

TECHnologies

Informatique et gestion

Client-labour

Les administrateurs de systèmes informatiques, sans regretter leur passage récent à l'architecture client-serveur, en éprouvent toutefois de réelles frustrations. Deux sondages menés en 1995 et en 1996 révèlent que l'environnement client-serveur ne satisfait qu'à moitié les attentes des vp informatique interrogés p. T4

Pas très sûr

Au Québec, la plupart des entreprises doivent compter sur les vertus de la prière davantage que sur un plan de relève pour assurer l'intégrité de leurs systèmes informatiques. Parce que des plans de relève, 80 % n'en ont pas pp. T2-3

La nouvelle comptabilité

Les logiciels de comptabilité de la nouvelle génération ont étendu leur champ d'action. En cette époque où le gestionnaire se doit d'être plus proactif, c'est une aide à ce chapitre que ces nouveaux logiciels lui offrent. En intégrant donc des fonctions des systèmes plus sophistiqués d'aide à la décision, les logiciels de comptabilité deviennent davantage des logiciels de gestion pp. T6-7

Oracle, 8^e édition

C'est à grand renfort de pétards, de lasers et de fanfare, au Radio City Music Hall de New York, que Larry Ellison, président-directeur général d'Oracle, a annoncé, à la fin de juin, l'arrivée dans le marché d'Oracle8, le serveur de bases de données le plus puissant à ce jour. Ne manquaient que les Rockettes, les chorus girls du Radio City pp. T10-11

ILLUSTRATION: Benoît Laverdière

Un cauchemar lucratif nommé euro

Nelson Dumais

On dit souvent que la conversion des systèmes informatiques en fonction de l'an 2000 représente un cauchemar. Cependant, ce n'est rien à côté de ce que s'apprêtent à vivre les entreprises faisant affaire en Europe avec la standardisation monétaire présentement en cours. À partir du 1^{er} juillet 2002, seul l'euro aura cours dans l'Europe de Maastricht. Et, d'ici là, une suite de mesures étagées seront mises en place pour y arriver.

Cependant, puisqu'à toute chose malheur est bon, cette réalité économique et politique signifie une occasion d'affaires fabuleuse pour l'industrie informatique. C'est ce qu'a compris, par exemple, la géante mondiale du logiciel de gestion SAP, qui offre désormais dans la version 4.0 de son progiciel R/3 des fonctions très élaborées d'adaptation et de conversion entre les devises locales et l'euro.

Double système de devises

La conversion au nouveau système monétaire européen oblige les entreprises à revoir l'ensemble de leurs processus d'affaires en respectant des modalités précises d'implantation. Quand la troisième

phase du projet de conversion s'amorcera au 1^{er} janvier 1999, on verra l'Europe aux prises avec un double système de devises. Des taux de change irrévocables seront alors fixés entre les devises locales et la nouvelle unité monétaire. Un euro vaudra tant de marks, tant de francs, tant de zlotys et ainsi de suite.

Cependant, petit problème propre à cette période, les gens ne pourront pas se balader avec des euros en poche. Ils continueront de le faire avec leurs devises nationales, jusqu'au 1^{er} janvier 2002. À cette date, des euros sonnants et trébuchants apparaîtront et cohabiteront jusqu'au 1^{er} juillet avec les vieilles devises locales. Après, seuls les euros auront cours.

On imagine à peine la complexité administrative. Des entreprises factureront ou effectueront des transactions EDI (échange de données informatisées) en euro tout en payant leurs employés en drachmes, en liras ou en florins. Tel manufacturier sera converti à l'euro, tel distributeur ne fonctionnera qu'en francs et tel client ne voudra son état de compte qu'en euros. Une euro-entreprise devra régler ses histoires de taxes en devises locales, et ainsi de suite. L'enfer !

Il faudra alors convertir manuellement à chaque transaction, une opération des plus contraignantes.

Le pire, c'est que personne n'y échappera. Tout devra être obligatoirement complété et débogué pour le 1^{er} juillet 2002.

Le cas des emballages

Vu de la lorgnette des planificateurs corporatifs, rien n'est plus difficile à gérer que cette insécurité. Un soubresaut de l'humeur populaire, par exemple les récents gains de la gauche en Grande-Bretagne et en France, peut raviver les pires craintes. Au mieux, on doit s'attendre à une ribambelle d'échéanciers nationaux, à des débats d'interprétations de clauses, à d'innombrables formalités juridiques.

Et ce n'est pas tout. À supposer que tout fonctionne comme sur des roulettes, les entreprises devront revoir leurs emballages. Prenons le cas d'un fabricant dont le produit pour consommation de masse se vend actuellement 4,99 FF sur les tablettes des supermarchés. Imaginons qu'un fois converti en euro, ce produit doit être affiché à 3,53 euros pour arriver à la même valeur monétaire.

On se retrouve devant un prix de vente aberrant, un prix qui ne saura attirer les consommateurs. Ou bien le fabricant accepte de baisser sa marge bénéficiaire en choisissant de vendre son produit 2,99 euros, une décision commerciale agressive qui entraîne une perte de 0,54 euro l'unité, ou bien il le hisse à 3,99 euros, une surcharge quasi inacceptable de 0,45 euro, ou bien il refait sa boîte en chan-

geant les quantités, ce qui ne va pas de soi, ou bien il tente de changer la mentalité des consommateurs, les incitant, à force de publicité, à accepter des prix peu attrayants. Beau dilemme.

Schémas de distribution

Les entreprises devront par ailleurs revoir leurs schémas de distribution en fonction de l'absence de barrières tarifaires et d'une stabilité accrue des prix. Elles devront recalculer et renégocier leur structure d'approvisionnement, leurs contrats de transport de marchandise à travers l'Europe. Elles devront s'acclimater à une nouvelle situation de taxation à travers l'Europe. Elles devront modifier leurs systèmes comptables, leur gestion des ressources humaines et ainsi de suite. Peu d'éléments du grand tout gestionnaire échapperont à la conversion.

D'où l'importance de se mettre en situation administrative de faire face à la musique dès maintenant, soutiennent les porte-parole de SAP. Les entreprises doivent le faire non seulement à l'interne, au niveau de leurs systèmes de gestion. Elles doivent également entreprendre une campagne de sensibilisation du public. Elles doivent commencer dès maintenant à afficher leurs prix en euros en même temps qu'en devises locales pour que les consommateurs s'habituent. Certaines le font déjà, tâchant de prendre une longueur d'avance pour éviter le cauchemar européen. ■

TRANSFORMEZ

aujourd'hui VOS idées


beltron

Téléphone: 514-762-2001 Internet: http://www.beltron.com

COMPAQ

Microsoft
SOLUTION PROVIDER
 • RÉSEAUTIQUE
• IMAGERIE

 • DÉVELOPPEMENT
D'APPLICATIONS

 • INGÉNIERIE
• TÉLÉCOMMUNICATIONS

 en SOLUTIONS
CONCRÈTES

 axées sur
DEMAIN

Plus de 80 % des entreprises n'ont pas de plan de relève

Ceux qui existent ne sont pas toujours mis à jour

Danielle
Turgeon

Vous vous souvenez des inondations à Winnipeg et du feu à la Plaza Alexis Nihon? Malheureusement, ça n'arrive pas qu'aux autres. Il suffit d'un seul événement pour qu'un système informatique soit détruit et entraîne la perte d'une entreprise.

La capacité à servir les clients et à en obtenir de nouveaux n'a jamais été aussi dépendante des systèmes informatiques. En parallèle, le règne du client-serveur décentralise les informations et multiplie les dangers. Si les systèmes flanchent, il faut pouvoir les remettre sur pied rapidement et efficacement pour garantir la survie des affaires. Mais combien de dirigeants donnent vraiment la priorité à l'établissement d'un plan de relève informatique?

Les firmes spécialisées en relève, IBM, Comdisco et Sun Guard, comptent moins de 300 clients au Québec: c'est dire la faiblesse des investissements de relève si on tient compte du nombre total

d'entreprises québécoises.

Il est vrai que certaines ont les infrastructures pour assurer elles-mêmes leur relève et n'ont besoin d'aucun fournisseur, mais la faiblesse est confirmée par les cabinets-comptables qui vérifient la disponibilité des systèmes d'information en cas de sinistres.

« Nous devons évaluer les risques qu'une entreprise ne soit plus en affaires demain matin, a expliqué Richard Brisson, des services stratégiques et technologies de KP-MG. Avant de signer des états financiers, nous allons recommander à la direction d'établir un plan de relève informatique. Encore aujourd'hui, près de 80 % des entreprises n'en ont pas. »

Aux États-Unis, des vérificateurs ont été poursuivis parce qu'ils n'avaient pas détecté le manque de plan de relève chez un client et avaient mal évalué les risques et les conséquences d'un sinistre. Les vérificateurs doivent également valider l'efficacité d'un plan existant. « Nous évaluons si un client



■ Marc Fournier, de Caron Bélanger Ernst & Young: « Nous suggérons aux dirigeants d'investir dans la relève. »

pourrait se relever d'un sinistre majeur en un temps raisonnable. Souvent, les plans

ne sont pas mis à jour. Les équipements informatiques ont changé, le personnel et les

fournisseurs de services également », a indiqué Marc Fournier, directeur, services de vérification et sécurité des systèmes d'information, de Caron Bélanger Ernst & Young.

Les freins de la relève

Bien que conscients des risques, la plupart des dirigeants de services informatiques arrivent difficilement à obtenir des budgets pour la préparation d'un plan de relève adéquat. Ils abandonnent fréquemment l'idée car ils ont bien d'autres choses à faire.

« Les employés sont déjà surchargés par le travail régulier comme la mise à niveau des systèmes, a indiqué M. Brisson. Et il suffit qu'un projet spécial arrive pour que toutes les ressources soient occupées. Quand on se prépare pour la conversion à l'an 2000, il reste peu de temps pour planifier un plan de relève. »

En plus du manque de temps et de ressources, le coût inhérent à la relève est

aussi un obstacle. Il faut parfois acquérir du matériel supplémentaire, louer des locaux, signer un contrat avec un fournisseur de service.

Un plan de relève est une assurance que l'on prend; il est possible qu'on n'en ait jamais besoin. Selon la taille de l'entreprise, le plan peut coûter de 5 000 \$ par année à 100 000 \$ par mois. « Pourtant, un plan de relève ne représente qu'un faible pourcentage des investissements en informatique dans une entreprise », a indiqué André Levert, président de Sun Guard, région du Québec.

Dans un sondage d'Ernst & Young, deux autres raisons ressortaient comme un frein à l'implantation: l'absence de connaissances des gestionnaires et le manque d'outils et d'équipements.

Si on considère qu'on peut perdre sa chemise du jour au lendemain et être tenu responsable des pertes des actionnaires, le jeu en vaut sûrement la chandelle. La plupart des risques peuvent être atténués ou supprimés s'ils sont étudiés avec soin. ■

OMNI, LE LOGICIEL QUI VOUS DONNE LE TEMPS...

PLUS DE **50**
SPÉCIALISTES
À VOTRE SERVICE

- INTÉGRATION DE CODE À BARRES
- COMMUNICATION "EDI"
- SYSTÈME CENTRALISÉ ET DÉCENTRALISÉ
- FORMATION
- INTÉGRATION DE SYSTÈME

Depuis 1972, ORDINATEK inc. s'est bâti une solide réputation au Québec en offrant un logiciel de gestion parfaitement adapté aux quincailleries et aux centres de rénovation.

omni
SOFTWARE / LOGICIEL



3 SUCCURSALES: QUÉBEC - MONTRÉAL - TORONTO

MTL : 514-695-OMNI (6664) • QUÉ. : 418-683-1507 1-800-363-OMNI (6664) • TORONTO : 905-677-OMNI (6664)

Principale cause d'un sinistre informatique : l'erreur humaine

Dans le sondage *InformationWeek Information Security Survey* de Ernst & Young, il ressort clairement que les enjeux liés à la sécurité informatique sont de plus en plus importants.

Le sondage a été effectué en Amérique du Nord, auprès de 1 300 répondants, dont plus de la moitié appartiennent à des entreprises de 1 000 employés et plus.

Près de 80 % d'entre elles ont subi des dommages et

des pertes financières importantes liées à un problème informatique. Leurs montants varient de 250 000 \$ (84 %) à plus de 1 M\$ (2 %).

Les dégâts sont parfois dus à des catastrophes naturelles (25 %). Les médias font alors largement état des événements. Cependant, on oublie souvent les nombreuses autres causes: les erreurs humaines, citées par les deux tiers des répondants,

les virus (63 %), le vandalisme interne (32 %), le vandalisme externe (18 %) et l'espionnage industriel (9 %).

Quelle que soit la cause d'un sinistre, une entreprise devrait pouvoir relever son système d'information assez rapidement et efficacement pour minimiser les pertes. À ce chapitre, le sondage révèle que le quart des répondants ont un plan de relève, mais que la moitié ne le testent pas. (DT) ■

PCA

Le Groupe P.C.A. inc.

Courtiers en emploi

Temporaire • Contractuel • Permanent

- ▲ Spécialistes en recrutement de personnel informatique
- ▲ Postes Temporaires • Contractuels • Permanents
- ▲ Importante banque de candidats
- ▲ Service professionnel rapide, efficace et discret, effectué par des conseillers d'expérience

- ▲ Nouvelle filiale récemment inaugurée à Fort Lauderdale en Floride
- ▲ Plusieurs postes contractuels et/ou permanents actuellement disponibles à Montréal, aux États-Unis et en France

Le Groupe P.C.A. inc., 6850, rue Sherbrooke Est, bureau 300, Montréal (Québec) H1N 1E1. Téléphone : (514) 256-8000
Télécopieur : (514) 256-8007 • Courriel : cv@groupe-pca.com

INFORMATIQUE

INFORMATIQUE

Informatique : un plan de relève est essentiel

Quelques étapes pour aider à le bâtir

Danielle
Turgeon

Quand la vie d'une entreprise dépend des systèmes informatiques, une interruption de service peut conduire au désastre. Pour éviter les déboires financiers et la perte de confiance de la clientèle, un plan de relève est essentiel.

Si votre immeuble est détruit ou endommagé, comment pourrez-vous continuer à travailler? Si les serveurs, les ordinateurs personnels et les imprimantes sont hors d'usage, quelle sera votre issue de secours? Seul un plan de relève pourra vous sauver.

Une relève informatique ressemble à un exercice de feu. Sa planification consiste à détailler de A à Z les actions à enclencher dans le cas d'un arrêt de fonctionnement du réseau.

Fatidiques 14 jours

Le scénario de base est assez similaire d'une entreprise à l'autre. En cas de sinistre, il faut récupérer les copies de secours (*back-ups*) que l'on a pris soin de bien entreposer et les acheminer d'urgence à un site de relève. Là-bas, les bases de données seront ré-entrées dans un système informatique assez puissant pour



■ **Eric Beauregard, de Comdisco** : « Une entreprise sera tenue responsable de ne pas avoir protégé l'actif des actionnaires. »

soutenir les fonctions vitales de l'entreprise.

Pour avoir une idée de l'importance d'un plan de relève, il suffit de se poser une seule question : combien pourrait coûter une interruption?

Eric Beauregard est direc-

teur régional du marketing de Comdisco, une importante entreprise de relève. Pour déterminer le plan, il suggère d'identifier les processus critiques de l'entreprise.

« Au moment d'un sinistre, il n'est pas nécessaire de recréer l'entreprise au complet. Par contre, certaines bases de données sont essentielles à la survie, comme celles des comptes à recevoir et de la paie des employés », a-t-il indiqué.

Les états financiers, les comptes payables, les études de marketing et les listes de clients potentiels sont souvent considérés comme des registres importants à conserver.

Une fois que l'on a déterminé ce qu'il faut relever, la seconde étape est de prévoir en combien de temps : 12 heures, 24 heures, 48 heures?

« Si elles sont privées de leurs données informatisées

pendant 14 jours, 75 % des entreprises deviennent inca-

pables de fonctionner et 43 % d'entre elles ferment leurs portes définitivement », a indiqué Michel Duchemin, représentant principal d'IBM.

Une fois qu'une entreprise sait ce qu'elle doit sauver (un ou des serveurs, tous les systèmes d'un étage, tous ceux d'un immeuble ou plusieurs répartis géographiquement) et en combien de temps, plusieurs options s'offrent à elle.

Pour relever l'ensemble de ses activités presque instantanément, la solution idéale est sans doute un site miroir en permanence, c'est-à-dire une copie conforme de l'ensemble des systèmes hors site, soit dans d'autres locaux de l'entreprise ou chez un fournisseur. Si les systèmes à relever sont moins volumineux, la stratégie s'établira en fonction des équipements nécessaires sur le plan de l'informatique et des télécommunications. Il peut être utile de

louer un local vide où un fournisseur enverra des ordinateurs en cas de besoin.

Le plan

La rédaction du plan commence une fois ces besoins identifiés. Pour chacune des bases de données essentielles, il faut prévoir comment poursuivre les activités en cas de sinistre. Des tests sont suggérés pour évaluer la pertinence du plan en cas de besoin réel. Il suffit parfois d'un test pour se rendre compte que le plan n'est pas régulièrement mis à jour.

En plus de prévoir le recouvrement des données, le plan doit aussi proposer des façons de revenir graduellement aux activités normales. En situation d'urgence, vous pourrez emprunter des locaux et des équipements, mais vous devrez un jour ou l'autre redevenir autonomes. ■

Protéger vos données

Bien que très détaillé, un plan de relève ne sera jamais valide si la production et la mise en sécurité des copies de secours ne font pas l'objet d'une priorité de gestion.

Des copies placées à côté de l'ordinateur du directeur de l'informatique ne seront pas très utiles si le feu prend dans l'immeuble. Dans un coffret de sécurité à la banque, elles seront difficiles à récupérer en cas de sinistre un samedi en pleine nuit! Pourtant, c'est avec elles que l'entreprise pourra redémarrer.

« Les données devraient être conservées à un mini-

mum de huit kilomètres en ligne droite du lieu où vous trouvez pour éviter les mêmes catastrophes naturelles », a indiqué Robert Coutu, directeur des ventes de CDP Protection.

Pour conserver l'intégrité des supports magnétiques (microfilms, microfiches, rubans et cassettes), le transport et l'entreposage des copies de secours sont importants.

Dans les camions de transport adéquats, la température et l'humidité sont contrôlées à 21° C et 50 %. Il en va de même dans les sites où l'on garde les données. Ce sont

habituellement des voûtes de béton à accès contrôlé. Leurs employés répondent à des critères de sélection évalués par la Gendarmerie royale du Canada.

Selon les besoins, les copies seront faites quelques fois par jour, chaque jour, ou chaque semaine.

Par contre, dans ce cas, si un désastre se produit le jeudi et que les copies de secours se font le vendredi, l'entreprise risque de perdre les données d'une semaine. Si on les ajoute à toutes celles qui ne pourront être amassées pendant le sinistre si personne n'a prévu de relève manuelle des systèmes, le résultat devient préoccupant. (DT) ■

Éléments d'un plan de relève

- La liste des documents essentiels à la survie de l'entreprise.
- Les informations pertinentes au stockage des copies de secours hors site : lieu, numéro de téléphone du fournisseur et noms des personnes-ressources.
- La description du rôle de l'équipe de relève et des fournisseurs.
- Les besoins en équipements informatiques : types d'ordinateurs (centraux ou PC), marques, mémoires vives et disques durs.
- L'infrastructure des télécommunications nécessaires pour rediriger vos appels téléphoniques, les numéros 1 800, les informations en transit.
- La location de sites ou l'achat d'équipement.
- Les informations concernant les tests et leur fréquence.

Chez PRIMONICS nous sommes fiers d'avoir été mandatés par SAP pour devenir les fournisseurs exclusifs des systèmes de gestion intégrée SAP R/3 auprès des entreprises québécoises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 250 millions de dollars.

R/3, le logiciel de gestion client-serveur de SAP, est le seul système à avoir été conçu dès l'origine pour englober tous les processus d'affaires de l'entreprise, intégrant totalement la comptabilité financière, la comptabilité analytique, la gestion de projets, la gestion du personnel, la planification de la production, les ventes, les approvisionnements et la gestion des magasins dans un même logiciel, centralisé. Notre partenariat avec SAP offre maintenant l'opportunité aux petites et moyennes entreprises du Québec d'exploiter la puissance organisationnelle d'un tel outil pour se doter des avantages concurrentiels qui jusqu'à présent étaient réservés aux grandes entreprises.

Si votre compagnie a des revenus annuels inférieurs à 250 Millions de dollars et si vous pressentez nécessaire de mettre en place une gestion dynamique et rationnelle des informations cruciales pour le développement de vos affaires, appelez-nous dès maintenant au (514) 339-1998.

PRIMONICS inc.

10,000, Cavendish, Ville Saint-Laurent (Québec) H4M 2V1

Téléphone : (514) 339-1998 Télécopieur : (514) 333-0963

Courrier électronique : info.cbs@primonics.ca

Rendez-nous visite à : <http://www.primonics.ca/>



Guy
Paquin

L'architecture client-serveur déçoit les administrateurs

Deux sondages révèlent que l'environnement client-serveur ne satisfait qu'à moitié les attentes des vice-présidents informatique interrogés

Les administrateurs de systèmes informatiques, sans regretter leur passage récent à l'architecture client-serveur, en éprouvent toutefois de réelles frustrations. Deux sondages menés en 1995 et 1996 par la firme **Deloitte & Touche** révèlent que l'environnement client-serveur ne satisfait qu'à moitié les attentes des vice-présidents informatique interrogés.

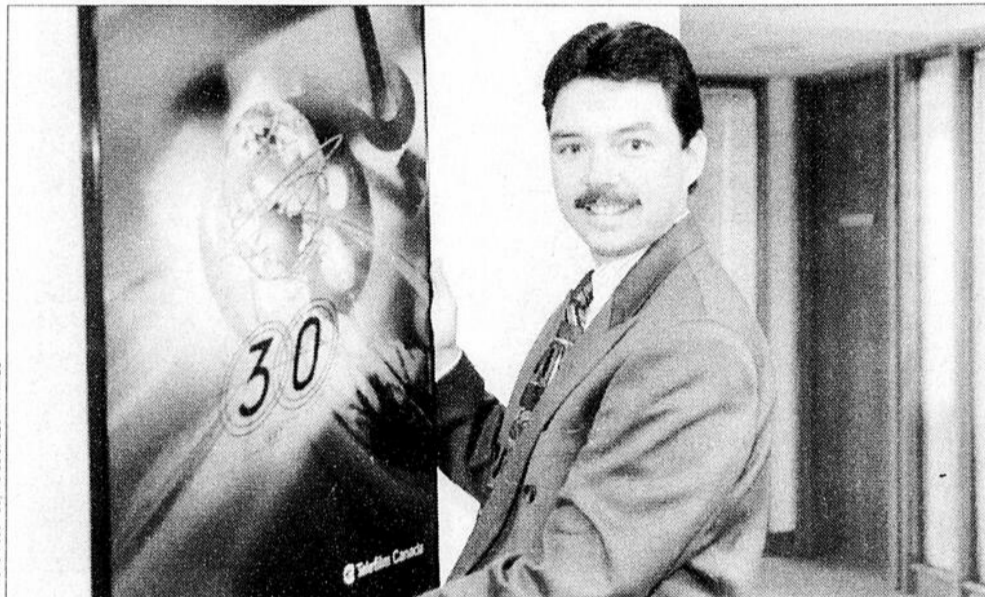
Les administrateurs ont encore dans la gorge les coûts d'achat, car les bénéfices qu'ils devaient générer se sont avérés deux fois moindres que ceux qu'espéraient les décideurs. Les coûts d'entretien, qui devaient se réduire considérablement à l'abandon des ordinateurs centraux au profit des serveurs, sont restés trop hauts pour satisfaire les acheteurs. Le temps de déploiement des nouveaux outils est aussi trop long.

Finalement, une majorité de directeurs informatique estime que les ressources humaines techniques compétentes pour gérer leur réseau clients-serveurs sont manquantes. Il est aussi difficile d'en embaucher que d'en trouver chez des consultants ou auprès des vendeurs.

Michel Beauséjour, associé

chez **Samson Bélaire Deloitte & Touche** à Montréal, a beaucoup réfléchi au sens de cette grogne chez les directeurs informatique. « Nous sommes encore dans le creux de la courbe d'apprentissage de l'environnement client-serveur. C'est maintenant que les coûts cachés se manifestent : coût réel d'administrer un réseau plus flexible, soutien de l'utilisateur par les experts et coûts de l'utilisateur lui-même. »

Le coût de l'utilisateur, c'est l'argent et la productivité soustraits par les pertes de documents, les gaffes, les multiples versions plus ou moins incompatibles des logiciels, le disque dur effacé par mégarde etc. Selon le groupe **Gartner**, ces coûts, élevés en début de cycle de vie d'une technologie, représentent 56 % du coût d'usage d'un ordinateur personnel (PC) sur cinq ans. Le coût d'acqui-



sition sur cinq ans ne se découpe que 16 % du total.

Pour diminuer le coût à l'utilisateur, une seule méthode existe : la formation. Les premiers visés sont les cadres techniques de la division in-

formatique de l'entreprise. On a vu que les dirigeants les trouvaient durs à dénicher et qu'ils éprouvaient des doutes quant à leur compétence réelle.

Transférer ou cuire

Selon **François Laurin**, directeur du service de l'informatique à **Téléfilm Canada**, le premier coût caché, c'est le consultant interne. « Quand la firme qui branche votre quincaillerie client-serveur s'en va sans que le maximum de connaissances ait été transféré de leurs experts au vôtre, vous êtes faits. Votre consultant interne ne peut former s'il n'a pas eu lui-même une formation. Le mieux est qu'il commence à se former avant même que ne commence l'implantation du nouveau système. »

Lin Gingras, président de la **Fédération informatique du Québec** et membre du **Réseau de gestion des technologies de l'information** de l'**Université Laval**, est bien d'accord. « Cependant, cela supposerait de la part des entreprises du Québec une conscience, une veille technologique qui n'existe pas. Les ressources pour devancer le changement, s'y préparer, font défaut. »

■ **François Laurin** : « Quand la firme qui branche votre quincaillerie client-serveur s'en va sans que le maximum de connaissances ait été transféré de leurs experts au vôtre, vous êtes faits. »

À défaut de planifier, on est victime de ceux que M. Gingras appelle les « missionnaires », inconditionnels de divers logiciels et systèmes d'exploitation, souvent responsables, à force de se succéder avec chacun leur marotte, de la bigarrure des appareils et de la non-standardisation des logiciels.

Selon **François Laurin**, si la migration vers le client-serveur a apporté un bénéfice caché, c'est dans le sens de la standardisation. « Dès que **Windows 95** est devenu LE système d'exploitation, on a fait sauter une grosse barrière vers la standardisation. On est passé du côté de la nouvelle architecture pour économiser des sous, erreur. Cependant, on a éliminé pas mal de disparités embêtantes. »

Embauche ou impartition ?

Quand on demande aux ex-

perits de commenter les frustrations des cadres en ce qui concerne le personnel responsable des changements technologiques récents (passage au client-serveur, mise en réseau de type Internet, etc.), il ressort que l'embauche de personnel vaut mieux que de confier la gestion du changement à des consultants. Théoriquement, le personnel technique de l'entreprise en comprend mieux la culture qu'un consultant.

Quant à l'impartition complète des services informatiques, les patrons qui en ont fait l'expérience s'en disent déçus.

Selon les sondages **Deloitte & Touche**, l'impartition n'a d'avantages que quand le système s'écroule...

Concrètement, les choses se passent autrement. **François Laurin** reconnaît que même si l'idéal est de confier le changement technologique à ses propres employés, l'impartition reste une solution dans les cas complexes.

« Il n'y a pas de règle universelle. Plus la technologie requise est complexe, moins il y a de chances qu'on trouve les ressources à bord. Le besoin d'impartir intervient quand la nouveauté à introduire dépasse les compétences du personnel. »

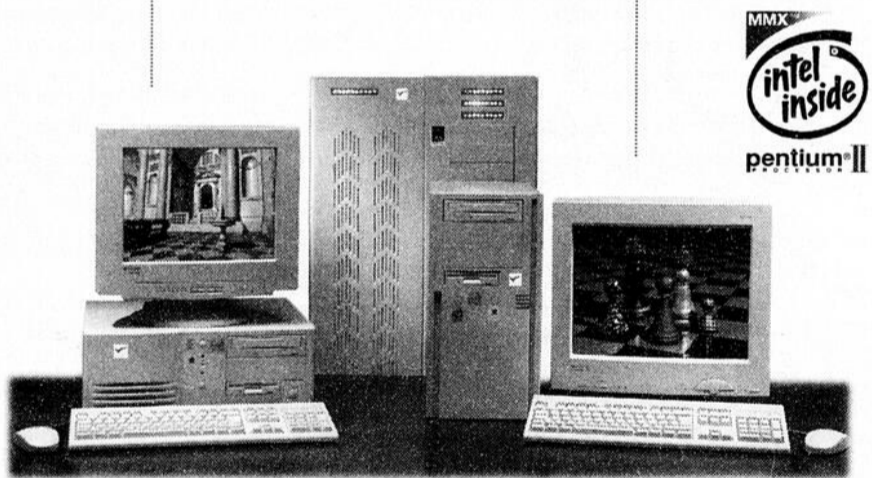
Peut-on réduire ses attentes technologiques, tenir le fin du fin technologique à distance et faire avec ce qu'on a ? « Parfaitement », répond **Michel Beauséjour**, qui enchaîne avec le principe de gestion que voici : « Pour tout ce qui n'est pas l'activité centrale de l'entreprise, il est préférable d'acheter des logiciels modulaires standard. On ne devance pas la technologie, on reste dans la bonne grosse moyenne et les ressources internes suffisent. »

« Quand il s'agit d'ajuster la technologie aux changements des processus fondamentaux de l'entreprise, alors on se paye ce qu'il y a de mieux, de plus avancé et là, oui, on peut avoir besoin de ressources externes pour installer, former, etc. Mais gare à l'expérimental, à ce qui n'est pas encore au point et qui coûtera désastreusement cher à déployer chez vous. »

Finalement, gare aux modes. « Les changements technologiques au Québec ont lieu par mimétisme et non par recherche de valeur ajoutée, déplore **Lin Gingras**. Les pdg adoptent une technologie parce que leurs concurrents le font. »

C'est aussi l'opinion de **François Laurin**. « En 15 ans de gestion technologique, j'ai vu des tas d'interventions désordonnées sans qu'on se pose la question des bénéfices attendus et calculés. Simple-ment, on réagissait à la concurrence, a-t-il dit. De ces décisions mal motivées, on ne tire que des bénéfices fortuits. » ■

La solution évolutive Processeur Intel Pentium® II



PROSYS redéfinit le mot PERFORMANCE!

Depuis 10 ans, **PROSYS** offre des produits dotés de technologies d'avant-garde. Prosys manufacture des systèmes mettant en valeur vos applications actuelles et futures pour le 3D et le multimédia.

Combinez la nouvelle technologie **MMX** et la performance accrue d'un processeur **PENTIUM® Pro** et vous obtenez l'extraordinaire processeur **PENTIUM® II**. Exécutant des opérations intensives 32 bits à une fréquence fulgurante de 233, 266 ou 300 MHz, le **PROSYS ULTRA PDX** est l'un des ordinateurs les plus performants sur le marché.

PROSYS ULTRA PDX

Description:

- Processeur **PENTIUM® II** 233, 266 ou 300 MHz
- 512KB de cache secondaire
- Système standard ATX
- Vidéo 64 bits Matrox Millennium
- Interface de son intégré Yamaha 16 bits
- 64 Mo de mémoire ECC EDO
- Disque dur de 3.8 GB & CD-ROM 24X EIDE
- 2 interfaces USB (Universal Serial Bus)
- MS Windows 95 ou MS Windows NT 4.0

PROSYS

Fabricant d'ordinateurs
Computer Manufacturer

Comptes corporatifs : 1 888 776-7979
Particuliers : (514) 340-3990
(514) 735-7850
Ottawa : (613) 236-4697
Québec : (418) 643-1717
<http://www.prosys.ca>

Venez nous voir au COMDEX/SCIB 97

Montréal

Ottawa

Québec

SUPER MICRO

CENTRE DE MICRO-INFORMATIQUE

Joignez-vous au plus important regroupement de spécialistes en micro-informatique au Québec.

Vous exploitez déjà votre commerce en informatique et désirez vous joindre à une force de mise en marché nationale. La force de notre regroupement permet d'offrir à nos membres un concept unique dans le monde de la micro-informatique au Québec. Nos outils vous aideront à stimuler vos ventes, à augmenter votre pouvoir d'achat et à découvrir de nouvelles opportunités d'affaires.

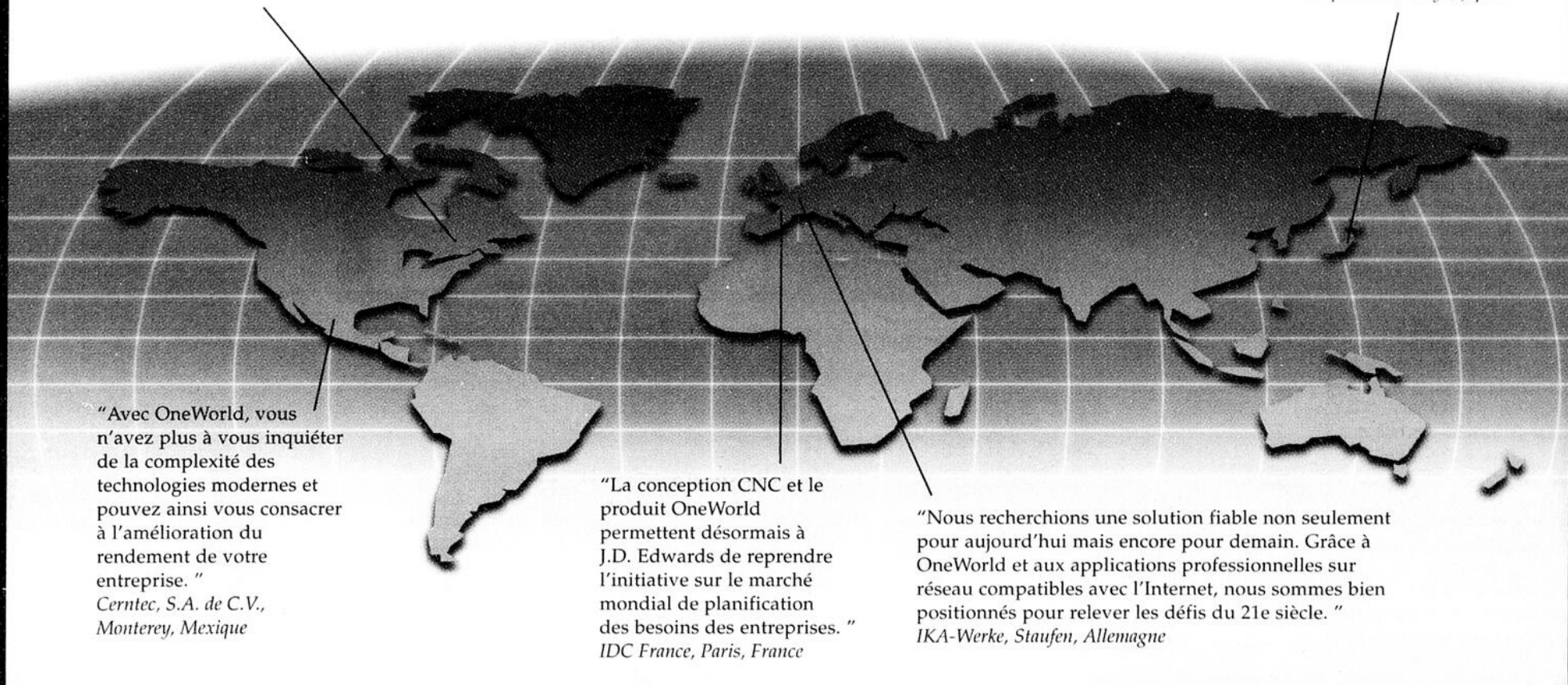
La bannière **SUPERMICRO** compte maintenant plus de 30 centres d'affaires spécialisés en micro-informatique à la grandeur du Québec. D'excellents territoires sont disponibles.

Pour de plus amples informations,
composez (514) 362-0661, demandez la direction générale

EST-CE POSSIBLE QU'UNE
SOLUTION D'AFFAIRES
FASSE L'UNANIMITÉ
CHEZ LES SPÉCIALISTES
EN INFORMATIQUE
DU MONDE ENTIER?
OUI...MONTREZ-LEUR
ONEWORLD.

La sélection de OneWorld a été basée sur plusieurs facteurs: sa capacité à gérer plusieurs configurations multiniveaux, sa possibilité d'intégrer de nouvelles plates-formes et finalement et non le moindre...sa flexibilité. Nous pourrions ainsi bénéficier de la technologie et de l'architecture que nous avons besoin.
La Coopérative Fédérée de Québec, Montréal, Québec, Canada

"Nous avons pour mission de trouver un progiciel permettant d'assurer la gestion de l'ensemble des affaires de l'entreprise au niveau international. Il semble que le potentiel exceptionnel de OneWorld soit à même de nous aider à atteindre cet objectif."
Yokogawa Engineering Service Corporation, Tokyo, Japon



"Avec OneWorld, vous n'avez plus à vous inquiéter de la complexité des technologies modernes et pouvez ainsi vous consacrer à l'amélioration du rendement de votre entreprise."
Cerntec, S.A. de C.V., Monterey, Mexique

"La conception CNC et le produit OneWorld permettent désormais à J.D. Edwards de reprendre l'initiative sur le marché mondial de planification des besoins des entreprises."
IDC France, Paris, France

"Nous recherchions une solution fiable non seulement pour aujourd'hui mais encore pour demain. Grâce à OneWorld et aux applications professionnelles sur réseau compatibles avec l'Internet, nous sommes bien positionnés pour relever les défis du 21e siècle."
IKA-Werke, Staufen, Allemagne

Entrer en affaires dans le monde entier signifie pouvoir adapter ses opérations aux exigences locales, pays par pays, client par client, voire même utilisateur par utilisateur. Grâce à OneWorld de J.D. Edwards vous pouvez vous adapter aux langues, monnaies, dispositions comptables et même aux normes technologiques locales sans pour autant avoir à jongler avec différentes versions du logiciel. De fait, grâce aux applications OneWorld dotées de Java, vous pouvez dès aujourd'hui, rapidement et à moindre coût, attribuer des fonctions localisées à vos utilisateurs. Et si vous décidez demain de tout changer, OneWorld est suffisamment flexible pour s'adapter en un tournemain. Pour en savoir plus sur la flexibilité internationale de OneWorld, appelez-nous dès aujourd'hui au (514) 925-2600 ou visitez notre site à www.jdedwards.com

...
JDEdwards

UN LOGICIEL POUR
UN MONDE EN PERPÉTUELLE
ÉVOLUTION™

La nouvelle génération de logiciels de gestion sous Windows promet

Le défi de la nouvelle génération de logiciels de gestion est de faire la transition avec les acquis de la génération précédente, ce qui n'est pas chose faite

Les logiciels de comptabilité de la nouvelle génération ont étendu leur champ d'action. En cette époque où le gestionnaire se doit d'être plus proactif, c'est une aide à ce chapitre que ces nouveaux logiciels lui offrent. En intégrant donc des fonctions des systèmes plus sophistiqués d'aide à la décision, les logiciels de comptabilité deviennent davantage des logiciels de gestion.

Ces nouveaux produits visent tous à une plus grande efficacité et ils y parviennent souvent. Tôt le matin, le président consulte à partir de chez lui le tableau de bord de l'entreprise. Il examine un graphique des ventes pour les cinq derniers exercices. Tout est normal; la tendance est à la hausse. Clic. La même information est présentée sous forme de pointes de tarte pour la gamme complète de produits.

Le groupe de produits X montre une variation négative. Il clique sur la pointe et les 10 produits ayant subi les plus fortes baisses apparaissent. Il clique de nouveau et trois tableaux apparaissent: les plaintes classées par catégorie, le statut des commandes chez le sous-traitant et une analyse comparative des prix avec ceux de la concurrence. Diagnostic: les concurrents baissent leurs prix. Il fait une copie du rapport en gardant la même mise en page. Et voilà! C'est envoyé par courrier électronique au directeur du marketing, pour commentaires.

Le présent du futur

De la fiction, direz-vous? Pas du tout. Tout ce qui est décrit plus haut fait allusion à des fonctions précises qu'intègrent déjà des logiciels.

- L'accès par Internet au système de gestion de votre entreprise. Le logiciel de la firme **Citrix** permet aux systèmes de gestion qui roulent sous environnement *Windows* d'avoir un temps de réponse suffisamment rapide (pour qu'on ait recours au *Net*) de façon occasionnelle.

- Le tableau de bord. L'utilisation des bases de données relationnelles permet maintenant d'avoir accès à des outils complexes de prise de décision qui sont destinés à la haute direction. *Virtuo*, *Calculus*, *Sun Systems* prennent déjà avantage des générateurs de rapports multidimensionnels tels que *Power Play* de la firme **Cognos**.

- L'utilisation de graphiques pour fins d'analyse est main-

tenant chose courante dans nombre d'entreprises. On obtient ainsi une meilleure vue

d'ensemble des opérations.

- Le suivi des plaintes par catégorie est maintenant ren-

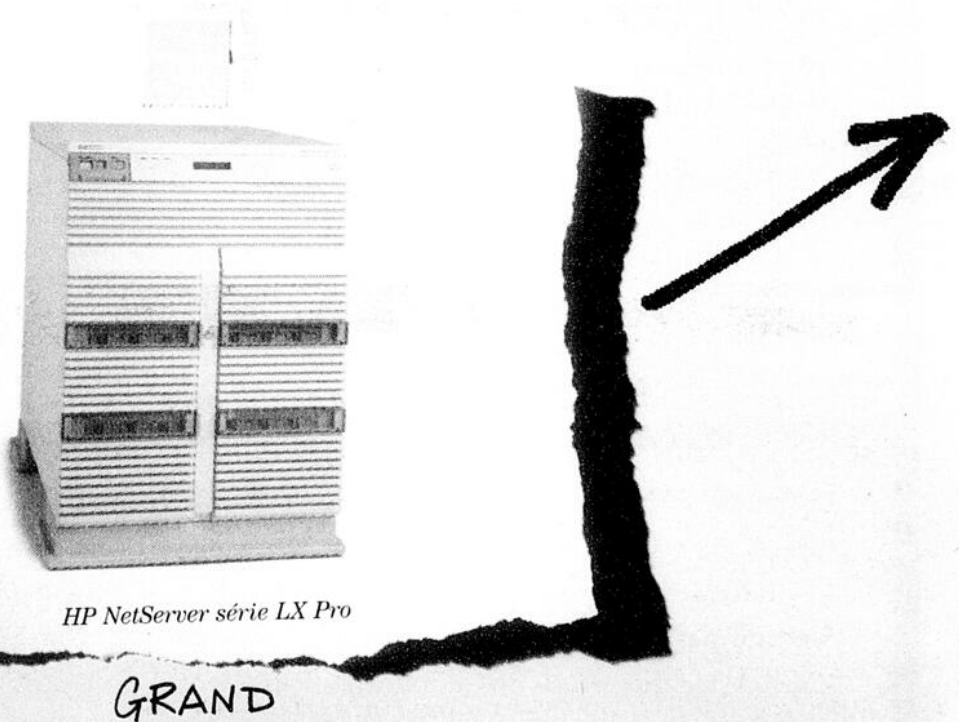
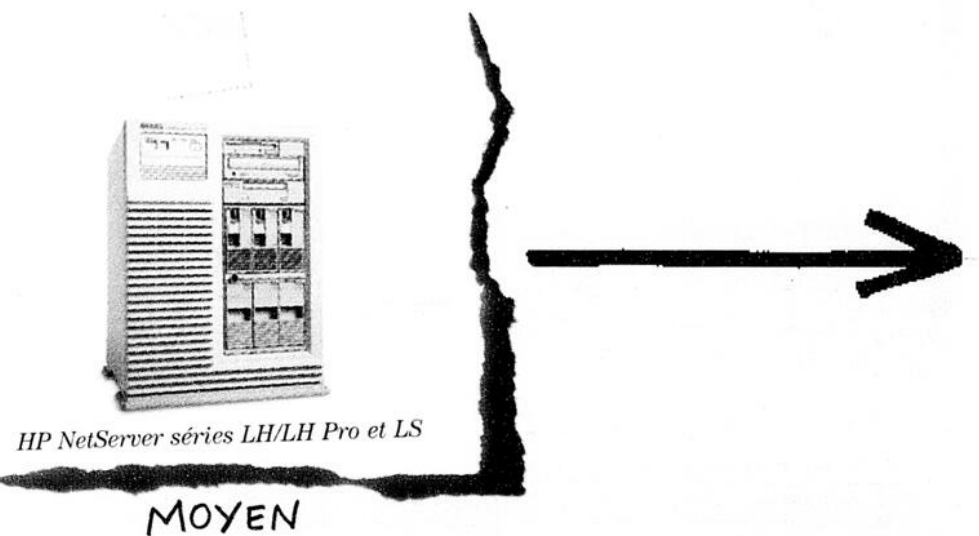
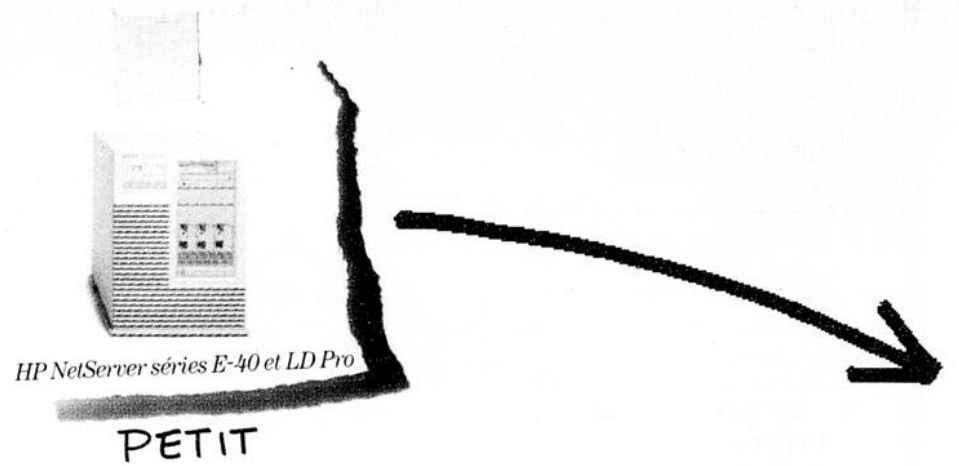
du facile grâce à des logiciels d'information qui gèrent bien plus que des données finan-

cières et des unités. *Accpac Windows* et *Sun Systems* mettent à votre disposition des champs supplémentaires que vous pouvez modifier selon vos besoins. Plus encore, plusieurs permettent de créer des champs ou des boutons auxquels vous pouvez rattacher un programme externe développé en langage *Visual Basic*. Et les programmeurs qui connaissent ces outils sont très nombreux sur le marché.

- L'intégration du statut des

commandes chez le sous-traitant est rendu possible par Internet grâce à l'environnement *Windows* et à un système de sécurité approprié. *Dynamics* met déjà à votre disposition un module Internet, le *Dynamics.Order*, qui permet de passer des commandes et de faire le suivi de votre dossier avec vos partenaires privilégiés.

Depuis une dizaine d'années donc, les logiciels de compta-



bilité se sont transformés en logiciels de gestion et sont devenus, avec la nouvelle version de Windows, de véritables systèmes d'information. Leur intégration à la messagerie électronique, au *World Wide Web*, à la gestion documentaire et leur ouverture aux bases de données relationnelles sont en voie de révolutionner notre approche de la gestion de l'information.

La messagerie électronique intégrée aux logiciels de ges-

tion permet de distribuer l'information plus rapidement et plus simplement. *Visual AccountMate* et *Dynamics* en sont des exemples.

L'ouverture des systèmes informatiques aux bases de données relationnelles permet d'ajouter images et documents aux informations financières, tout en assurant une transmission complète et sécuritaire. *C.I.O., Contalitec, L.G.B. Consultant, Systems Union* et *Quasimodo* offrent

déjà ces possibilités aux entreprises. *Dynamics* a établi une stratégie Internet intégrée et offre différents produits adaptés à cet environnement. Un ensemble de fonctions Internet sont déjà offertes, dont un fureteur Web. Il est même possible de publier des rapports en format *HTML*. On prévoit intégrer rapidement au logiciel *Dynamics* des liens aux serveurs de commerce, afin de permettre les transactions électroniques par Inter-

net. Pour y arriver rapidement, les concepteurs se tournent systématiquement vers les standards de l'industrie. Ainsi, la majorité des fournisseurs abandonnent les générateurs de rapports faits sur mesure pour intégrer leurs informations à *Crystal Report* ou à *Excel*, par exemple.

Les concepteurs peuvent donc maximiser les fonctions des outils qui ne peuvent rivaliser avec les standards de l'industrie et se libérer pour le

développement dans leur champ de spécialisation. Pour leur part, les utilisateurs y gagnent en facilité et en réduction du temps de travail. Les gestionnaires ont donc tout intérêt à suivre cette tendance qui semble vouloir s'imposer.

Intégration Internet

L'intégration à Internet fournit l'accès aux données sans limite de temps ni d'espace, ouvre le système de gestion au

commerce électronique et fait déborder les frontières de l'information en entreprise sur le monde. Internet permet d'assurer le contact avec les actionnaires, les investisseurs éventuels, les créanciers et les clients, et permet de diffuser de l'information au grand public. Il peut s'agir de guides à l'intention des employés, de manuels des pratiques et procédures, de répertoires téléphoniques, de rapports annuels, de l'information relative à l'établissement des coûts internes, de l'information sur les concurrents, des noms de clients éventuels, des calendriers et des étapes clés de divers projets et de bulletins d'information.

Il faut s'attendre à d'autres développements du genre, tels qu'une intégration à des systèmes de paiement électronique dans Internet. Des alliances ont déjà été conclues à ce sujet entre *Great Plains Software* et des entreprises spécialisées en commerce électronique. Nul doute que ce marché connaîtra une croissance importante dans les mois et les années à venir.

Les logiciels de gestion mettront à profit les caractéristiques des logiciels de type *Push*, qui permettent d'automatiser certaines opérations en « poussant » les données sans que l'utilisateur ait à intervenir. On se servira de ces logiciels pour distribuer les mises à jour des logiciels dans l'entreprise ou pour diffuser de l'information, suivant le principe établi dans Internet par les logiciels *Pointcast* et *Castanet*. Dans le domaine du commerce de détail en particulier, les entreprises de toute taille auront avantage à tirer profit des fonctions Internet. Les commandes qui seront le plus rapidement automatisées sont celles qui ont déjà une limite établie, par exemple le niveau minimum des stocks. Il sera facile d'intégrer davantage ses opérations avec celles des fournisseurs en les avertissant rapidement des changements dans les stocks.

Cependant, pour cela, il faudra que la gestion de l'entreprise soit déjà très bonne. Les systèmes de gestion devenant chaque jour un peu plus automatisés, il y aura de moins en moins de marge pour l'erreur. Pour les entreprises les plus performantes, nul doute que cela leur donnera un avantage concurrentiel non négligeable.

Comme on le voit, la comptabilité fait un bond vers le futur. Seule ombre au tableau : la brisure est un peu trop nette. Le défi de la nouvelle génération de logiciels de gestion est de faire la transition avec les acquis de la génération précédente, ce qui n'est pas chose faite. ■

Daniel Giguère

Jean-Michel Roy

Daniel Giguère et Jean-Michel Roy sont associés de Synapse Gestion Conseil e.n.c., firme spécialisée dans l'analyse, l'aide à la sélection et l'utilisation des systèmes de gestion (www.synapseweb.com)

Guide de sélection réseau



PC

Les PC à processeur Pentium d'Intel prêts à fonctionner en réseau les plus abordables et les plus faciles à gérer.



HP Vectra séries Vet X

Périphériques

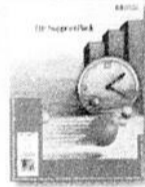
La nouvelle HP LaserJet 5Si Mopier qui broche et assemble les documents.



HP LaserJet 5Si Mopier

Service et assistance

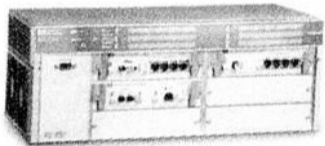
Des réponses et des solutions rapides et précises pour les environnements LAN hétérogènes. Disponibles en tout temps et à bon prix.



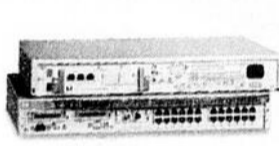
SupportPack HP

Connectivité réseau

Des solutions globales pour toutes les tailles de réseau. Une gamme complète de commutateurs, de concentrateurs, d'adaptateurs et de serveurs d'imprimante à rendement élevé.



Commutateur HP AdvanceStack 2000



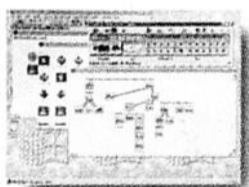
Concentrateurs de commutation HP AdvanceStack



Serveurs d'imprimante HP JetDirect

Gestion

HP OpenView met le gestionnaire de réseau aux commandes de son réseau.



L'ensemble professionnel HP OpenView

Stockage

Les produits optiques HP SureStore offrent une gamme complète d'outils de stockage abordables.



HP SureStore

Le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées de Intel Corporation. Windows est une marque déposée de Microsoft Corporation aux États-Unis © 1997 Hewlett-Packard Company

Conçus pour s'intégrer à n'importe quel réseau.

Les serveurs Hewlett-Packard à processeur Pentium[™] et Pentium Pro d'Intel[™] sont faits pour les serveurs de fichiers, les serveurs d'application et les groupes de travail fonctionnant sous Windows[™] NT. Bien entendu, tout ce que nous faisons est compatible à nos serveurs utilisés sur votre réseau. Ce n'est pas surprenant, n'est-ce pas? L'ingénierie de réseau est notre raison de vivre. Pour obtenir de plus amples détails techniques, visitez notre site Web au <http://www.hp.com/info/HP-LAN> ou composez le 1 800 533-1333, poste 1614.



HEWLETT
PACKARD

Enterprise Planning Systems : un système homme-machine axé sur la collaboration en réseau

La pierre angulaire sur laquelle repose le WebPLAN, c'est sa capacité d'interconnexion aux réseaux Internet, intranet et internes pour en faire un outil de planification stratégique des plus ouverts

Les technologies Internet et intranet ont ouvert des perspectives jamais vues en

matière de connectivité et d'accès à l'information en entreprise. Dans cette foulée,

Enterprise Planning Systems (EPS), d'Ottawa, a développé un nouvel outil de

planification et de simulation des processus d'affaires qui maximise la prise de décision

au sein des entreprises manufacturières. Son programme WebPLAN

se veut un système avancé d'information homme-machine axé avant tout sur la collaboration en réseau.

Savoir comment et où apporter des ajustements dans les processus d'affaires, tel est l'enjeu des systèmes d'information des entreprises d'aujourd'hui. Des experts assurent que leur utilisation combinée aux réseaux Internet et intranet permet de sauver beaucoup de temps dans la prise de décision, d'épargner des milliers, voire des millions de dollars par une plus grande efficacité d'opération, d'améliorer le service à la clientèle, d'accroître la compétitivité et de mieux saisir les occasions d'affaires.

Le système WebPLAN qu'a lancé EPS en septembre 1996 offre beaucoup plus de fonctionnalités que la version précédente du WebUNIVERSAL. Le système de base de WebPLAN et ses cinq modules complémentaires (*Plans, Parts, Planner, Service* et bientôt *Products*) forment un ensemble de logiciels qui fonctionnent un peu comme *Excel* et *Lotus Notes*.

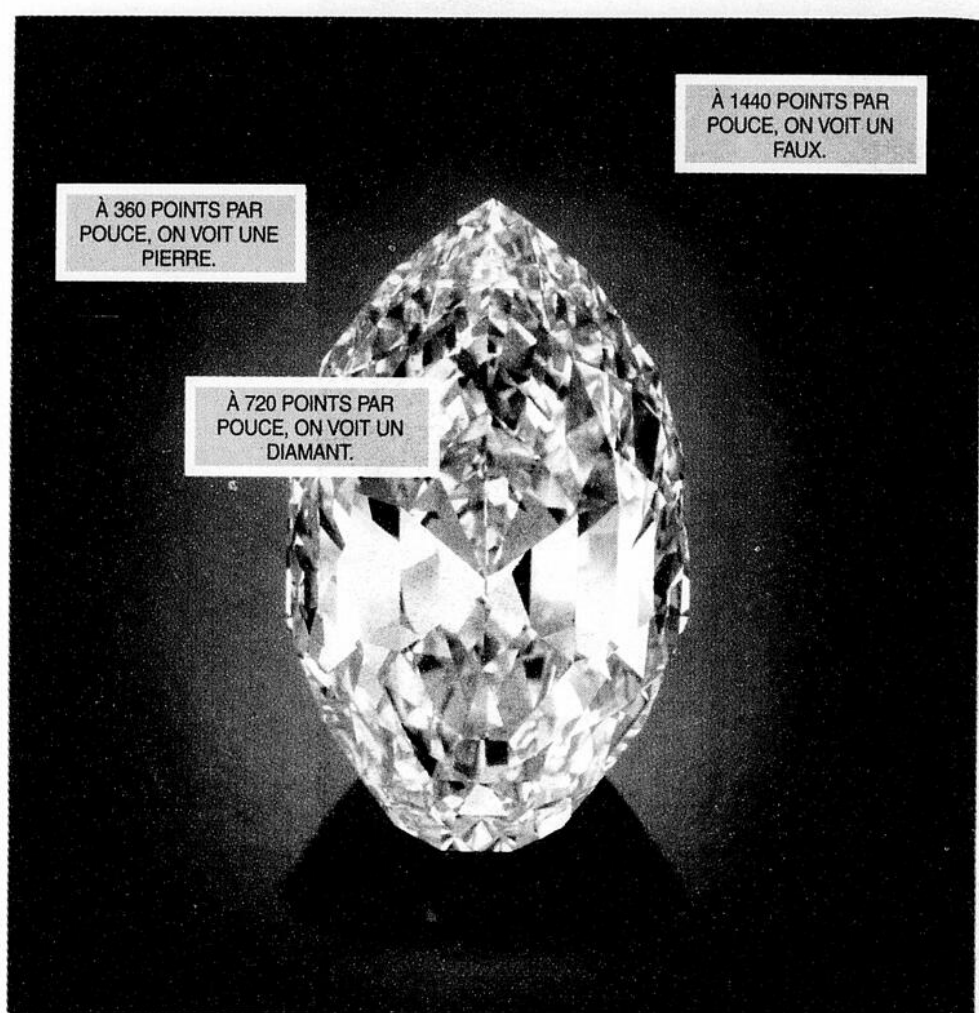
Ce *groupware* permet ainsi de remplir les commandes des clients, d'analyser les stocks, de planifier les achats et approvisionnements, de modifier les calendriers de production, bref, d'assurer une plus grande efficacité dans la chaîne des opérations manufacturières.

La pierre angulaire sur laquelle repose le WebPLAN, c'est sa capacité d'interconnexion aux réseaux Internet, intranet et internes pour en faire un outil de planification stratégique des plus ouverts.

Grâce à cette ouverture, l'entreprise a maintenant le moyen d'obtenir une plus étroite collaboration des planificateurs des départements d'une ou de plusieurs usines et de ses fournisseurs dans la recherche de solutions efficaces et rentables à des problèmes opérationnels.

Couplé au système de gestion manufacturière ou MRP (*Materials Requirements Planning*) d'une entreprise, par exemple, le WebPLAN permet d'élaborer plusieurs scénarios simultanément en direct à partir des données distribuées du serveur principal. Cette distribution de l'information a pour effet de réduire au minimum l'impact sur les ressources du système (disque, mémoire, vitesse d'exécution).

Les utilisateurs peuvent accéder aux informations soit en



Voici les extraordinaires nouvelles imprimantes EPSON[®] à 1440 points par pouce. Elles permettent d'obtenir des couleurs de qualité photographique exceptionnelles, un détail d'une finesse microscopique et du texte noir de qualité laser grâce à notre technologie Micro Piezo[™] exclusive qui utilise les points les plus petits, les mieux définis et les plus réguliers jamais produits. Le résultat? Des impressions identiques à l'original à une vitesse moyenne qui dépasse de 25 % celle des imprimantes de nos concurrents. Composez le 1 800 GO-EPSON (téléphoniste 3064) ou visitez notre site Web à l'adresse www.epson.com. Vous verrez pourquoi ces imprimantes sont de vrais bijoux.

LES SEULES IMPRIMANTES COULEUR À JET D'ENCRE DU MONDE AVEC UNE RÉOLUTION À 1440 POINTS PAR POUCE.



EPSON Stylus[®] Color 600 : impression de qualité photographique pour la maison et le bureau.

EPSON Stylus[®] Color 800 : imprimante à haut rendement pour l'entreprise

1440 DPI

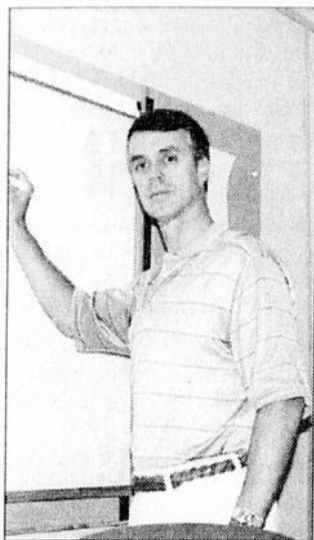
PHOTO QUALITY

C'EST EN COULEURS

EPSON

QU'IL FAUT VOIR

NSTL (National Software Testing Laboratory, Inc.) a déterminé que l'imprimante EPSON Stylus Color 600 imprime à une vitesse moyenne supérieure de 31 % à la vitesse de la HP Deskjet 694C et de 38 % à celle de la Canon BJC-4200. L'imprimante EPSON Stylus Color 800 imprime à une vitesse moyenne supérieure de 25 % à la vitesse de la HP Deskjet 8700c. Les vitesses d'impression ont été mesurées avec Windows 95 et Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Adobe PageMaker et Adobe Photoshop. On peut obtenir le rapport de NSTL en téléphonant au 1 800 GO-EPSON. Les prix peuvent varier. Epson et Epson Stylus sont des marques de commerce déposées de Seiko Epson Corp. Micro Piezo est une marque de commerce d'Epson America, Inc. © 1997 Epson America, Inc.



■ Michael Ker

la formation des utilisateurs sur une période d'une semaine. Elle offre aussi un support technique durant les heures normales d'ouverture des bureaux. Il est à noter que ses produits seront disponibles en version française vers la première moitié de 1998. Enterprise Planning Systems négocie en ce moment avec un distributeur français qui en assumerait également la traduction. À la différence d'autres systèmes de planification dis-

ponibles sur le marché, WebPLAN est accessible aux entreprises manufacturières de toutes tailles parce que moins coûteux, a indiqué Michael Ker, président d'EPS, ce qui lui permet d'établir des projections de ventes de 7,5 M\$ pour l'année en cours, puis de 10 et 14 M\$ pour les deux années suivantes.

Depuis le lancement de WebPLAN en septembre dernier, 17 grandes entreprises canadiennes et américaines en ont fait l'acquisition, des compagnies comme Allied Signal Aerospace, Nortel et Black & Decker.

Les résultats sont étonnants. L'implantation dans deux premières usines d'Allied Signal Aerospace à Kansas City et à Engine (Phoenix) a permis à ces compagnies d'économiser 7 M\$ dans leurs stocks de pièces au cours des trois premiers mois d'utilisation. En plus d'un impact direct sur le fonds de roulement de l'entreprise,

ont fait l'acquisition, des compagnies comme Allied Signal Aerospace, Nortel et Black & Decker.

Les résultats sont étonnants. L'implantation dans deux premières usines d'Allied Signal Aerospace à Kansas City et à Engine (Phoenix) a permis à ces compagnies d'économiser 7 M\$ dans leurs stocks de pièces au cours des trois premiers mois d'utilisation. En plus d'un impact direct sur le fonds de roulement de l'entreprise,

Simplicité

Le système WebPLAN, on l'aura deviné, est conçu pour fonctionner en mode client-serveur à partir des plates-formes Windows 95 ou NT et Unix. Il intègre en plus un navigateur Internet pour naviguer sur les réseaux Internet et intranet. Le programme de base est téléchargeable gratuitement sur le site Internet d'EPS (www.webplan.com) ou à l'aide d'un cédérom. Le téléchargement prend environ 45 minutes et requiert d'obtenir au préalable un code d'accès autorisé par EPS.

Les autres modules coûtent 20 000 \$ chacun. Les entreprises ont toutefois le loisir de les adopter au gré de l'évolution de leurs besoins. Enterprise Planning Systems assure l'implantation du système et

mode lecture seulement, soit en mode lecture avec possibilité de modifier les données. Il leur est ainsi possible de créer, d'éditer, d'interroger, de résumer, de comparer, de publier et de consolider de multiples versions de données. Un *must* quand vient le temps d'explorer plusieurs simulations.

À titre d'exemple, un planificateur de production peut très bien être en mesure d'évaluer la possibilité de modifier le calendrier d'une chaîne de production pour remplir une commande urgente d'un client. Dans un premier temps, il n'a qu'à extraire du serveur central les données des chiffrés pertinents et à les communiquer sur le réseau intranet aux chefs des départements impliqués (production, inventaire, achat, livraison). Chacun, avec son expérience et ses connaissances, peut alors évaluer la faisabilité de la demande et proposer des solutions de rechange tout en considérant les impacts sur les opérations en cours.

Dans un deuxième temps, le planificateur peut communiquer par Internet avec les fournisseurs pour vérifier la disponibilité des pièces et fournitures requises, les prix et les délais de livraison. Et tout ça peut se faire en quelques heures avec des informations à jour et pertinentes à l'analyse.

Pour augmenter votre productivité, deux têtes valent mieux qu'une.



PENTIUM PRO
PROCESSOR

Le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées de Intel Corp. PeopleSoft est une marque déposée et le logo PeopleSoft est une marque de commerce de PeopleSoft Inc.

Le HP NetServer LX Pro et PeopleSoft.



De nos jours, pour être productif il faut gérer ses affaires de façon plus efficace, plus rapide et plus rentable. Mais vous ne pouvez pas y arriver seul. Vous avez besoin de bons partenaires qui possèdent les bonnes solutions.

Commençons par le HP NetServer LX Pro, un serveur fiable à haut rendement qui fait fonctionner sans effort les logiciels les plus complexes et les plus exigeants sous Windows NT. Grâce à HP OpenView, le HP NetServer LX Pro est non seulement très facile à gérer, mais il vous offre le meilleur rapport rendement-prix de l'industrie. C'est un excellent exemple de l'engagement de HP à réduire votre coût total d'acquisition.

Quant à PeopleSoft, il permet à votre entreprise d'avoir la souplesse, l'efficacité et la flexibilité nécessaires pour faire face à la concurrence dans un monde en pleine évolution. Que vous soyez dans le domaine de la finance, de la fabrication, de l'optimisation du processus d'approvisionnement, de la distribution, de l'administration scolaire ou des ressources humaines, PeopleSoft est la solution qui peut vous rendre plus concurrentiel et qui, ultimement, aura une incidence mesurable sur vos résultats financiers.

Avec votre HP NetServer LX Pro, vous pouvez aussi compter sur l'équipe de soutien de HP et PeopleSoft la plus expérimentée au Canada.

Le partenariat HP/PeopleSoft sous Windows NT : l'équilibre parfait entre la puissance et la souplesse pour augmenter votre productivité. Pour obtenir de plus amples détails, n'hésitez pas à consulter notre site Web à www.canada.hp.com/partenaires



temoigne le gérant Kerry A. Zuber, le WebPLAN a permis d'identifier et d'apporter des correctifs au service à la clientèle. Ce témoignage n'est pas le seul à reconnaître la valeur d'EPS et de ses produits. L'entreprise s'est en effet distinguée en remportant des mentions et prix prestigieux au cours des derniers mois.

C'est ainsi que le magazine *Upside* l'a classée parmi les 100 compagnies privées les plus *hot* en Amérique du Nord, tandis que le magazine *Software* l'a désignée comme l'une des 100 entreprises à surveiller. De son côté, la *Chambre de commerce de Kanata* l'a couronnée entreprise technologique de l'année. De quoi donner des ailes à une compagnie qui a restructuré complètement son organisation et ses activités depuis deux ans et demi. ■

Jean
Garon

Guy
Paquin

Oracle8 oui; NC, plus tard

C'est à grand renfort de pétaards, de lasers et de fanfare, au *Radio City Music Hall* de New York, que **Larry Ellison**, président-directeur général d'**Oracle**, a annoncé, à la fin de juin, l'arrivée dans le marché d'**Oracle8**, le serveur de bases de données le plus puissant à ce jour. Ne manquaient que les *Rockettes*, les *chorus girls* du *Radio City*.

Oracle8 lève toute espèce de limite quant au nombre de bases de données soutenues, au nombre de fichiers par base et à la dimension des champs définis

Oracle8 lève toute espèce de limite quant au nombre de bases de données soutenues, au nombre de fichiers par base et à la dimension des champs définis. De plus, Oracle8 est prêt pour l'univers des intranets et extranets puisque, conformé-

ment à son engagement pris en décembre 1996, Oracle introduit le langage *Java*, l'espérant du *Net*, dans les serveurs Oracle8. Et Oracle8 est ouvert au monde transactionnel. On pourra s'en servir pour commercer. Pour Elli-

son, la mise en marché d'Oracle8 signifie encore bien davantage. « C'est le début de la fin de l'univers des clients lourds. C'est le début du monde de l'ordinateur-réseau (*network computer* ou NC). »

L'ordinateur-réseau, c'est de

30 à 70 % moins de mémoire qu'un ordinateur personnel (PC). Dans ce système, tous les logiciels d'applications sont dans des serveurs auxquels accèdent les NC par un réseau. Les données existantes et nouvelles, les fichiers,

résident dans d'énormes bases de données Oracle8. Un NC se vendra de 300 à 800 \$ US.

En principe, on n'aura plus besoin d'acheter un jeu de logiciels pour chaque usager. Les usagers paieront à la minute les logiciels auxquels ils accéderont. Les serveurs applications et les serveurs bases de données reconnaîtront l'utilisateur à la carte à puce personnelle qu'il introduira dans son NC avant de taper son numéro d'identification personnelle (NIP). Comme on le voit sous Oracle8 pointe une nouvelle révolution informatique dont un des principaux prophètes, Larry Ellison, dit qu'elle est déjà en cours. Il est vrai qu'une demi-douzaine de fabricants, dont Akai, IBM, NEC et Philips, mettent en marché des NC dès cette année.

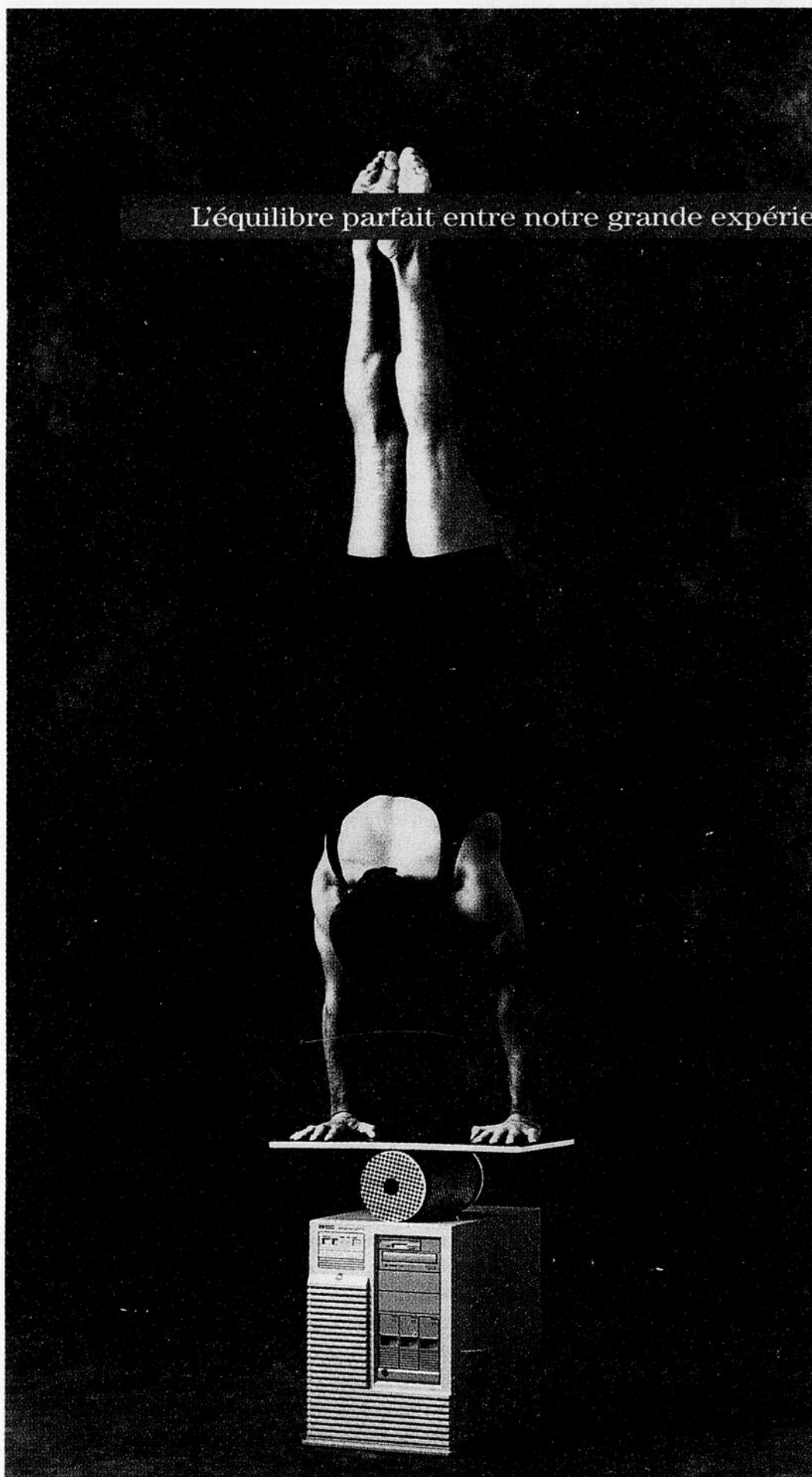
Il est vrai aussi que, selon une étude récente du **Gartner Group**, les coûts totaux de posséder un NC seront de 40 % inférieurs aux coûts de posséder un PC sous *Windows 95*. Le spectacle new-yorkais de M. Ellison comportait d'ailleurs une section de *stand-up comic* où il s'est fait pas mal de *Billy bashing*. **Bill Gates** devrait répliquer sous peu par média interposé.

Au-delà de la compétition-spectacle, les experts reconnaissent que le NC s'en vient et qu'il est inéluctable. Selon **Frank Gens**, analyste chez **International Data Corporation**, le NC sera le standard d'ici à trois ans. Cependant, selon lui, ce n'est qu'en 2010 que les ventes de NC dépasseront celles du PC. L'oracle va moins vite que le prophète...

À Wall Street, on est prudent. Selon **Carrington Williams III**, associé et analyste technologique de la banque d'affaires **Brown Brothers Harriman & Co.**, Oracle est déjà un excellent investissement sans le NC. « Nous ne prévoyons pas de revenus générés par le NC avant deux bonnes années, a dit l'analyste, et nous croyons que son cycle de déploiement n'aura lieu que dans cinq ans environ. » Pourquoi ? « Tout bonnement parce que les entreprises vont attendre d'amortir leurs derniers PC avant de migrer vers les NC », a répondu **Lin Gingras**, président de la **Fédération informatique du Québec**.

Elles ne migreront pas toutes, d'ailleurs. Le NC, on l'a dit, n'a pas la mémoire suffisante pour supporter ses propres applications. Ces dernières se trouvent dans un serveur, souvent à l'extérieur de l'entreprise. On paiera ce fournisseur d'accès aux applications, selon le temps mensuel d'usage, selon le modèle du fournisseur d'accès Web.

Et là, **François Laurin**, directeur informatique pour **Téléfilm Canada**, y va d'une suggestion pratique. « C'est comme pour l'acquisition des véhicules de la compagnie : on fait ses calculs comparatifs



L'équilibre parfait entre notre grande expérience et votre petit budget.

Le HP NetServer LD Pro.

De nos jours, dans le monde de l'informatique, il y a une chose dont on peut être assuré : les besoins augmentent, mais le budget diminue. Voilà la raison d'être du nouveau HP NetServer LD Pro. À moins de 5200 \$, il a été spécialement conçu pour des groupes de travail de petite ou de moyenne taille qui ont besoin de rendement sans compromis et ce, à l'intérieur d'un budget plein de compromis. Le HP NetServer LD Pro bénéficie de l'expertise insurpassable de HP en matière de serveurs pour services et affiche des caractéristiques exceptionnelles de disponibilité pour un temps de bon fonctionnement optimal. Comme autre exemple de l'engagement de HP à réduire vos frais d'acquisition, le HP NetServer LD Pro vous propose des options d'évolutivité et de rehaussement affichant un bon rapport rendement-prix afin de protéger votre investissement. Bien sûr, vous profitez aussi d'un système facile à gérer grâce à HP Open View, un outil qui accélère et simplifie la configuration, le suivi et la réparation, même à distance. Le HP NetServer LD Pro. Une solution plus équilibrée en matière d'informatique axée sur serveur. Pour obtenir de plus amples détails, n'hésitez pas à consulter notre site Web à www.canada.hp.com/equilibre

PENTIUM PRO
PROCESSOR

Le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées de Intel Corp.



TECHnologie INFORMATIQUE

achat-location et on décide. Bien des compagnies préféreront toujours posséder et amortir. L'avantage du NC, c'est qu'on pourra choisir entre les deux solutions. »

Toutefois, M. Laurin fait une mise en garde. « Il a fallu un certain temps au personnel pour passer des systèmes d'exploitation DOS et autres au monde Windows 95. Là, vraisemblablement, on devra quitter Windows pour accéder à l'univers NC qui devrait prendre la forme d'hypertextes reliés, comme dans le monde du Web. Autre migration, autre temps d'apprentissage, autre période de surplace en termes de productivité, autre pensez-y-bien. »

Tous les analystes s'accordent pour dire que cette migration sera moins dure que celle des ordinateurs centraux vers le client-serveur. C'est qu'il s'agit encore d'un univers proche du client-serveur, même si le stockage des fichiers ne se fait plus chez le client.

Entrepôt intelligent

Quoi qu'il en soit de l'avenir du NC, les organisations qui ont fait le test de la version bêta d'Oracle8 en sont époustouffées.

Chez SHL VISION* Solutions, filiale de SHL Systemhouse, on en a fait l'essai. VI-



■ **Larry Ellison continue de jouer à fond la carte des ordinateurs-réseau, mais c'est parce qu'il est bien appuyé sur la fondation d'Oracle8.**

SION* produit des logiciels de modélisation et de gestion d'équipements et d'infrastructures réparties sur de grands territoires.

Selon le directeur des produits, Stephen Fanjoy, Oracle8 est l'entrepôt de données tant attendu. « Seul Oracle8 peut stocker des quantités aussi phénoménales de données complexes et servir à la fois des centaines, voire des milliers de clients dans des temps records. Qui d'autre met 100 gigaoctets à la disposition im-

médiate d'un millier d'utilisateurs ? »

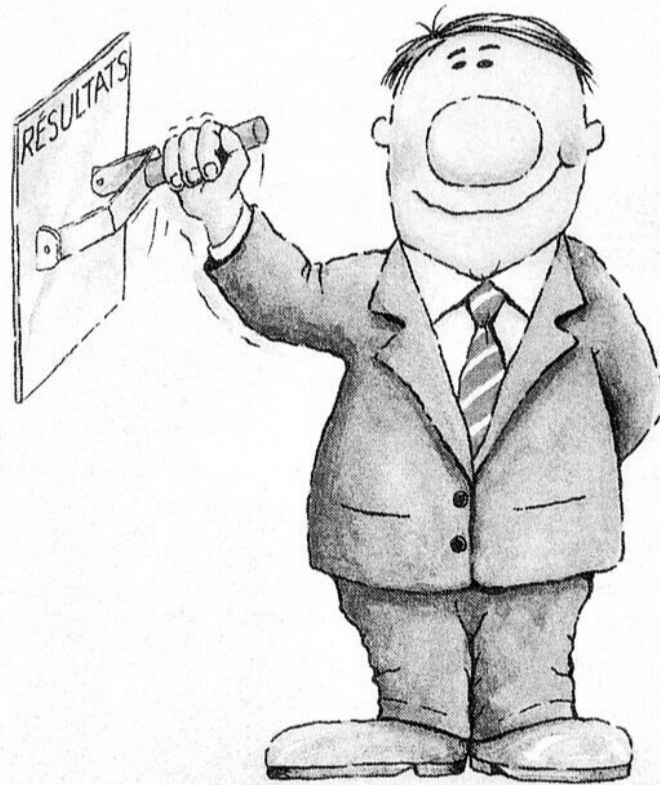
Même son de cloche au ministère de l'Environnement de la Colombie-Britannique. Christopher Grant y est responsable des applications informatiques. Il a été un de ceux qui ont fait l'essai de la version bêta d'Oracle8. « Nous avions besoin d'un système de réplique et d'expédition rapide de grands fichiers, tels images, plans ou photos. C'est pour cela que nous avons fait l'essai d'Oracle8. C'est 10 fois plus rapide qu'Oracle 7.3. Il est évident que cette version deviendra notre prochain entrepôt à données. »

Douce musique aux oreilles de Larry Ellison. Cependant, ce n'est peut-être pas l'air qu'il avait envie d'entendre, lui qui, dès mai 1996, fondait NC Inc. pour lancer la nouvelle génération d'ordinateurs réseaux. Sa croisade souffre du goût qu'on a pris dans les bureaux pour Windows 95.

Cependant, la montée des intranets et extranets pave la voie au NC qui, comme par hasard, roule sur les protocoles TCP/IP. Au-delà des chamailleries entre Larry et Billy se dessine un clivage entre deux façons de faire et deux sensibilités : être propriétaire de son auto ou louer du temps dans un système commun de transport. ■

Syndrome des résultats automatiques :

croyance populaire parfois hasardeuse voulant que la bonne gestion d'un projet ou d'un investissement produise automatiquement les résultats escomptés.



En réalité, il faut savoir composer avec la multitude de facteurs pouvant entraîner le demi-succès du projet le mieux conduit tels que la déréglementation des marchés, l'évolution de la technologie, de nouvelles acquisitions, le réaménagement de votre personnel, la globalisation des marchés, etc.

Notre rôle consiste à veiller à ce que, dès le début, la gestion de votre investissement serve au mieux vos intérêts et, quoi qu'il arrive, qu'elle soit garante de votre réussite.

Rappelez-vous, la réussite ne souffre pas les demi-mesures.

**Éliminez les risques inutiles.
Venez nous voir.**

www.dmr.com



Une société Amdahl

Des gens de résultats

Dernière heure

Hausse vertigineuse du moral des gens d'affaires à Montréal

COMPUGÉN
(514) 341-0001

Dites adieu aux crises de nerfs!

Il est maintenant facile de régler les problèmes de systèmes informatiques à Montréal. Il suffit de faire appel à l'expertise et au service personnalisé offert par Compugen. Vous améliorerez en même temps la qualité de vie de votre personnel.

Maintenant à Montréal :

3333, Boulevard Graham
Bureau 302
Mont-Royal (Québec)
H3R 3L5
(514) 341-0001

Aussi à Québec :

3107, avenue des Hôtels
Bureau 41
Sainte-Foy (Québec)
G1W 4W5
(418) 650-5152

COMPAQ



TOSHIBA

Visitez notre site web à www.compugen.ca

François
Hubert

Un site Web pour faire des affaires dans la francophonie

Constatant les difficultés qu'éprouvent des organismes de promotion des exportations à recruter des entreprises, le **Centre de promotion internationale canadien (CPIC)**, vient de créer le **RAFI** (<http://www.rafi.net/>), un site Web voué à la promotion et au développement des liens d'affaires entre les PME du Canada et celles des pays francophones.

Le RAFI, le *Réseau d'affaires de la francophonie sur In-*

ternet, est un site Web composé de six sections, dont les plus importantes sont le *Centre de documentation*, la *Bourse des affaires* et le *Centre de services*. La Bourse des affaires constitue le cœur de ce site, car c'est là qu'on peut y inscrire une offre ou une demande de partenariat (pour

importer ou exporter des produits et des services).

Carrefour de partenariats

Pourquoi ce principe de partenariat ? Selon le RAFI, la loi exige que l'exportateur engendre une activité d'affai-

res profitable au pays étranger (formation, emplois directs ou indirects, etc.), et il est plus facile et moins coûteux, pour une PME, de développer un marché éloigné en partenariat.

Il suffit de remplir le formulaire en ligne. Même si l'on y fournit son profil et ses coord-

onnées complètes d'entrepreneur, la version affichée ne contiendra que les données de base, sans coordonnées.

Une fois le contact de base établi entre l'entrepreneur et les partenaires par le biais du RAFI, ceux-ci pourront entrer en contact directement entre eux et concrétiser leur relation d'affaires.

Cependant, avant ce fameux contact de base, le RAFI procède à une recherche de partenaires d'affaires potentiels et de renseignements utiles sur la région choisie (lois fiscales, situation économique, etc.). Elle en communique ensuite les résultats par courrier électronique à l'entrepreneur, avec coordonnées des partenaires trouvés.

« Pour recruter le plus large éventail de partenaires potentiels, nous utilisons des multiplicateurs comme les chambres de commerce et le réseau des ambassades à l'étranger », a souligné **Lucie Chouinard**, vice-présidente du RAFI.

Documentation et services

La section Centre de documentation est destinée à fournir des informations sectorielles sur demande. Le Centre des services, pour sa part, sert à afficher des réponses de spécialistes à des questions d'entrepreneurs, des diagnostics d'entreprises sur demande ainsi que des annonces de séminaires et de conférences.

Au moment d'écrire ces lignes, le site Web du RAFI était encore en élaboration et on ne pouvait y inscrire une offre ou une demande de partenariat. Cependant, on y trouvait déjà un minimum d'informations et une adresse électronique en activité pour répondre aux questions. On promet que le site sera pleinement fonctionnel en septembre.

A ceux qui voient souvent de nouveaux sites en éternelle préparation, le RAFI indique que son bateau, même s'il n'est pas encore au large, ne risque aucunement de devenir une épave.

« Plusieurs personnes travaillent à temps plein à la mise en place de deux importantes bases de données et d'une centaine de logiciels permettant d'automatiser des fonctions d'utilisateurs sur notre site », a affirmé **Jean-Marc Félio**, directeur du RAFI, qui a déjà à son actif un site d'échanges internationaux comparable : *Coproductions*.

Le prix de l'international

Et combien en coûte-t-il de faire affaire avec le service Web du RAFI ? « Dix fois moins que trois voyages à l'étranger, et pour un service qui réduit à zéro la possibilité de revenir bredouille », a ré-

pondu M^{me} Chouinard. Les responsables du service se montrent prudents en fournissant une approximation d'une demande type, mais évoquent un coût pouvant varier de 2 000 à 5 000 \$ pour une inscription de demande de partenariat... dont les résultats seraient garantis.

M^{me} Chouinard, qui participe aux missions d'affaires du CPIC dans les pays francophones, soutient que le RAFI traite l'inscription en ligne dans les 24 heures et permet à toute PME d'ici comme d'ailleurs de trouver, avant son voyage à l'étranger, des partenaires potentiels sérieux. « Une PME aura ainsi effectué d'avance toute sa prospection, a souligné M^{me} Chouinard, sera renseignée sur ses partenaires potentiels, les lois fiscales du pays étranger; elle pourra même choisir à distance un avocat-conseil de ce pays. »

Notons qu'une inscription de demande d'importation (en partenariat, évidemment) est gratuite.

Pour faire affaire avec le RAFI, l'entrepreneur doit ouvrir un compte à l'aide de sa carte de crédit. Il peut ensuite inscrire en ligne son offre d'exportation ou sa demande d'importation en partenariat, effectuer des demandes de renseignements « à la carte » sur le pays étranger, obtenir un mot de passe pour entrer en communication sur le site avec des spécialistes de la francophonie.

Au Canada, le développement du réseau RAFI repose sur les relais que forment les chambres de commerce, les clubs export, etc., qui offrent à leurs membres la formation nécessaire à l'utilisation du réseau, un accès direct au site, l'inscription de leur entreprise et la possibilité de participer aux forums électroniques.

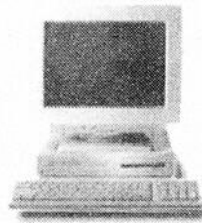
À l'étranger, le RAFI compte sur les relais qui auront été préalablement sensibilisés au réseau et qui offrent des services comparables, d'où l'importance des missions d'affaires. « Nous avons développé de nombreux relais du RAFI en France, en Belgique et en Algérie, et nous commençons à faire de même au Viêt-Nam », a précisé M^{me} Chouinard.

D'autres réseaux d'affaires existent déjà, ici, au Canada. On compte, entre autres, *Stratégis* (<http://strategis.ic.gc.ca/>), du gouvernement fédéral, dont la masse de renseignements est prodigieuse, mais qui n'offre pas un service de recherche de partenaires d'affaires. En naviguant, on peut tomber également sur le *Réseau d'affaires* (<http://www.affaires.com/>), dont le site était lui aussi en préparation au moment d'écrire ces lignes. En Europe, il y a *Directway* (<http://directway.com/>), mais ce réseau ne concerne que la France et la Roumanie. ■

Syscan International est reconnu comme chef de file dans l'intégration des télécommunications et solutions informatiques pour les travailleurs mobiles

Logiciels de télécommunication

- SysComm - Les communications téléphoniques, cellulaires et par satellites sont disponibles dès maintenant. SysComm est votre choix le plus sûr pour les transmissions de données.
- Transmission en mode temps réel ou par lot
- Compatible avec MicrosoftTM WindowsTM 95/NT
- 255 communications simultanées en local ou par modem.



Intégration de produits

- Psion (distributeur exclusif pour le Canada)
- Symbol Technologies
- Telson Corp.
- Fujitsu, Epson,...



Intégration des télécommunications

- Cellulaire
- Téléavertisseur à deux voies
- Commutation par paquets
- Transmission par satellite.

Division industrielle

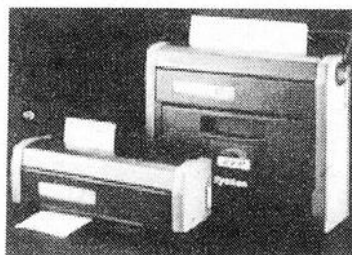
- Lecteurs de codes à barres
- Terminaux portatifs radio-fréquences
- Imprimantes/applicatrices d'étiquettes
- Capteur de données haute vitesse
- Solutions adaptés à vos besoins



51452 10482

Division Mobile

- Solutions sur la route
- Efficacité de vente et de services
- Prise de commandes pour livraison immédiate ou différée
- Gestionnaire de stock
- Affichage automatique ou manuel du dossier client
- Gestion des itinéraires.



Division OEM

- ZFP-9080 (imprimante portative)
- Supports (Telson, Fujitsu, Rim)
- Chargeurs de piles
- Téléavertisseur à deux voies avec support pour système de positionnement GPS
- Mallette électronique
- Chargeur /conditionneur pour 4 piles NiCad
- Poste de prise de commandes sans fil.

Syscan effectue la recherche, le développement, la fabrication, l'intégration et le support de solutions en informatique portative et de communication de données sans fil. Syscan fournit des solutions pour les marchés suivants: gestion et répartition des travailleurs qui se déplacent, entreprises de services, de transport, de services publics, de câblodiffusion, de livraison, de véhicules publics et de distribution.

Syscan



51452 10482

2775, Sherbrooke E, Suite 04, Montréal, Québec, H2K 1B9 • Tél : (514) 521-0482 • 1-888-4SYSCAN • Fax : (514) 521-0949

www.syscan.com