | Technogram inc. |
| | Translogik inc. |
| | Veilleux informatique inc. |
| | Vérificateur général du Québec |

Pour obtenir ces principes directeurs et y adhérer, communiquez avec nous. Nous vous aiderons à mettre en œuvre dans votre organisation une politique d'utilisation des logiciels visant le respect du droit d'auteur. CIEQ/CADAPSO, a/s Jacques Saint-Pierre, 407, boul. Saint-Laurent, Bureau 500, Montréal (Québec) H2Y 2Y5 Tél.: (514) 874-3703. Fax: (514) 866-4020



Avec la collaboration de **Canada Québec**

TECHNOLOGIES

COMME TOUTE TECHNOLOGIE, LE «FAX» DOIT ÊTRE GÉRÉ

Le télécopieur, un

«Je vous assure que les télécopieurs sont occupés par les temps qui courent» affirme **Michel Gendreau**, le directeur des ventes chez **Audi Électronique**, de Laval. C'est justement à cause de cette suractivité qu'il s'avère judicieux d'essayer d'en tirer le meilleur parti possible. Et cela signifie veiller à leur bonne gestion.

«Il y a avantage à formuler une politique précisant quel type de document est le plus approprié pour un envoi par télécopie», insiste **Michael Fahy**, consultant chez **Groupe CGI**, de Montréal. En effet, souvent pour décongestionner les lignes de télécopie et permettre à un travail plus important de se faire, il faut décider des envois qu'on va admettre en priorité.

Outil-clé de vente

À ce chapitre, le télécopieur se présente surtout

comme un outil stratégique de vente. Une firme de consultation comme **CGI** est la première à en témoigner. «Nous, on ne peut pas travailler sans télécopieur. On est en contact constant avec nos clients».

Toutefois, le télécopieur-arme-de-vente se prête à de nombreuses autres conquêtes. On voit des traiteurs s'en servir pour recueillir les commandes de clients et accélérer le va-et-vient de corrections et de précisions aux menus. Des épiceries font la même chose pour recueillir les commandes qui étaient précédemment reçues par téléphone. Pour de tels usagers, le gain de temps est considérable puisqu'un employé n'est plus immobilisé pendant des heures au téléphone. Il faut dire qu'on a vu de telles applications surtout aux États-Unis.

Plus près de chez nous,

on voit des restaurants-minute recevoir leurs commandes par télécopie, tandis que d'autres diffusent leur menu localement par télécopieur. Des succursales bancaires, qui ne peuvent approuver sur place certains emprunts spécifiques, en accélèrent l'approbation en faisant le lien par télécopie avec le bureau chef. Dans tous ces usages, l'entreprise assure à sa clientèle un service plus prompt.

Il en est toutefois du télécopieur comme de l'ordinateur. On n'en tirera vraiment avantage que dans la mesure où on mettra en place les mécanismes accélérés de décision que la technologie permet, exige même. Si une compagnie sauve trois jours de délai postal en transmettant des télécopies en quelques secondes, mais continue à prendre trois jours pour prendre des décisions, rien

Voici qu'apparaît un des plus forts concurrents du télécopieur

Une grande partie des documents qu'on envoie aujourd'hui par télécopie sont produits sur ordinateur. Ce qui veut dire que si on pouvait doter un ordinateur de toutes les fonctions d'un télécopieur, on pourrait laisser tomber ce dernier de sa liste d'achat.

C'est que permet dans une bonne mesure le **Jet-fax**, un produit de la firme californienne **Hybrid Fax**, et vendu au Canada par **Crowntek** et **Paymaster**. Il faut toutefois apporter quelques nuances.

D'abord, pour tirer profit d'un Jetfax, il faut déjà posséder une imprimante laser, ou penser à en acquérir une. Ensuite, pour les autres documents qu'on ne peut produire par ordinateur et qu'il faut quand même télécopier, un télécopieur complémentaire s'avère toujours nécessaire.

Avancée certaine

Une fois ces nuances faites, le Jetfax apparaît comme une des plus intéressantes inventions dans le domaine de la télécopie depuis que le concept a été inventé. Son principal avantage tient au fait qu'il offre la possibilité de produire toutes les télécopies qu'on reçoit sur imprimante laser.

Le coût en papier s'en trouve réduit de moitié et les documents qu'on reçoit

peuvent être directement classés sans qu'il ne soit nécessaire de les photocopier. De plus, du fait qu'on peut directement faire un envoi à partir d'un PC, il n'est plus besoin d'imprimer un document avant d'en faire l'envoi.

Le Jetfax et le logiciel qui l'accompagne, le **Jet-fax/PC**, se détaillent 2 300\$, ce qui est l'équivalent des télécopieurs de milieu de gamme. Par contre, l'ensemble offre l'équivalent en fonctions des télécopieurs de haut de gamme qui se détaillent présentement au-dessus de 5 500\$, machines qui disent justifier un tel prix parce qu'elles offrent l'impression laser en prime.

Or, le Jetfax met toutes les fonctions d'un PC au service de la télécopie. Ainsi, sa mémoire tampon permet de conserver jusqu'à 60 pages de textes reçus et mis en attente parce que l'imprimante était en fonction. Inversement, du côté de l'émission de textes, on peut mettre un nombre illimité de documents en attente et être certains qu'ils seront envoyés dès que l'imprimante sera libre. Les télécopieurs qui offrent cette fonction se détaillent en général autour de 2 500\$.

Enfin, le logiciel possède des fonctions de courrier automatique et de diffusion qui permettent de marier un texte avec un nombre illimité de numé-

ros de destinataires. De plus, chaque lettre portera le nom et l'adresse spécifique de chaque destinataire.

Mieux qu'une carte fax

En fait, la principale victime du Jetfax pourrait s'avérer au départ le marché chancelant des cartes d'expansion pour PC qui émulent un télécopieur. Ces cartes souffraient jusqu'ici d'un bon nombre d'inconvénients. Les trois principaux étaient 1) de gruger la capacité de traitement du PC pendant l'envoi en mode télécopie, 2) d'occuper une partie importante de la mémoire vive, 3) de monopoliser une fente d'expansion dans un PC, fentes qui deviennent de plus en plus précieuses pour les micros qui cherchent à gagner en puissance et en versatilité.

Parce qu'il est extérieur au PC, le Jetfax n'accapare en rien les capacités d'un ordinateur tout en assurant une grande simplicité de branchement avec l'ordinateur et l'imprimante.

Signalons un dernier hic. Tout comme les fax, les imprimantes laser sont souvent très occupées. Il faut alors voir si les obliger à recevoir en plus des télécopies ne créera pas un engorgement malvenu.

YAN BARCELO

outil de vente stratégique

n'est gagné.

Dans le service des achats à présent, et non plus celui des ventes, de nombreuses compagnies accélèrent considérablement tout leur processus d'achat en ayant recours au télécopieur.

Michel Gendreau parle d'une implantation exemplaire qu'il a réalisée chez un client. Un constructeur du Québec qui réalise des contrats en Ontario devait fréquemment envoyer des demandes de soumissions à une vingtaine de soumissionnaires, surtout dans la région de Toronto. Ce processus, qui se faisait surtout par téléphone, en venait à coûter une fortune.

Car, il ne s'agissait pas seulement de parler quelques minutes aux responsables chez chaque soumissionnaire. Il y avait aussi tout le jeu de ping-pong classique où il faut rappeler pour obtenir détails ou précisions additionnels, sans parler des multiples messages qu'il faut laisser.

Le télécopieur est venu offrir une solution très élégante à cet entrepreneur. Il a loué un petit local dans un bureau de Toronto, y installant un télécopieur que des gens sur place pouvaient garder à l'œil et ravitailler en papier ou réparer au besoin. Cet appareil, un UF-620 de **Panafax**, doté d'une mémoire électronique étendue, recevait les demandes de soumission du bureau de Montréal et les diffusait ensuite localement en mode automatique à tous les soumissionnaires retenus pour ce contrat.

Ce contracteur a ainsi sauvé plus de 1 500\$ par mois, surtout en frais téléphoniques, cette épargne recouvrant aussi le coût de location du local.

Amenuiser les coûts

Il est une autre dimension importante du télécopieur : le contrôle des coûts qui y sont reliés, particulièrement ceux de l'interurbain. Le cas précédent de l'entrepreneur en construction est exemplaire. Il existe toutefois d'autres moyens, peut-être moins radicaux, mais non moins efficaces.

Le plus évident est sans doute le service *Faxroute* de CNCP qui permet des économies substantielles sur les envois longue distance, à la condition bien sûr que le transporteur

desserve la région visée. Un autre service offert par Faxroute est celui de la diffusion multiple. Il suffit d'envoyer une seule copie de son document à la compagnie qui se charge ensuite de la diffuser en multiples exemplaires.

Dans la même catégorie, la firme **Xpedite Systems**, d'Eatontown, au New Jersey, offre un service mieux ciblé encore de diffusion à grande échelle. C'est un service dont se servent tout particulièrement les nouvelles publications « fax

newsletter » (voir autre article). À partir d'un document créé sur PC et d'une liste d'envoi qu'on lui soumet, Xpedite veille à faire l'envoi en un temps prédéterminé à un nombre de destinataires qui peuvent se chiffrer dans les milliers.

Enfin, un dernier truc d'économie : quand on envoie un texte à longue distance à un correspondant qui sait de quoi il retourne dans l'envoi, il peut être pertinent de retirer la fameuse feuille de couverture. Celle-ci sert le plus sou-

vent à peu de choses et gruge du temps facturé à la minute. Le truc est d'une simplicité enfantine, mais combien de gens y pensent ?

YAN BARCELO

Finie la guerre froide entre les systèmes



Depuis dix ans, AT&T est toujours à l'avant-garde en proposant des solutions qui facilitent le transfert et la gestion d'informations. Que d'économies auraient été réalisées si davantage d'entreprises avaient suivi notre exemple.

Malheureusement, l'un des freins à la réalisation du potentiel énorme que représente l'informatique est la non-compatibilité des systèmes. Pour cette raison, AT&T ne cesse de prôner l'architecture de systèmes ouverts qui intègre l'équipement existant et permet,

pour longtemps encore, les possibilités d'expansion.

Aussi, adopter les solutions réseaux d'AT&T c'est adopter des systèmes ouverts puissants qui offrent des fonctions multiutilisateur, la caractéristique première du système VUnix. C'est aussi profiter d'une gamme complète d'outils d'interconnexions d'envergure mondiale. Bref, pourquoi ne pas opter tout de suite pour AT&T, un intégrateur de systèmes qui s'adapte à vos besoins et à vos exigences?

Et si AT&T est reconnue comme chef de file en informatique, c'est parce qu'elle s'est toujours préoccupée de faire communiquer entre eux des gens, des appareils et des systèmes. Avec AT&T, finie la guerre froide entre les systèmes!

Pour plus de renseignements, composez le 1 (800) 387-6100 et demandez la standardiste numéro 48.



AT&T

Le choix qui s'impose.

Le télécopieur commence à sortir de sa solitude - très lentement

Les télécopieurs, c'est le capharnaüm. Des nouveaux joueurs viennent continuellement s'ajouter dans un marché qui a passé son époque de gloire. On entend d'ailleurs des débuts de grincements de dents. Quant aux machines, il en pleut. Il y en a tellement, on serait porté à croire qu'elles se ressemblent toutes.

Evans Research, de Toronto, affirme que 1989 a vu ses prédictions de ventes se réaliser. Le secteur a connu une croissance de 37%, le nombre d'unités vendues ayant bondi de 135 000 à 185 000. Par contre, les beaux jours sont passés. Les fabricants se livrent des guerres de prix sans merci, les marges de profits ressemblent à des membranes ultra fragiles et, à cause de la chute constante de prix, il faut toujours vendre plus de

machines pour réaliser les mêmes revenus qu'aux beaux jours.

L'acheteur se retrouve donc dans un paradis, qui ressemble étrangement à un labyrinthe, où l'effort de choisir la machine qui convient s'avère un exercice infernal. C'est que, dans une brochette de prix commune, les machines se ressemblent considérablement, mais se distinguent quand même par une particularité ou une autre qui peut faire toute la différence.

Par exemple, dans la catégorie milieu de gamme (2 400\$ à 4 500\$), la plus populaire auprès des entre-

prises, les manufacturiers offrent sensiblement les mêmes fonctions. Certains se distinguent par contre avec des éléments attrayants.

Par exemple, NEC offre sur son Nefax 400, au prix de 3 195\$, la possibilité d'ajouter des modules de mémoire d'un million de caractères au prix de 650\$ le module. Cette capacité mémoire permet à la machine autant de transmettre que de recevoir des documents tandis que son unité de réception est en fonction.

Par ailleurs, le Panafax UF-260 de Panasonic, offre déjà pour le même prix une capacité de 20 pages de mémoire, soit environ 30 000 caractères. Par contre, le UF-260 n'offre aucune possibilité d'expansion. Si la mémoire est déterminante dans le choix de son télécopieur, il faut donc opter pour une capacité mémoire immédiate... ou future.

En bref, il faut savoir, comme pour tout achat de machinerie complexe, quels sont les besoins auxquels il faut satisfaire en priorité. Aussi, évaluer quelles fonctions supplémentaires il peut être pertinent d'envisager pour des raisons stratégiques ou de simple commodité.

Effectuer ce choix suppose piger parmi une foule de fonctions que les machines offrent. En voici un échantillon des princi-



Photo: Xerox

Le haut de gamme de Xerox, le modèle 7021, fut un des premiers à permettre l'impression sur papier standard.

tielles.

D'autres capacités sont celles de la mise en mémoire des documents. D'une part, on peut stocker ces documents en mémoire et les mettre en état d'attente tandis que la machine transmet. Inversement, le télécopieur peut recevoir des textes et les mettre en mémoire en attendant que le mécanisme d'impression se libère ou qu'on en déclenche l'impression.

Cette même capacité mémoire permet à son tour d'autres fonctions connexes. Notamment celle de la confidentialité, qui fait en sorte qu'un utilisateur peut retirer un document du té-

lécopieur à la condition qu'il dispose du mot de passe approprié. Par ailleurs, la mémoire d'une machine fera en sorte qu'on pourra contrôler l'accès à son appareil à l'aide de codes chiffrés. Cette mesure, de plus en plus populaire aux États-Unis, vise à enrayer la prolifération du « fax junk mail ».

Dimension cruciale des télécopieurs: la vitesse de transmission. Le principe est en général fort simple: plus l'appareil est cher, plus il transmet vite. Dans le bas de gamme, on transmet à 30 secondes la page; dans le haut de gamme, à

GROUPE MARKETING
Labatt

PRÉSENTENT

On rit bien mais ça vend pareil

Paroles de **Marie Toron**
 1984 vice-présidente, Directrice de la création
 chez McCabe, Slonei/Carbet Inc.
Stéphane Laporte
 Auteur
Claude Meunier
 maître SOMG national
Pierre Huet
 Rédacteur en chef, CIBC

Le Publicité-Club de Montréal vous invite à venir discuter et entendre parler des nouvelles « Marchés par l'humour dans le public » de demain.

Un atelier de programme et développement de la page d'attente.

À 19 h 30, 50, rue Saint-Jacques, Montréal, É.T.

LE 19 AVRIL À 11 h 30.

LE PUBLICITÉ-CLUB DE MONTRÉAL

PAROLES DE PUBLICITAIRES **6**
 EN DIRECT DU MÉTROPOLIS

Le télécopieur donne naissance à de tout nouveaux réseaux de journalisme

En Europe, des quotidiens finlandais et autrichiens ont créé à partir de leur contenu rédactionnel un sommaire quotidien destiné à leurs lecteurs en déplacement à l'étranger. Le quotidien ainsi obtenu est transmis à bord d'un navire de croisière, photocopié et distribué à tous les passagers. En Allemagne fédérale la même expérience a été réalisée avec le navire *Europa*.

En Amérique du Nord, les expériences sont plus avancées. Depuis huit

mois, le **Hartford Courant**, de Hartford, Connecticut, publie le *FaxPaper*, un sommaire quotidien des principales manchettes régionales, nationales et internationales au prix de 600\$US par année. Selon son éditeur **Michael Davis**, «le prix pour l'abonné revient à environ le double d'un abonnement normal au quotidien du matin». Le *FaxPaper* est transmis vers 15 h 30 soit presque 15 heures avant la distribution à domicile. Le **Los Angeles Times**

vient de lancer un service *FaxPaper* pour servir les américains et étrangers vivant à Moscou. On s'attend à ce que plus d'une vingtaine de quotidiens américains lancent un service par télécopie d'ici la fin de 1990.

A Toronto, le service de découpe de presse **Janus Hall** offre pour sa part une revue de presse quotidienne de 20 pages, diffusée 7 jours sur 7 couvrant la presse écrite, la radio et la télévision. A Montréal, le

Journal Constructo offre la diffusion des appels d'offres par facsimilé et par modem pour les usagers de PC.

Le potentiel actuel en Amérique du Nord pour de tels développements s'appuie sur un parc de 3 M de télécopieurs. C'est dire que bien des médias et bien des fournisseurs de *Newsletter* peuvent en tirer des revenus intéressants.

ANDRÉ ROBERGE

de **DALIDA** à **MADONNA**

CFGL 105.7
C'est tout!

COGECO

LES PRIMES D'ÉPARGNE DE CANON

PS\$C

18, 15 et même 9 secondes la page.

On voit aussi de plus en plus de télécopieurs apparaître avec la capacité de réaliser les copies sur papier ordinaire, ce qui accroît leur maniabilité et leur remisage pour consultation ultérieure. Nous nous retrouvons alors parmi les machines les plus dispendieuses des fabricants: le 7021 de Xerox (6 000\$), le Panafax UF-750 (7 800\$), le Nefax 510 de NEC (5 400\$), le FAX-750 de Canon (5 000\$).

Chose que l'on commence à voir éclore, les télécopieurs tracent des liens avec les micro-ordinateurs. «J'en ai de la demande pour ça, affirme Michel Gendreau, directeur des ventes chez Audi Électronique, de Laval. Les gens veulent faire le raccord avec leur micro».

La réponse du côté des manufacturiers est lente toutefois. Certains permettent de brancher un disque dur à son télécopieur, mais pas l'ordinateur. D'autres, comme Canon, fait le raccord, mais on peut seulement faire venir un document à l'écran du micro, rien de plus. Panafax, nous dit Michel Gendreau, prépare la sortie d'un produit de raccord dans le courant d'avril. Pour l'instant, toutefois, le territoire est pratiquement vierge, mais va sans doute se peupler rapidement.

À la suite de ces fonctions de haut niveau, s'ajoutent une pléthore de capacités parmi lesquelles il faut faire un choix souvent cornélien, d'autant plus quand on tombe dans les produits de bas de gamme, où les prix s'établissent entre 1 000\$ et 2 000\$: alimenteur de documents de cinq ou de 50 pages, répondeur téléphonique incorporé, résolution fine ou ultra fine, mémorisation de numéros, cachet de vérification d'envoi.

Le labyrinthe est tout grand ouvert. Bonne route!

YAN BARCELO

COMMUNIQUÉ

CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL

VISEZ L'OPTIMUM
de L'ACTION en
90
minutes seulement

Quatre Cueilletes
et Quatre départs
de Livraisons en
"Circuit de Presse",
à chaque jour

Blitz 24 INC.

321-0646 MONTRÉAL

Investissez dans l'avenir de votre entreprise

Canon met à votre portée dès aujourd'hui la technologie de demain en vous offrant des primes d'épargne de grande valeur. Saisissez cette occasion unique de faire de belles économies entre le 15 mars et le 31 mai 1990. À l'achat d'un copieur NP ou d'un télécopieur Canon sélectionné, vous recevrez une prime d'épargne d'une valeur pouvant atteindre 1 000 \$.

En matière de bureautique, Canon fait appel à une technologie d'avant-garde. Faites votre choix parmi des télécopieurs ultraperfectionnés, dont le L770 de Canon. Ou accroissez le rendement de votre entreprise en faisant l'acquisition d'un copieur NP de Canon, dont le tout nouveau NP 4835i.

Bénéficiez de trois modes d'économie :

1. Appliquez la valeur totale de votre prime sur l'achat d'un copieur NP ou d'un télécopieur Canon (ou conservez-la pour un achat ultérieur).
2. Appliquez la valeur totale de votre prime sur les coûts d'entretien ou de service après-vente d'un copieur NP ou d'un télécopieur Canon.
3. Appliquez la valeur totale de votre prime sur le coût de fournitures pour un copieur NP ou un télécopieur Canon.



Les primes doivent être échangées au plus tard le 15 juin 1990. La valeur des primes d'épargne de Canon sera déterminée selon les modèles sélectionnés achetés et ces primes n'ont aucune valeur monétaire. Cette offre est assujettie à certaines conditions.

APPAREIL	VALEUR DE LA PRIME
FAX-630	500 \$
FAX-850	600 \$
FAX-L770	800 \$
FAX-L920	1 000 \$
NP 4835i	900 \$
NP 4835	900 \$
NP 4835s	800 \$
NP 3825	800 \$
NP 3325	600 \$

Canon
COPIEURS NP ET TÉLÉCOPIEURS

Composez le 1-514-631-8821

ou renseignez-vous auprès de votre dépositaire de copieurs NP et de télécopieurs Canon autorisé.

LES AFFAIRES, samedi 7 avril 1990 T-14

PREMIÈRE MONDIALE EN SANTÉ-SÉCURITÉ

Un logiciel québécois spécialisé en diagnostic otologique pour l'industrie

À Ville-St-Laurent, une petite firme informatique spécialisée en santé-sécurité distribue depuis près de deux ans, le seul logiciel au monde capable de diagnostiquer des problèmes otologiques (santé auditive), tout en agissant comme outil industriel de prévention.

Infomedic BR inc, dont le président est le docteur **Robert Bertrand**, a effectivement mis au point *Corti Plus*, un programme avant-gardiste qui peut gérer, analyser et interpréter des données représentant la situation otologique des travailleurs exposés au bruit.

Au chapitre des maladies industrielles, l'ennemi public numéro un est le bruit, un sous-produit économique dont les effets nocifs coûtent des fortunes à indemniser.

En 1987 par exemple, 32 % des réclamations pour maladies (par opposition à accident de travail) présentées à la **Commission de la**

Santé et de la sécurité du travail (CSST) étaient reliées à des problèmes de surdité.

Une étude québécoise menée la même année par les **Centre locaux de services communautaires** (CLSC) et les **Départements de santé communautaire** (DSC), avait démontré que 43,9 % des travailleurs québécois exposés au bruit, le plus souvent à des doses supérieures au seuil légal, souffraient d'audition anormale.

L'an dernier, la CSST affectait 2 % de son budget global, soit quatre M\$, à l'indemnisation de travailleurs victimes de problèmes auditifs. Autrement dit, sachant que les fonds de la CSST proviennent entièrement de l'industrie, le bruit a coûté quatre M\$ aux employeurs québécois en 1989.

On comprend l'intérêt de plus en plus fort pour la prévention. Généralement, les entreprises font subir à leurs employés des examens otologiques à chaque année ou, du moins, aux deux ans. Or jusqu'ici, ces vérifications routinières ne permettaient que d'évaluer leur état de santé auditive.

Polyvalence éprouvée

L'établissement de rapprochements avec d'autres employés, de comparaisons avec des ensembles, de repérage de tendances, ou de relations de causes à effets, était une prouesse

Qualifications à l'origine de la qualité

La qualité unique de *Corti Plus* est liée en bonne partie à la réputation de son concepteur, **Robert Bertrand**. Oto-rhino-laryngologiste (ORL), neurologue, spécialiste en médecine industrielle, professeur et chercheur en otologie, conférencier international, conseiller de la CSST, de l'Association canadienne des mines, de celle des pâtes et papiers, etc., le docteur Bertrand est une sommité du milieu.

« J'avais la chance d'avoir accès aux résultats de dépistage de problèmes auditifs que font régulièrement les entreprises, tout en bénéficiant d'expertises cliniques en ORL. Nous avons combiné le tout via l'informatique », a-t-il expliqué.

En fait, en analysant 9 000 expertises audiologiques réalisées dans des hôpitaux de Montréal, en faisant valser les statistiques produites par les exercices industriels de dépistage, l'équipe du docteur Bertrand a pu définir 285 situations médicales (troubles ou maladies) possi-



Photo: Jean-Guy Paradis

Assis, **Robert Bertrand**, créateur de *Corti Plus*, et **Jean Zeldan**, un analyste.

soit le problème otologique que présente un travailleur, son cas est déjà prévu par *Corti Plus*. C'est à un point tel, que dans 95 % des cas, un médecin généraliste pourrait entièrement s'y fier comme source d'expertise médicale, à défaut de pouvoir référer son patient à un spécialiste en ORL.

NELSON DUMAIS

bles, chacune étant représentée graphiquement.

« Même si nous continuons nos recherches en décortiquant 9 000 autres expertises cliniques, nous n'obtiendrions probablement pas de nouveaux modèles de situations médicales ».

Autrement dit, quel que

périlleuse sous l'éclairage des relations de travail.

Mais voilà qu'avec toute la froideur numérique et scientifique dont il est capable, *Corti Plus*, un gros logiciel MS-DOS de 6 000 \$ (en version simple usa-

ger), rend tout cela possible.

C'est du moins ce qu'ont pu constater depuis deux ans des entreprises comme **Canadair, Alcan, Consolidated Bathurst, Kruger, Noranda, Norsk Hydro, Sidbec** et le **Centre hospitalier de Trois-Rivières**.

Lorsque apparaît à l'écran la fiche électronique d'un travailleur, on remarque d'abord la nature du problème d'ouïe qui peut l'affecter. On retrouve également les résultats des tests précédents, ce qui permet de profiler l'évolution (positive ou négative) du mal.

D'autres courbes permettent de comparer mathématiquement la situation de l'employé à celle de l'ensemble de ses collègues départementaux, de l'ensemble des employés de l'entreprise, de ceux qui ne sont pas exposés au bruit.

« Nous avons établi à 90 décibels (mesure de la variation sonore que traite l'oreille humaine) la dose maximale à ne pas dépasser (dose de carrière). Si un travailleur subit constamment du 100 décibels, *Corti Plus* est capable de prévoir le moment où com-

menceront à surgir les premières manifestations de surdité » a soutenu, démonstration à l'appui, le docteur Bertrand.

Il ne reste plus qu'à appliquer les mesures correctives nécessaires, geste préventif qui risque d'éviter à l'entreprise des frais potentiellement énormes.

Prudence

Après plus de 5 ans de R&D, *Corti Plus* a commencé à être vendu en janvier 1988. Aujourd'hui, il est distribué un peu partout par la chaîne canadienne d'équipement en santé-sécurité, **Safety Supply Canada**.

Pourquoi fallut-il attendre deux ans avant qu'Infomedic BR n'accepte d'en parler à la presse? « Nous avons préféré attendre qu'il ait fait ses preuves avant de le lancer publiquement », a expliqué le docteur Bertrand.

Voilà sans doute pourquoi ce chercheur est avare de propos en ce qui concerne ses autres produits en gestation, notamment du côté prévention des maladies respiratoires, le fléau numéro deux des maladies industrielles.



COMMENT CHOISIR, INSTALLER ET DÉPANNER MICRO-ORDINATEUR ET PÉRIPHÉRIQUES



par **FORMANITEL**

- Premier guide informatique du genre: plus de 450 schémas et illustrations
- Apprenez à assembler et démonter votre micro-ordinateur
- Découvrez des trucs et des astuces pour lutter contre les virus
- Trouvez des solutions pratiques en cas de panne de votre système, etc.

Formation, dépannage et télé-achat sur Alex 3; tél: 361-3333 code DEBUG

DISPONIBLE EN LIBRAIRIE
Diffusion: Diffulivre inc.

296 pages 34,95\$
format: 21,5 cm (8,5 po) X 25,5 cm (10 po)

Adresser votre chèque à
PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
410, rue Saint-Nicolas, Bureau 505
Montréal, Qc H2Y 2P5

Pour commande par carte de crédit (514) 284-0339 ou sans frais
1-800-361-2164

Je désire commander:
Comment choisir — 34,95\$
Veuillez ajouter 1,75\$ pour les frais postaux

Nom _____ Prénom _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____
Code postal _____ Téléphone (____) _____

Chèque ou mandat-poste
 Carte de crédit Visa Master Card American Express

Numéro de carte _____ Date d'expiration _____
AFF4

FABRIQUANT DE CÂBLAGES D'ORDINATEUR
FAITS SUR MESURE
COMMUNICATEURS MANUELS ET ÉLECTRONIQUES
INSTALLATION SUR PLACE
SERVICE PROFESSIONNEL
QUALITÉ SUPÉRIEURE
PRIX COMPÉTITIFS

4018 COTE VERTU
ST-LAURENT, QUÉBEC
H4R 1V4

(514) 332-0070
FAX: (514) 332-2475

Logiciels Avantage, une jeune firme d'informatique de Québec, vient de s'inscrire à la **Bourse de Vancouver** sous le nom de **AVI Software**.

Cette entreprise, qui compte 31 employés et dont le chiffre d'affaires est de 1,5 M\$, devient ainsi une des rares compagnies québécoises à être inscrites au VSE (Vancouver Stock Exchange).

Louis Bellavance, P.d.g., explique qu'il aurait fallu attendre encore deux ans pour procéder à une émission à la **Bourse de Montréal**, qui a des exigences beaucoup plus strictes.

M. Bellavance mentionne à titre d'exemple que la Bourse de Montréal exige qu'une entreprise dispose d'un actif de plus d'un million\$. À Vancouver, on demande qu'au moins 60 000\$ soient engagés dans le développement de l'entreprise.

Pour s'inscrire à Montréal, une entreprise doit aussi avoir réalisé un bénéfice net d'au moins 100 000\$ au cours de l'exercice précédant l'émission. À Vancouver, on n'impose pas de seuil limite.

Pour Logiciels Avantage, cette inscription au

PREMIERS PAS SUR LES MARCHÉS PUBLICS

Logiciels Avantage se lance à l'aventure de la Bourse de Vancouver

VSE ne serait qu'un premier pas sur les marchés publics. D'ici deux ans, M. Bellavance croit que l'entreprise pourra satisfaire aux critères de la Bourse de Montréal.

«Si nous avions attendu de pouvoir entrer directement sur le marché montréalais, nous n'aurions pas eu les fonds nécessaires pour compléter notre plan de commercialisation». Dans l'intervalle, le marché aurait pu échapper à la jeune entreprise qui avait besoin de capitaux pour s'implanter à la grandeur du pays.

Louis Bellavance souligne que l'entreprise avait déjà fait ses preuves au niveau de sa capacité de vente. Son chiffre d'affaires a grimpé de 340 000\$ à plus de 1 M\$ en moins de trois ans. Et M. Bellavance s'attend à doubler le chiffre d'affaires de la compagnie au cours de la prochaine année. D'ici trois ans, il n'a aucun doute que les ventes de Logiciels Avanta-

ge atteindront 5 M\$, dont près de 70% à l'extérieur du Québec.

Financer la commercialisation

Grâce à cette émission et à des transactions financières concomitantes, Avantage ira chercher près de 1,1 M\$ pour financer ses projets de commercialisation.

Parallèlement à son entrée sur le marché boursier, la firme a obtenu un prêt de 250 000\$ de la SOGIC ainsi qu'une avance de 250 000\$ sous forme de marge de crédit de la **Banque de commerce canadienne impériale (CIBC)**.

En novembre dernier, elle ouvrait un bureau de vente à Toronto. Elle est présentement à mettre sur pied un réseau de revendeurs pan-canadien. Au Québec, l'entreprise distribue ses logiciels dans les boutiques spécialisées et par l'intermédiaire d'un réseau d'environ 300 revendeurs: comptables,

consultants, etc.

Louis Bellavance entend recruter autant de revendeurs à l'extérieur du Québec au cours des mois qui viennent. Et s'il n'en tient qu'à lui, il ne faudra pas attendre bien longtemps avant que la firme mette les pieds aux États-Unis.

Entretiens, la firme prépare une version Macintosh de ses logiciels qui devrait arriver sur le marché dans les mois qui viennent.

Holding

AVI Software, dont le titre a été inscrit à la Bourse de Vancouver sous la cote AVF, est en fait un holding. AVI regroupe deux compagnies indépendantes, qu'elle contrôle à 100%, Logiciels Avantage et **Alternative Informatique**, de Québec. La première commercialise des logiciels comptables sous la marque de commerce Avantage. La seconde est une entreprise de consultation en informatique.

Jusqu'à récemment, toutes deux étaient contrôlées à parts égales par Louis Bellavance, **Alain Genest**, **Johanne Ferland**, **Sylvain Robert** et **Gilles Lambert**. En vue de leur entrée sur le marché boursier, ils ont formé une nouvelle société, AVI Software, qui est devenue propriétaire de ces deux entreprises.

Ces administrateurs possèdent collectivement 63% de la nouvelle compagnie, dont 600 000 actions ont été mises sur le marché au prix d'émission de 1,05\$ l'action.

C'est un intermédiaire de Montréal, **Mezzcap Financial Corporation**, qui a piloté la compagnie à travers les méandres menant au parquet de la Bourse de Vancouver. Mezzcap y a d'ailleurs fait inscrire deux autres sociétés québécoises, le fabricant de logiciels **Techbyte** et la maison de production **Coscient**, toutes deux de Montréal.

M. Bellavance explique

que son entreprise considèrerait depuis un certain temps la possibilité d'une inscription à la Bourse de Montréal. Mais c'est Mezzcap qui l'a approché pour lui proposer une inscription à Vancouver.

Il aura fallu plus d'un an pour préparer cette émission. M. Bellavance avoue que sans cet intermédiaire, la tâche aurait sans doute été insurmontable. «Ça nous prenait quelqu'un qui avait les contacts et connaissait tous les rouages de l'appareil boursier».

Selon M. Bellavance, les investisseurs de l'ouest sont plus ouverts aux investissements risqués, particulièrement en haute technologie. Il explique que ce type d'investissement s'inscrit en quelque sorte dans la lignée des compagnies minières, avec lesquelles les investisseurs de l'ouest sont familiers.

HENRI THIBODEAU

Après les cercles de qualité, voici le zéro-défaut

Les Grands Conférenciers vous invitent à un séminaire-choc sur la qualité de service.

Un client satisfait le dit à 3 personnes, un mécontent à 10. Avec Jacques Horovitz, ex-directeur marketing du Club Med, aux États-Unis, venez apprendre les 50 règles de la qualité de service et l'art de mener votre entreprise jusqu'au zéro-défaut.

Ce séminaire de performance en français s'adresse à tous les gens d'affaires, professionnels, commerçants et cadres qui ont compris que la qualité de service et le zéro-défaut sont les armes concurrentielles les plus efficaces de cette fin de siècle.

Pour vous inscrire, composez le 748-2570 ou remplissez le bulletin d'inscription ci-dessous.

L'événement aura lieu le 24 avril prochain, au Palais des Congrès. Ne ratez pas cette occasion! En une seule journée, de 9h à 17h, vous gagnerez un outil de marketing éprouvé et surtout une grille d'analyse qui vous permettra de devancer tous vos concurrents. Coût du séminaire: 165\$

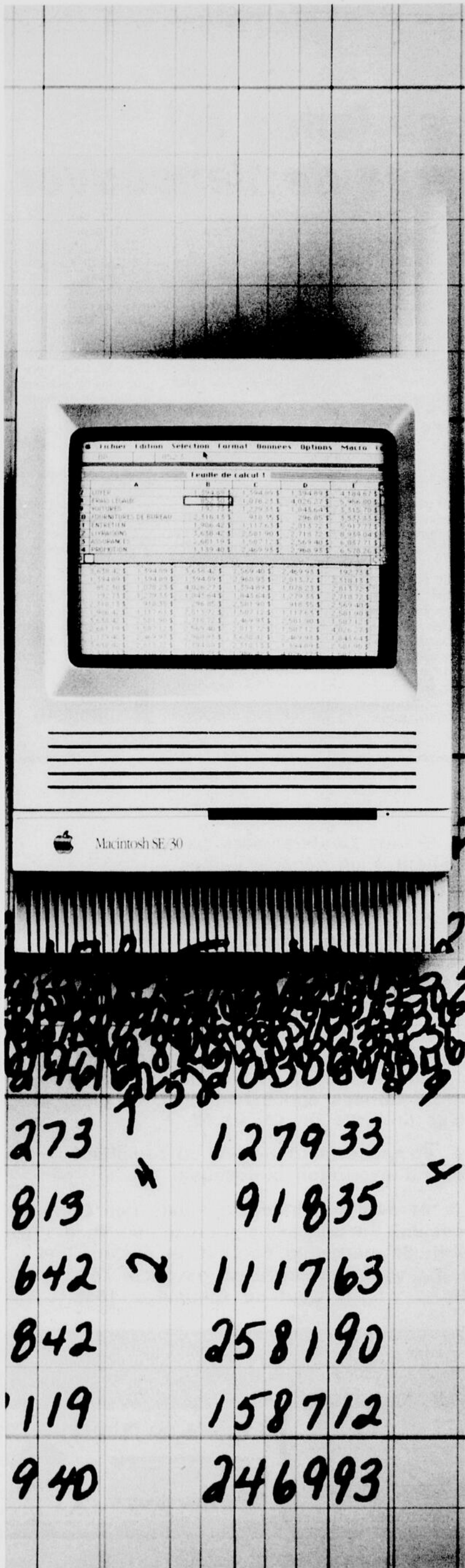
Complétez le bulletin d'inscription et faites-le nous parvenir par la poste à: Les Grands Conférenciers, 395, boul. Ste-Croix, bureau 202, Ville St-Laurent (Québec) H4N 2L3 ou par télécopieur au 748-1796

Tirage de 10 paires de billets gratuits parmi les bulletins d'inscription reçus avant le 15 avril 1990.

Nom: _____ Poste: _____ Compagnie: _____
 Adresse: _____ Ville: _____ Province: _____
 Code postal: _____ Téléphone: () _____ Signature: _____

Avec la collaboration de:





Mettons fin aux malentendus à propos du Macintosh en affaires!

Contrairement à la croyance populaire, l'ordinateur Macintosh d'Apple est loin de faire la fine gueule devant les chiffres. Au contraire, il les dévore avec un malin plaisir.

En fait, le Macintosh s'acquitte de la plupart des applications de gestion d'affaires complexes, avec une rapidité et une simplicité sans pareilles.


Tous les Macintosh ont en outre un trait commun qui les distinguent de leurs congénères : malgré leur puissance foudroyante, ils se laissent amadouer avec une étonnante facilité.

Aussi, pendant que les autres en seront encore au décodage fastidieux des manuels, vous serez en train de calculer les économies réalisées en frais et en temps de formation... sur votre Macintosh, naturellement.

De plus, notre réseau de concessionnaires autorisés vous fournit en tout temps le soutien et le service dont vous avez besoin.

L'ordinateur personnel Macintosh : non seulement est-ce un investissement qui rapporte vite, c'est aussi une merveille avec laquelle vous pouvez compter.

Passez voir votre concessionnaire autorisé Apple très bientôt!

 Le pouvoir d'aller plus loin.

Apple et le logo Apple sont des marques déposées d'Apple Computer, Inc. Macintosh est une marque de commerce d'Apple Computer, Inc.