

**olivetti**

Division de la bureautique

Pour plus de renseignements sur les mini-ordinateurs, composez le 1-800-668-8623



MONTREAL, samedi le 9 avril 1988

**RAPPORT SUR OLIVETTI**



**Olivetti fait le point**

À l'occasion du lancement de la nouvelle gamme de mini-ordinateurs LSX 3000 à base d'architecture de systèmes ouverts d'Olivetti, à Londres, en novembre dernier, M. Carlo de Benedetti, président et chef de la direction d'Olivetti, a présenté ce qu'il nomme "une nouvelle société Olivetti: l'Olivetti de l'ère des mini-ordinateurs."

Voici quelques extraits de l'adresse de M. de Benedetti:

"La décision d'Olivetti de devenir un protagoniste de l'informatique globale et intégrée est un choix stratégique de toute première importance qui définit la mission de notre groupe de sociétés au cours des années à venir. Voilà pourquoi nous parlons aujourd'hui d'une nouvelle société Olivetti."

**"Je crois que seuls ceux qui offriront un service global seront les survivants de l'industrie informatique."**

Au cours de sa longue histoire, notre entreprise n'a cessé d'être un des principaux protagonistes de l'évolution de la technologie informatique. Nous avons l'intention de continuer dans cette veine en jouant un rôle de premier plan au cours de la prochaine phase de diffusion de cette technologie.

Cette phase, entraînée par l'accélération de l'innovation technologique, aboutira à un profond changement dans l'organisation de la société. Les nouvelles technologies pénétreront le marché à un rythme encore plus rapide que celui auquel constructeurs et utilisateurs ont été habitués jusqu'à présent.

La force de l'innovation qui sous-tend ces technologies est impérieuse. Les constructeurs risquent de passer pour des apprentis sorciers s'ils ne parviennent pas à maîtriser les phénomènes qu'ils déclinent et qui comportent des risques élevés, comme tendent à le prouver les événements qui viennent de secouer les marchés financiers.

Constructeurs et utilisateurs de ces technologies doivent devenir encore plus responsables. C'est la seule façon dont nous parviendrons à ménager une transition ordonnée vers une nouvelle organisation de la société, sans avoir à payer un coût trop élevé. Nous sommes confrontés à toute

une série de défis tant en matière de technologie et de marché que de progrès social.

Olivetti entend relever pleinement ces défis. Nous y ferons face avec la même détermination dont nous avons fait preuve dans la promotion et la diffusion de produits innovateurs d'informatique répartie, comme les ordinateurs personnels. La diffusion des ordinateurs personnels au cours des années 80 a bouleversé le monde de l'informatique en le faisant passer d'un marché de spécialistes à un marché de masse.

L'utilisation croissante des ordinateurs a produit une extraordinaire accélération du rythme de l'innovation du matériel comme du logiciel, tandis que leur prix baisse et leur rendement augmentent de façon encore plus spectaculaire.

Les utilisateurs d'aujourd'hui sont plus avertis mais ils sont en même temps plus désorientés face à l'offre incomplète et contradictoire que propose un marché surpeuplé. Ils s'efforcent de suivre un rythme d'innovation où les changements se mesurent maintenant en mois plutôt qu'en années.

Les utilisateurs d'aujourd'hui sont fortement attirés par les promesses de l'informatique mais frustrés par la réalité qui les entoure. Ils sont toujours moins nombreux à vouloir des ordinateurs isolés: la majorité réclame des ordinateurs capables de communiquer entre eux et d'échanger facilement des informations.

L'introduction de normes, comme la diffusion des ordinateurs personnels, joue un rôle important dans la transformation du paysage informatique. Aujourd'hui la normalisation est devenue l'une des principales locomotives du changement. Les utilisateurs demandent, et exigent même, des normes ouvertes tant pour la communication que pour les systèmes.

Les normes favorisent l'intégration et la communication entre ordinateurs de niveaux et de constructeurs différents; et c'est précisément ce que veulent les utilisateurs.

Le monde de l'entreprise est le secteur le plus conscient des changements qui sont en train de se produire aujourd'hui. Une nouvelle approche de l'informatique est un facteur décisif dans la réorganisation de l'entreprise face au changement.

Au sein des entreprises, la hiérarchie traditionnelle est remplacée petit à petit par de nouvelles formes horizontales d'organisation, basées sur des rapports paritaires entre groupes de même niveau hiérarchique, au sein des mêmes entreprises.

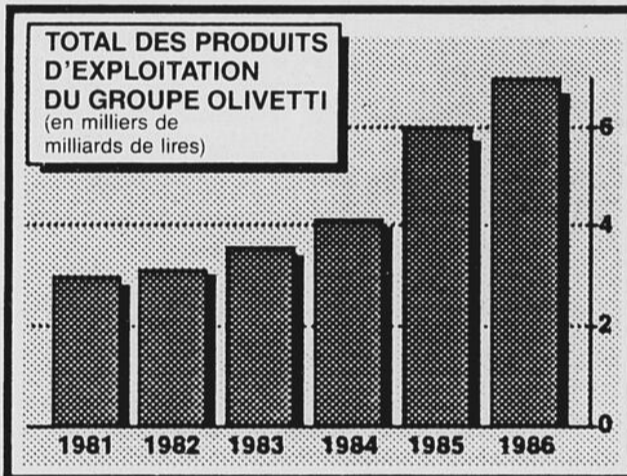
À mesure que se tissent des réseaux de décision complexes entre les différentes unités opérationnelles de l'entreprise moderne, la capacité de faire circuler l'information prend une importance capitale.

La gestion et l'information de ces réseaux de décision sont devenues les tâches les plus ardues de toute entreprise.

Cela n'est réalisable qu'à la condition que l'information puisse circuler librement



Le président et chef de la direction du Groupe Olivetti, M. Carlo de Benedetti, explique les objectifs de la société.



et de manière efficace à travers tout le réseau de l'entreprise, ce qui permet ainsi de prendre des décisions et de les appliquer en temps opportun.

Olivetti entend répondre aux besoins des utilisateurs en leur permettant de construire des systèmes en réseaux ouverts et compatibles. Notre philosophie n'a jamais été d'imposer des solutions aux utilisateurs, mais bien de satisfaire leurs besoins réels.

Nous sommes tout à fait conscients de la nature de leurs besoins, à tous les niveaux. Notre approche n'est pas une approche hiérarchisée selon laquelle "micros" et "minis" ne seraient que des extensions de la technologie des grands ordinateurs. Nous croyons qu'aujourd'hui notre vision ascendante de la technologie informatique répond mieux aux besoins réels des utilisateurs.

Pour mettre au point des solutions efficaces et productives, au sein des systèmes, nous avons mobilisé nos meilleures ressources. La première de ces ressources est le capital d'expé-

rience et de savoir-faire que nous avons acquis au cours de près de 80 années d'activité: un trésor de technologie, de réalisations, d'organisation et de compréhension des besoins des utilisateurs.

Olivetti a toujours été à la pointe de l'innovation technologique, particulièrement en informatique répartie, en terminaux spécialisés et en micro-informatique.

**"Les utilisateurs demandent des normes ouvertes tant pour la communication que pour les systèmes."**

Ce n'est pas la première fois qu'Olivetti fait progresser l'informatique par ses innovations audacieuses: après le premier processeur central italien des années 50, le premier ordinateur de table, la première machine à écrire électronique, notre contribution prend aujourd'hui la forme d'une nouvelle gamme de mini-ordinateurs Olivetti à architecture de systèmes ouverts.

Notre engagement envers la recherche n'a jamais été

aussi fort. Plus de quatre mille chercheurs travaillent dans 30 laboratoires de huit pays.

Olivetti consacre aussi des efforts considérables au développement et à la promotion des normes ouvertes de communication OSI et des normes de systèmes d'exploitation UNIX, en collaboration avec d'autres constructeurs.

Je crois que les constructeurs d'ordinateurs qui auront survécu dans quelques années seront ceux qui auront été capables d'offrir un service global, une combinaison optimale de matériel, de logiciel et d'aptitude à répondre à l'évolution des besoins des utilisateurs.

Voilà pourquoi nous avons renforcé le réseau mondial de vente et de service que nous avons bâti au cours des 80 dernières années. Ce réseau compte plus de 20 000 personnes. Voilà un actif dont peu de constructeurs peuvent se prévaloir et la meilleure garantie de continuité et de qualité dans nos relations avec les utilisateurs.

Notre réseau d'alliances, d'accords et d'associations sera un facteur déterminant de la réussite de l'énorme entreprise à laquelle nous sommes confrontés. Nos partenaires sont des géants comme AT&T ou de petites entreprises hautement spécialisées du monde entier qui nous permettent d'accéder à un énorme capital d'expérience en matière de technologie et d'applications. Ces relations nous procurent la base solide nous permettant d'atteindre notre but, qui est de devenir un fournisseur

mondial de solutions pour tout un vaste éventail d'applications complexes.

Je viens de décrire brièvement la philosophie et les objectifs de la nouvelle société Olivetti, que nous pourrions résumer comme suit: une transition capitale de l'ordinateur personnel au mini-ordinateur assurant l'unification et l'intégration des techniques de l'information.

Nous avons choisi l'image du "pont" comme symbole de notre vision des choses; ce sera le symbole de notre concept fondamental de connectivité et de continuité.

Notre "pont" assure la connectivité entre les équipements de constructeurs différents et les différents niveaux du traitement de l'information au sein de l'entreprise.

Il s'agit d'un pont assurant la continuité entre le passé et l'avenir, tant pour les utilisateurs que pour Olivetti.

C'est sur cette image du pont que nous scellons aujourd'hui la plus importante de nos alliances: celle d'Olivetti et de ses clients."

**SOMMAIRE**

Olivetti -	
Rôle de premier plan	P. 2
Les nouveaux minis	P. 3
Les mini-ordinateurs LSX300	P. 3
Réactions positives des analystes	P. 4
Le système d'exploitation UNIX	P. 5
Un ensemble de services	P. 5
Les mini-ordinateurs	P. 6
Des OP qui ont la vente dans les voiles	P. 6
Nominations	P. 7
Olivetti s'impose au Québec	P. 7

# Olivetti Canada est prête à jouer un rôle de premier plan

Au cours des dernières années, Olivetti s'est imposée comme concurrent de taille sur le marché canadien de l'informatique et de la bureautique. Elle semble désormais prête à faire un bond en avant encore plus prodigieux.

Malcolm J. Gurney, nouveau président et chef de la direction d'Olivetti Canada, affirme que la société a fait ses preuves comme fournisseur de produits, de systèmes et de services de haute qualité. Elle est prête maintenant à jouer un rôle de premier plan comme fournisseur de systèmes intégrés au marché canadien.

Olivetti Canada vient d'annoncer le lancement d'une nouvelle gamme de mini-ordinateurs et de supermini-ordinateurs de 32 bits, utilisant le système d'exploitation UNIX. Il s'agit de la gamme LSX 3000. L'architecture de systèmes ouverts sera le thème central, pour les prochaines années de toutes les activités d'Olivetti dans le domaine des systèmes informatisés.

M. Gurney ajoute que le lancement de cette gamme de nouveaux produits donne le coup d'envoi à la nouvelle orientation stratégique d'Olivetti.

«Ces nouveaux ordinateurs milieu de gamme, poursuit-il, sont conformes aux normes de droit et de fait et ils assureront l'intégration tant vers les grands ordinateurs centraux que vers les ordinateurs personnels et les postes de travail, offrant ainsi à la clientèle la plus grande indépendance possible envers les fournisseurs.»

Notre nouvelle gamme de mini-ordinateurs comporte les composants essentiels permettant à Olivetti Canada de devenir un très important fournisseur de systèmes intégrés.

M. Gurney est d'avis que l'arrivée sur le marché des ordinateurs de la gamme LSX 3000 aura pour effet d'ajouter un solide point d'appui aux deux piliers sur lesquels repose l'activité commerciale essentielle et traditionnelle d'Olivetti Canada, à savoir: d'une part, sa gamme complète d'ordinateurs personnels utilisant MS-DOS et de postes de travail intelligents et, d'autre part, son matériel électronique perfectionné d'écriture et de traitement de texte.

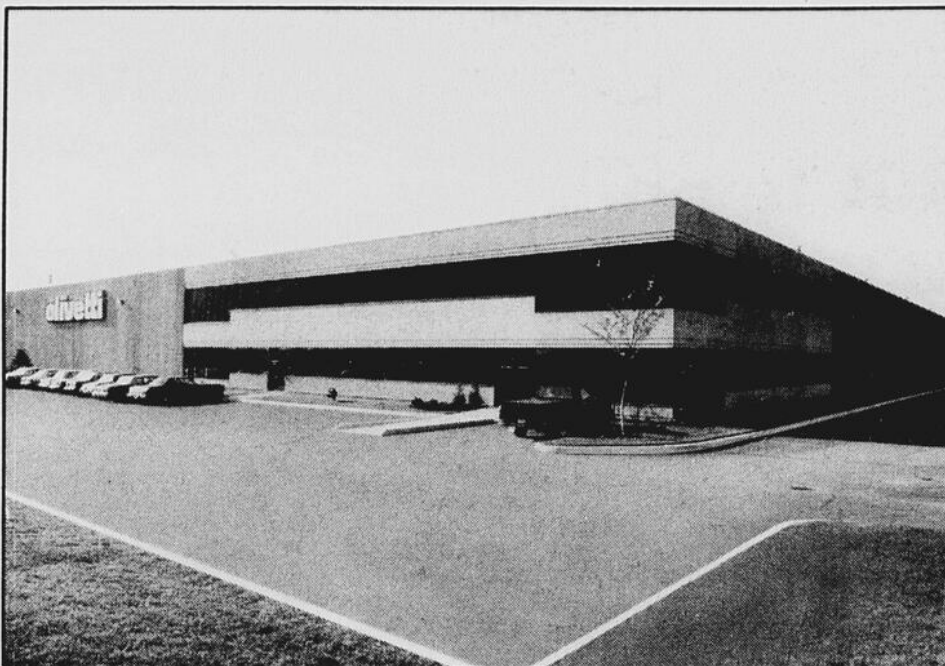
En 1987, la vente des produits Olivetti a gagné du terrain sur tous les fronts, qu'il s'agisse d'ordinateurs personnels, de systèmes bancaires, de matériel électronique d'écriture, de matériel de traitement d'images, d'imprimantes, de périphériques, de logiciels ou de produits d'autre nature.

Les ventes totales de la société viennent de briser

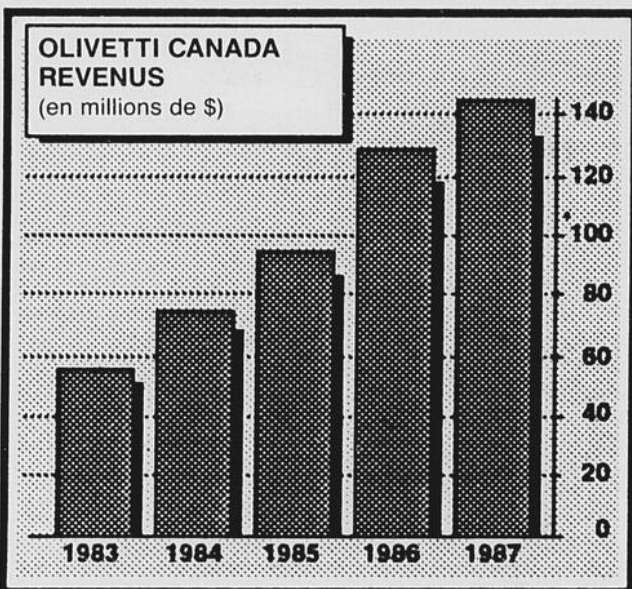
un record: elles sont passées de 128 millions de dollars en 1986 à 142 millions de dollars en 1987, ce qui représente une augmentation de 166 pour cent en quatre ans. À la fin de 1987, l'entreprise employait 770 employés.

Durant cette même année, Olivetti Canada a non seulement conservé sa place comme chef de file du marché dans le secteur traditionnel des machines à écrire électroniques et des systèmes de traitement de texte, mais elle l'a également élargi.

Au début de 1987, Olivetti a lancé une gamme complète de postes de travail pour secrétaires (gamme ETV 260) utilisant le système d'exploitation MS-DOS. Ces postes de travail peuvent à la fois assurer les opérations de traitement de texte et cel-



Installation d'entreposage-fabrication d'Olivetti Canada à Richmond Hill.



les d'un ordinateur personnel pour le traitement des données tout en étant rattachables à un réseau.

L'une des plus grandes réussites d'Olivetti Canada en 1987 a été sa montée au 6e rang pour la vente des ordinateurs personnels sur le marché national et sa montée au 4e rang pour la vente d'OP compatibles MS-DOS.

Au cours du second semestre de 1987, la société a entrepris le lancement d'une nouvelle gamme d'ordinateurs personnels articulés sur les puissants microprocesseurs Intel, les 80286 et 80386.

«Fondamentalement, déclare M. Gurney, nos nouveaux OP assurent la continuité des normes actuelles, ce qui revêt une importance capitale pour les utilisateurs qui ont investi de grosses sommes à l'achat d'ordinateurs personnels. Ils contribuent à ouvrir la voie de l'avenir si l'on se réfère au système d'exploitation de Microsoft l'OS/2 ou que l'on retourne vers le système d'exploitation UNIX V et notre toute récente gamme d'ordinateurs LSX 3000.

Il affirme que, grâce à une

entente avec AT&T, le Groupe Olivetti jouit d'une position avantageuse quant à l'accès à la technologie UNIX, et que de surcroît, l'entreprise entretient des liens étroits avec Microsoft de Seattle Washington, réalisateur des systèmes d'exploitation OP MS-DOS et du plus récent MS-OS/2.

M. Gurney ajoute qu'en 1988, Olivetti Canada annoncera d'importants ajouts à la gamme d'ordinateurs personnels et à ses machines à écrire en vue de conserver la place de choix que l'entreprise occupe dans ces secteurs.

La commercialisation des nouveaux mini-ordinateurs de la gamme LSX 3000 sera assurée par le biais de deux canaux de distribution principaux:

- La division de la bureautique, unité d'Olivetti nouvellement fondée, en assurera la mise en marché par l'entremise de ses propres effectifs de vente conjointement avec divers partenaires de systèmes (organismes de revente, agents, sociétés de services d'ingénierie en informatique, intégrateurs de systèmes, etc.).

- La divisions des comptes majeurs qui commercialisera cette gamme directement ou conjointement avec des partenaires de systèmes. Cela permettra à Olivetti Canada d'étendre son offre dans le marché de la bureautique et de procurer une capacité ainsi qu'un suivi améliorés à ses clients actuels du marché financier — principales banques, sociétés fiduciaires et autres institutions financières.

«Nous allons aussi proposer à notre importante clientèle gouvernementale des solutions intégrées articulées sur la gamme des ordinateurs LSX 3000», ajoute-t-il.

Olivetti Canada occupe le second rang parmi les fournisseurs de systèmes d'automatisation pour les succursales des institutions financières du pays. La société compte au nombre de ses clients plusieurs banques à charte et sociétés de fiducie importantes qui se procurent chez elle un éventail complet de matériel tel les postes de caissier, les imprimantes spécialisées et les guichets automatiques.

La très grande infrastructure de distribution et d'assistance que l'entreprise a édifiée au cours de ses 30 années d'activité au Canada est un atout important dans la capacité d'Olivetti de fournir, d'implanter et de desservir de vastes réseaux informatiques à l'intention d'une clientèle extrêmement diversifiée.

C'est par le biais d'un réseau d'exploitation constitué de 21 succursales réparties dans les principales villes du pays qu'Olivetti peut exercer une activité considérable, d'un océan à l'autre. Mais c'est aussi grâce à un réseau de distribution affecté à la vente indirecte et comprenant plus

de 200 détaillants qu'elle peut le faire. À ce propos, M. Gurney s'exprime en ces termes: «Ces réseaux d'exploitation représentent un avantage considérable car ils assurent la présence d'Olivetti au niveau local et régional et lui apportent un appui important pour pénétrer le nouveau marché des mini-ordinateurs.»

Il ajoute que ce projet de croissance a été dicté en partie par l'importance toujours plus grande que la clientèle accorde à la disponibilité d'un service après-vente, élément primordial dans le choix d'un fournisseur. L'organisation du service à la clientèle a également connu une expansion remarquable dans le marché de la tierce maintenance en 1987 en concluant de nombreuses ententes avec d'importantes entreprises.

«Nous avons, ajoute M. Gurney, également renforcé d'autres secteurs de notre entreprise qui bénéficient d'une distribution spéciale, notamment, les logiciels vendus sous étiquette OIsoft ainsi que les fournitures et périphériques. Tous ces produits sont disponibles à la fois par des réseaux de vente directe et de vente indirecte. Une seule et même division vient d'être créée afin de desservir ce secteur particulier.

M. Gurney déclare que ces changements ont tous pour but de faire d'Olivetti Canada un des principaux fournisseurs de systèmes intégrés capables d'offrir à la clientèle les éléments requis soit en matériel, logiciel et service.

Selon lui, le plus important défi qui s'offre à Olivetti Canada en 1988 est de réussir le lancement et la vente des nouveaux ordinateurs milieu de gamme LSX 3000.

«L'accent que met Olivetti sur des systèmes haut de gamme plus sophistiqués découle tout naturellement de sa vision globale d'une stratégie informatique ascendante, a-t-il conclu. Nous ne considérons pas OP et minis comme un simple prolongement de la technologie de l'ordinateur central, mais bien comme le cœur de l'univers informatique.»

## Entente de distribution de logiciel d'I.S.I.

Olivetti Canada et Interactive Systems Inc. de Lowell, Massachusetts, ont signé une entente donnant à Olivetti les droits exclusifs de distribution des logiciels compatibles ISI au Canada. Les logiciels ISI seront offerts avec la nouvelle gamme de mini-ordinateurs LSX 3000 dont Olivetti vient d'annoncer la sortie.

# Les nouveaux minis: maxi-composants de l'architecture de systèmes ouverts

La nouvelle famille LSX 3000 de mini et de super-mini-ordinateurs à 32 bits d'Olivetti est la concrétisation de plusieurs années de développement concentrées sur le choix et l'exploitation de normes constituant un cadre de référence qu'Olivetti appelle "architecture de systèmes ouverts".

Les pierres angulaires de cette nouvelle stratégie "ouverte" sont des mini-ordinateurs basés sur la série de processeurs Motorola 68000 utilisant le système d'exploitation UNIX V. Ces ordinateurs acceptent un grand nombre de normes existantes et nouvelles en systèmes d'exploitation, protocoles de transmission, techniques de gestion des données, logique d'application, outils de programmation, interfaces d'utilisateurs, périphériques et processeurs. De plus ces ordinateurs sont conçus de façon à supporter un passage éventuel à d'autres normes.

En présentant les nouveaux ordinateurs LSX 3000 milieu de gamme et l'architecture de systèmes ouverts, M. Elserino Piol, vice-président administratif, Stratégies et développement, d'Olivetti, a déclaré:

"Le marché de l'informatique évolue rapidement vers 'les architectures décentralisées', c'est-à-dire des systèmes informatiques à capacité de traitement et de stockage répartie entre plusieurs centres dotés d'ordinateurs interreliés, utilisant de plus en plus les normes internationales de fait ou de droit. Le processus de normalisation touche le matériel (les microprocesseurs et autres composants informatiques, par exemple), les logiciels (y compris des systèmes d'exploitation comme UNIX, MS-DOS et MS-OS/2, les langages et les bases de données) et les protocoles de transmission."

M. Piol déclare qu'Olivetti est consciente que l'avenir est à la normalisation et que les utilisateurs considèrent que les normes sont un élément déterminant du choix de systèmes.

"Pourtant, dans les faits, explique-t-il, on trouve des constructeurs qui proposent des solutions maison limitant ainsi le choix de l'utilisateur."

"Olivetti compte saisir l'occasion que constitue cette absence de continuité du marché, non seulement en occupant un créneau du marché, mais en implantant une politique d'intégration des produits et services offrant aux utilisateurs une voie d'avenir en tant que partenaires informatiques, et fournissant des solutions compatibles avec les normes de l'industrie et capables d'évoluer au rythme des besoins futurs. L'archi-

tecture de systèmes ouverts représente cette voie d'avenir."

M. Piol parle de l'architecture de systèmes ouverts d'Olivetti comme d'une nouvelle façon de configurer et d'interconnecter les produits, réseaux et services informatiques en conformité avec les normes de l'industrie, afin de produire des solutions optimales pour chaque application. Il ajoute, cependant, que l'architecture de systèmes ouverts reste compatible avec les systèmes offerts par Olivetti jusqu'à ce jour.

"L'architecture de systèmes ouverts représente un cadre unique et complet touchant tout le matériel et tous les logiciels, dit-il. Elle permet la connexion avec les installations existantes, même celles de différents constructeurs. Elle permet aussi un développement au rythme de l'évolution future de la technologie et des applications et, en particulier, des changements qui s'amorcent aujourd'hui en matière de normes - X/OPEN, POSIX, ISO/OSI et les ententes conclues entre AT&T et Microsoft et entre AT&T et Sun Microsystems."

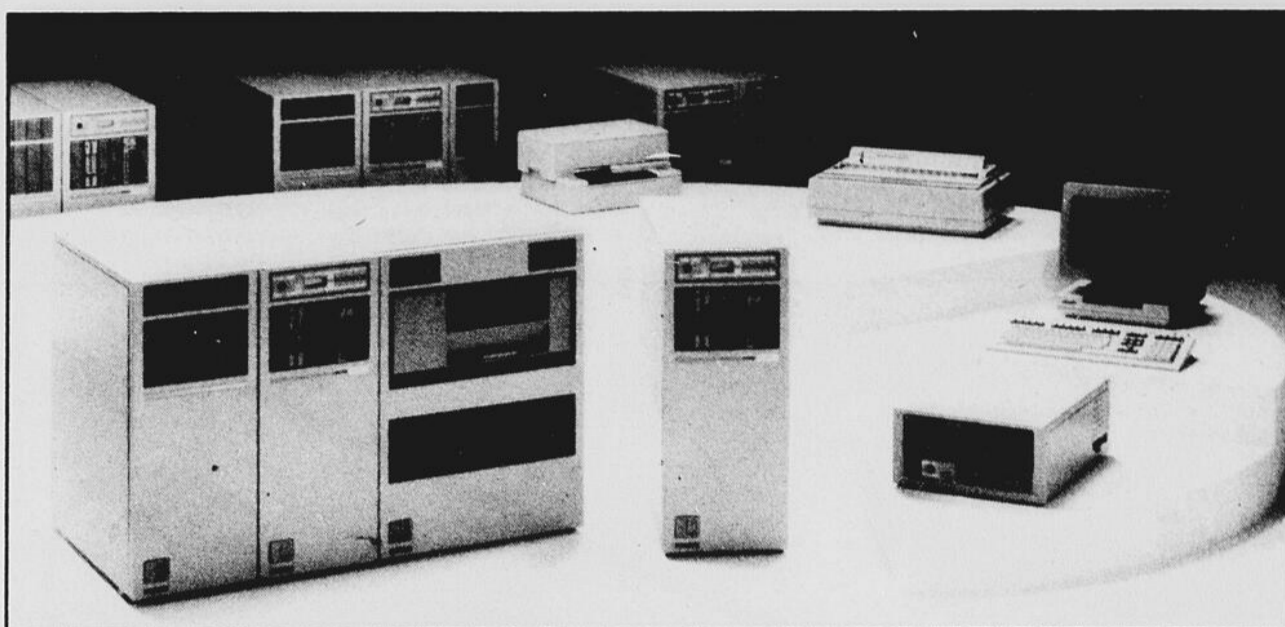
"L'architecture de systèmes ouverts sera également rehaussée de nouveaux développements originaux et de nouvelles mises en application qu'Olivetti incorporera à ses propres solutions."

M. Piol affirme que la tendance à la normalisation, bien loin d'inhiber l'originalité et l'innovation du marché, permettra plutôt aux constructeurs et aux utilisateurs de travailler à partir du même cadre de référence et donc de concentrer leurs efforts sur la mise au point de logiciels plus efficaces et de solutions personnalisées à des applications ou à des segments précis du marché.

Selon lui, la normalisation entraînera l'accélération du développement de l'industrie parce que:

- 1) la concurrence entre fournisseurs (offrant des produits partageant une large assise technologique commune) ira en s'accroissant et prendra de nouvelles formes;
- 2) les investissements industriels se concentreront sur un nombre limité de domaines technologiques fondamentaux, en matériel comme en logiciel, ce qui aura pour effet d'intensifier la concurrence encore davantage.

M. Piol note: "Ceci entraînera l'apparition d'un marché dont la structure fondamentale sera fermement guidée par la technologie, mais dans lequel les utilisateurs auront toute liberté de choisir les systèmes informatiques convenant le mieux à leurs applications particulières, cela avec la



La nouvelle famille LSX 3000 d'Olivetti se compose de sept mini-ordinateurs.

certitude que leur investissement en logiciel sera protégé."

"La concurrence entre fournisseurs portera de moins en moins sur le rapport prix-rendement d'un produit ou d'une classe de produits et de plus en plus sur le service global. Ceci accélérera le regroupement de l'industrie informatique autour d'un nombre limité de points de référence constitués par les sociétés capables de maintenir ce genre d'engagement."

M. Piol affirme que la nouvelle gamme de mini-ordinateurs LSX 3000 est une composante importante de l'architecture de systèmes

ouverts et qu'elle fournira de nouvelles façons d'implanter les systèmes informatiques départementaux qui constituent la charnière entre les postes de travail individuels fonctionnant dans des bureaux séparés et les systèmes informatiques centralisés.

"Olivetti a consacré beaucoup d'énergie au cours des dernières années pour arriver à cette position d'avant-garde où elle est le seul protagoniste capable de faire cette annonce. Olivetti se considère en excellente position pour relever le défi qui se présente aujourd'hui à l'industrie informatique", de conclure M. Piol.

## Normes des logiciels d'architecture de systèmes ouverts

FONCTION DU LOGICIEL	NORMES
SYSTÈMES D'EXPLOITATION	UNIX System V, MS-DOS, MS-OS/2
GESTION DES DONNÉES	
Relationnelles	Oracle, INFORMIX-SQL
Structurelles	C-ISAM
TRANSMISSION	
Protocoles	ISO-OSI, OSC, SNA, X.25, X.400, TCP-IP, MS-NET
Services	LAN, WAN, Ethernet, Starlan
CONTEXTES D'UTILISATION	
Langages	COBOL, FORTRAN, C, Pascal Plus, INFORMIX-4GL, A.I. (Prolog, LISP, KCL)
4e génération	
5e génération	

## Les mini-ordinateurs LSX 3000 sont très puissants!

La gamme de mini-ordinateurs LSX 3000 d'Olivetti comprend sept modèles partant d'une unité de table monoprocésseur de 1,5 MIPS pouvant servir jusqu'à huit utilisateurs, jusqu'à un supermini-ordinateur à biprocésseur de 9 MIPS pouvant servir jusqu'à 192 utilisateurs.

Issue du processeur 68000 de Motorola (adapté par Olivetti), la puissante gamme

LSX 3000 est complète, modulaire et entièrement compatible d'un bout à l'autre.

Tous les ordinateurs de la gamme peuvent être utilisés d'une façon autonome avec leurs propres terminaux, ou en ordinateurs départementaux intégrés à un réseau de postes de travail intelligents comprenant des minis ou des ordinateurs centraux, même si ces derniers sont fabriqués par

d'autres constructeurs.

La gamme LSX 3000 se compose des modèles suivants: les minis de table LSX 3005 et 3010 capables de servir de 4 à 16 utilisateurs; le LSX 3020, un mini à 2 MIPS pouvant servir jusqu'à 32 utilisateurs; le LSX 3030, un mini à biprocésseur de 3,5 MIPS pouvant servir jusqu'à 48 utilisateurs; le LSX 3040, un mini à triprocésseur de 5 MIPS pouvant

accepter jusqu'à 64 utilisateurs; le LSX 3070, un supermini à monoprocésseur de 5 MIPS pouvant accepter jusqu'à 96 utilisateurs; et le LSX 3080, un supermini à biprocésseur de 9 MIPS pouvant accepter jusqu'à 192 utilisateurs.

Les modèles LSX 3020 à 3080 sont dotés d'antémémories permettant d'accélérer le transfert des données.

Les mini-ordinateurs de la gamme LSX 3000 peuvent être connectés à un vaste éventail de postes de travail intelligents utilisant le système d'exploitation MS-DOS. Ces derniers comprennent les micro-ordinateurs d'Olivetti et les compatibles d'autres sources; les postes de travail de gestion personnelle PB d'Olivetti, affectés aux transactions financières multitâches; les systèmes de transactions bancaires libre-service SST; les systèmes de machine à écrire à écran de visualisation ETV; les postes de travail personnels de bureau d'études PE réalisant les applications techniques et scientifiques; et les postes de travail ORS destinés aux transactions P.D.V. dans les établissements de vente au détail.

### Configurations de la gamme LSX 3000 Olivetti

Modèle	LSX 3005	LSX 3010	LSX 3020	LSX 3030	LSX 3040	LSX 3070	LSX 3080
MIPS	1,5	1,5	2	3,5	5	5	9
Processeur(s)	1	1	1	2	3	1	2
Sorties asynchrones	8	16	32	48	64	96	192
Nombre d'utilisateurs simultanés	6	8	24	40	56	80	140
Vitesse de l'UCT	16 MHz	20 MHz	16 MHz	16 MHz	16 MHz	10 MHz	10 MHz
Cycle machine	125 ns	125 ns	125 ns	125 ns	125 ns	130 ns	130 ns
Vitesse du bus (mégaoctets/s)	10,6	10,6	16	16	16	61,5	61,5
Vitesse du bus d'entrée-sortie (mégaoctets/s)	3,25	3,25	4,5	4,5	4,5	5,6	5,6
Virgule flottante	OPT.	OPT.	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Mémoire vive (mégaoctets/s)	2-14	2-14	2-14	2-14	2-14	8-64	8-64
Antémémorie	NON	NON	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Capacité maximale du disque intégré (mégaoctets/s)	140	220	630	630	630	630	630
Capacité du disque externe (mégaoctets/s)	S/O	S/O	630	630	630	3 150	3 150

# Réaction positive des analystes

«Olivetti est un des rares constructeurs au monde capable de livrer des systèmes intégrés «clés en main» comprenant des postes de travail intelligents, des réseaux locaux et des systèmes milieu de gamme.»

— **Gartner Group Inc.**  
«Cette nouvelle gamme de produits pourrait modifier

à tout jamais l'avenir de cet important fabricant italien de produits de bureau.»

— **Dataquest**  
«Olivetti a entouré sa gamme de produits LSX-3000 d'une stratégie qui en fait beaucoup plus qu'une machine UNIX comme les autres.»

— **Gartner Group Inc.**  
«Ce sont les stratégies de marketing qui différencient Olivetti de la plupart de ses concurrents et qui lui permettent de réagir aux demandes du marché rapidement et efficacement. Cette société possède un important réseau de bureaux de vente directe, de magasins

de détail lui appartenant en propre, de distributeurs et de revendeurs intégrant leur propre logiciel, et de détaillants, en plus de ses ententes de constructeur de matériel. Ce réseau peut rejoindre n'importe quel type de client, qu'il s'agisse d'importantes compagnies ou de particuliers. Le ré-

seaux indirects permettent des économies d'échelle tandis que les réseaux directs favorisent des liens étroits avec l'utilisateur.»

— **First Boston/CSFB**  
«La pierre angulaire de la stratégie d'Olivetti est son architecture de systèmes ouverts (OSA) qui assure la

compatibilité entre les gammes de produits Olivetti et leur connectivité au matériel d'autres constructeurs. Ces facteurs sont tous essentiels dans un marché qui dépend de moins en moins du matériel et de plus en plus des solutions proposées.»

— **First Boston/CSFB**  
«L'ouverture de l'OSA, par l'implantation des normes en vigueur et en cours de développement du marché dans ses composants et son extension aux normes internationales qui en sont encore au stade de l'élaboration, assure à l'utilisateur la compatibilité avec les systèmes d'autres constructeurs et permet une plus grande souplesse de configuration.»

— **International Data Corporation**  
«Plusieurs fournisseurs offrent des systèmes UNIX, mais aucun ne peut rivaliser avec le niveau de rendement et compatibilité de la gamme LSX 3000 d'Olivetti.»

— **Gartner Group Inc.**  
«Ces produits se comparent favorablement avec la gamme VAX de DEC, tout en éliminant le besoin d'une salle d'ordinateurs et en offrant un rapport prix-rendement supérieur, un plus petit encombrement (surtout en haut de gamme) et la capacité de service et de soutien mondiale d'Olivetti. Ce dernier facteur est important puisque, sauf de très rares exceptions, la plupart de constructeurs offrant des systèmes UNIX sont de nouvelles petites sociétés, ce peut être un handicap lorsqu'on doit faire affaire avec les plus importantes entreprises du monde.»

— **Gartner Group, Inc.**  
«Il s'agirait d'un autre produit comme les autres utilisant le système d'exploitation UNIX, si ce n'était qu'il est produit par une société capable non seulement d'en faire la mise en marché partout dans le monde, mais encore de lui fournir des applications et de mettre rapidement au point des produits complémentaires.»

— **Dataquest**  
«Il est difficile de concevoir une gamme de produits UNIX mieux agencée. Grâce à la technologie développée par la société Edge, Olivetti a su créer une gamme de produits UNIX plus large et plus complète, en très bonne posture pour sa future croissance. Pour cette raison, elle devance de très loin ses concurrents pour ce qui est des systèmes à haut rendement. Les constructeurs de matériel et les distributeurs à valeur ajoutée à la recherche d'une gamme complète de produits UNIX bénéficiant du soutien d'un fournisseur de classe mondiale ont tout intérêt à jeter un coup d'oeil sur la gamme LSX 3000.»

— **Gartner Group, Inc.**



Jusqu'à présent, même les systèmes les plus perfectionnés avaient leurs limites. Leur conception les rendait incompatibles avec ceux de la concurrence. Les restrictions qu'ils imposaient, conjuguées aux solutions incomplètes et de courte durée qu'ils apportaient, en faisaient des systèmes fermés.

## La toute nouvelle architecture à système ouvert d'Olivetti. Votre pont vers l'avenir.

Au fur et à mesure que les fabricants inondaient le marché de leurs produits et systèmes spécialisés, les options offertes à leurs clients se rétrécissaient.

Mais voici qu'Olivetti entre en scène et lance le Pont, la première architecture conçue spécialement pour permettre à des systèmes différents de travailler conjointement. Olivetti n'avait pas sa pareille pour créer une telle architecture. Contrairement à bien d'autres compagnies, Olivetti ne s'est jamais laissé contraindre par des stratégies de commercialisation favorisant l'élimination de possibilités dont auraient pu bénéficier les clients.

Olivetti présente une offre entièrement intégrée comprenant tous les atouts et toutes les caractéristiques nécessaires. Mais ce qui prime d'abord, c'est l'architecture complètement ouverte sur laquelle se fonde le système. Ouverte au travail avec d'autres systèmes. Ouverte à vos applications actuelles. Ouverte au potentiel de croissance. Ouverte aux progrès technologiques de l'avenir.

Le pivot central de l'architecture à système ouvert est la famille d'ordinateurs LSX 300, une gamme entièrement intégrée de mini-ordinateurs reliant de deux à deux cents usagers. C'est à partir du système UNIX qu'Olivetti a créé cette gamme, laquelle est conforme aux normes X/OPEN et System V UNIX. Les ordinateurs peuvent se charger d'une multitude de logiciels d'applications pour répondre aux exigences les plus complexes.

Les communications entre divers systèmes sont facilitées par tout un éventail de produits de réseau répondant aux critères ISO/OSI de même qu'aux normes de fait. Les liaisons sont assurées avec le monde des ordinateurs personnels de norme MS-DOS et les bases de données des compagnies, où qu'ils se trouvent.

Les mini-ordinateurs Olivetti... un pont entre les systèmes informatiques. Entre le passé et le présent. Entre le présent et l'avenir.

**OLIVETTI OPEN SYSTEM ARCHITECTURE**



Voyez notre nouvelle gamme d'ordinateurs en action lors du lancement officiel:  
Québec: Le mardi 12 avril 1988 au Hilton International de Québec.  
Montréal: Le jeudi 14 avril 1988 au Grand Hôtel.  
Pour vous inscrire ou pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez contacter votre succursale Olivetti ou téléphoner sans frais au 1-800-668-8623.

**olivetti**

# Le système d'exploitation UNIX: le choix logique

Dans la conception du cadre d'utilisation logiciel de son architecture de systèmes ouverts à l'intention de sa nouvelle gamme de mini-ordinateurs LSX 3000, Olivetti a commencé par choisir le système d'exploitation, et a conclu que le système UNIX constituait le choix le plus logique.

Contrairement aux chefs de file actuels du domaine des mini-ordinateurs qui utilisent principalement des architectures qui leur sont propres, Olivetti n'a pas comme tactique d'enfermer ses clients dans une architecture propre à un seul constructeur.

Comme elle incorpore un éventail complet de normes à chaque niveau, l'architecture de systèmes ouverts d'Olivetti ne comporte aucun empêchement d'ordre technologique à la croissance. Elle s'intègre complètement aux systèmes informatiques existants et peut s'adapter à tous les besoins particuliers.

UNIX a acquis de plus en plus de popularité en tant que système d'exploitation standard au cours des trois dernières années. L'entente conclue dernièrement entre Microsoft et AT&T concernant XENIX amènera UNIX à devenir la norme de fait.

L'avantage principal de l'architecture de systèmes

ouverts d'Olivetti est donc qu'elle peut prendre en charge un système d'exploitation conforme aux normes UNIX V et X/OPEN tout en étant entièrement compatible avec le cadre d'utilisation OP MS-DOS ainsi qu'avec la base de données de l'entreprise, où qu'elle soit située.

Olivetti est un fervent défenseur de l'adoption du système d'exploitation UNIX V comme norme pour les mini-ordinateurs et fait activement la promotion, depuis 1984, des activités du Groupe X/OPEN (un consortium de constructeurs formé pour établir des règles concernant la transférabilité des logiciels - c'est-à-dire la conception de logiciels d'application non tributaires du type de matériel).

Olivetti appuie également les efforts de l'IEEE, au niveau international, pour la définition de POSIX, les normes d'interfaces proposées pour la transférabilité d'un système d'exploitation UNIX à une vaste gamme de matériel.

Olivetti a prédit très justement que de plus en plus d'utilisateurs passeraient au système d'exploitation UNIX dès qu'ils auraient perçu tous les avantages qu'offrent les systèmes de multitraitement à utilisateurs multiples constitué d'élé-

ments provenant de fournisseurs différents dans un cadre d'utilisation interconnecté.

Les systèmes de mini-ordinateurs utilisant le système d'exploitation UNIX offrent plusieurs avantages indéniables:

— Ils ne sont pas tributaires du type de matériel et garantissent donc les investissements qui seront faits dans la technologie de l'avenir.

— Ils présentent un meilleur rapport rendement-prix.

— Ce sont des systèmes multi-usagers.

— Ils assurent un plus grand choix de logiciels d'application.

— Ils assurent la conformité aux normes.

Les estimations d'Olivetti indiquent que d'ici 1990, plus de 90 pour cent de toutes les livraisons de postes de travail commerciaux fonctionneront avec MS-DOS ou OS/2, et que de 30 à 40 pour cent de toutes les livraisons de mini-ordinateurs fonctionneront avec UNIX. Plus de 50 pour cent de tous les logiciels seront faits en fonction de MS-DOS, OS/2 ou d'UNIX.

UNIX est considéré comme un système d'exploitation stratégique, non seulement par les constructeurs européens, mais aussi par les constructeurs américains et japonais. Sa sélection

par le gouvernement américain signifie qu'il devrait éventuellement devenir le système d'exploitation de prédilection dans le contexte d'utilisation des micros et mini-ordinateurs en Amérique du Nord.

Les analystes de l'industrie estiment que le marché de matériel et de logiciel UNIX représente déjà 4 milliards de dollars, et qu'il atteindra la somme énorme de 14 milliards de dollars ou davantage d'ici 1991.

En plus de sa conformité aux normes des systèmes d'exploitation, l'architecture de systèmes ouverts d'Olivetti se conforme également aux normes de programmation de fait et de droit dans les domaines de la gestion des données, de la conception d'applications et de la communication.

Pour certaines solutions de gestion des données, la gamme LSX 3000 offre l'utilisation d'Oracle, une base de données relationnelles très utilisée ou d'INFORMIX incluant l'interface d'interrogation structurée SQL. Le traitement transactionnel peut aussi être pris en charge par MTX.

Pour ce qui est de la création de logiciels, tous les langages de troisième génération, y compris COBOL, BASIC, "C", FORTRAN et Pascal Plus fonctionnent en

conformité avec les normes de l'ANSI. Ces langages sont offerts avec gestionnaires d'écran, générateurs de masques et un ensemble d'outils d'adaptation et de compilation permettant l'exécution des applications élaborées par d'autres constructeurs.

Le logiciel d'architecture de systèmes ouverts permet l'utilisation de langages de quatrième génération comme INFORMIX-4GL, ainsi que des langages de programmation d'intelligence artificielle (IA) de cinquième génération tels que Prolog et LISP, et de solutions bureautiques spécialisées.

Le logiciel de transmission de la famille LSX 3000 assure un haut niveau d'intégration avec le système d'exploitation.

Au niveau du réseau local, par exemple, Olivetti offre Olinet-LAN qui assure l'intégration des OP, des postes de travail à système d'exploitation MS-DOS et des mini-ordinateurs LSX 3000, dans une transparence complète au niveau départemental.

La transparence est assurée par la compatibilité totale avec les réseaux MS-NET et IBM PC-Net, tant au niveau de l'accès aux lignes de transmission (utilisation de l'interface NetBios) qu'au niveau des interfaces d'application avec MS-DOS

3.X, et, enfin, au niveau de l'interface-utilisateur employant un procédé sophistiqué par menu.

Ceci assure que toutes les applications possibles en contexte MS-DOS peuvent être intégrées aux réseaux locaux d'Olivetti et protège les investissements et ne restreint aucunement les choix futurs.

L'engagement d'Olivetti à offrir des produits normalisés est également manifeste dans son utilisation des protocoles ISO/OSI pour les réseaux locaux et pour les réseaux dispersés reliant OP et autres postes de travail utilisant les configurations de câblage d'Ethernet ou de Starlan.

Le logiciel de transmission prend également en charge les normes de commutation par paquets X.25 et d'échanges de documents (courrier électronique) X.400, ainsi que les normes TCP-IP pour configurations de systèmes multiconstructeurs.

Les émulateurs standard à transmission binaire synchrone (BSC) ou à architecture de réseau des systèmes IBM (SNA), ainsi que d'autres produits plus récents (comme l'intégration LU 6.2 et DISOSS) sont disponibles pour les branchements avec un ordinateur central.

## Un ensemble de services pour tous les besoins informatiques

Lorsque le Canadien Pacifique a demandé à Olivetti Canada d'installer un grand nombre d'ordinateurs personnels dans ses bureaux de tout le pays, l'affaire s'est conclue parce qu'Olivetti a pu donner l'assurance que son réseau de service serait capable de s'occuper de tout le matériel, même dans les régions les plus éloignées et les plus enneigées du Canada.

Voilà qui illustre bien l'importance que les entreprises accordent à la capacité du service après-vente lorsqu'elles choisissent un constructeur de matériel dans le domaine si changeant qu'est l'informatique.

«Le changement perpétuel est la norme des réseaux informatiques des années 80», affirme M. Eden Raine, vice-président de l'organisation de service à la clientèle d'Olivetti Canada. «On est toujours en train d'ajouter au matériel et au logiciel, d'en retrancher quelque chose, ou de les améliorer, avec le résultat que l'assistance au client est devenue un besoin constant», poursuit-il.

«Par ailleurs, ces réseaux informatiques sont de plus en plus souvent multiconstructeurs, le matériel prove-

nant de différents fabricants, ce qui se traduit en pertes de temps occasionnées par les conflits entre le client et les différents constructeurs.»

Pour résoudre ces problèmes, selon M. Raine, la plupart des entreprises considèrent la méthode consistant à confier toutes les activités de soutien après-vente à une seule et même entreprise comme la plus efficace des solutions.

«Les micro-ordinateurs sont de plus en plus complexes ainsi que leur réseau qui chez plusieurs de nos plus importants clients couvrent parfois des centaines de milliers de kilomètres et peuvent recevoir des milliers d'utilisateurs, explique-t-il. Plusieurs de ces clients nous ont fait comprendre au cours de négociations de vente de services qu'ils recherchent un fournisseur capable de veiller à la gestion de leur réseau en fournissant tous les services de soutien à l'échelle du pays.»

C'est pour ces raisons qu'Olivetti a lancé, à l'automne de 1986, un service mondial complet d'assistance, baptisé Oliservice, représentant la nouvelle prestation de service après-vente de la société.

L'organisation de service



à la clientèle qu'Olivetti Canada offre à sa clientèle d'entreprise est un ensemble complet de service après-vente appelé, sans cérémonie, le «six-pack» (la «demi-douzaine») Oliservice.

Ce service répond pratiquement à tous les besoins informatiques imaginables. Il assure le service au maté-

riel Olivetti, l'entretien du matériel d'autres constructeurs, l'éducation et la formation des clients, une ligne d'urgence bilingue, la maintenance logicielle, la vente d'accessoires et d'ajouts ainsi qu'un éventail de services de consultation technique, l'aménagement «clés en main» sur place, comprenant l'installation complète

du système, des études sur son efficacité, et même l'analyse de la qualité des lignes d'alimentation en courant électrique.

Olivetti Canada s'est aperçue que cette capacité de soutien est aussi activement recherchée par les clients utilisant le matériel d'autres constructeurs que par ceux qui se servent des produits Olivetti. Au cours des 18 derniers mois, la société a accusé une importante croissance de ses contrats de tierce maintenance résultant directement grâce à la création d'Oliservice.

L'organisation de service à la clientèle d'Olivetti emploie près de 400 techniciens et exploite un réseau de 39 centres de service, d'un océan à l'autre.

Il y a plus d'un an, Olivetti a ajouté à l'organisation de service à la clientèle un service de vente et de commercialisation afin de répondre à trois besoins: la recherche active de contrats de tierce maintenance, la mise au point de l'essentiel des autres services offerts dans le cadre du «six-pack» Oliservice et l'étude des possibilités de croissance résultant d'une politique d'acquisition.

En décembre 1986, l'orga-

nisation de service à la clientèle a fait sa première acquisition, celle de l'actif de la Computer Board Repair Depot, une compagnie de «quatrième maintenance» de matériel électronique.

En octobre 1987, la société a poursuivi sa politique expansionniste par l'achat d'une partie des actifs de Micos Computer Systems Inc. et de la division du service de Tyme Systems Limited. La société créée par la fusion de ces deux compagnies fut baptisée Services Techniques Testpoint Inc.

Un mois plus tôt, Olivetti avait accru la présence de son service à l'échelle nationale par l'acquisition de Digitech Inc., une compagnie québécoise de tierce maintenance possédant plusieurs succursales. La nouvelle compagnie se nomme Digiservice et est présente associée à Testpoint Services Techniques Inc.

Ces acquisitions, ainsi que plusieurs contrats de tierce maintenance conclus avec d'importants clients comme AT&T, Canadien Pacifique et la Baie, ont placé Olivetti parmi les cinq plus importantes sociétés de tierce maintenance au Canada.

# Les mini-ordinateurs jouiront d'un large réseau de distribution

Olivetti Canada fera la mise en marché des sept modèles de sa nouvelle gamme de mini-ordinateurs LSX 3000 de 32 bits utilisant le système d'exploitation UNIX par l'entremise d'un vaste réseau de distribution, affirme Peter Boswick, vice-président de la nouvelle division de la bureautique d'Olivetti.

La nouvelle gamme de mini-ordinateurs modulaires compatibles LSX va d'unités de table pouvant recevoir quatre utilisateurs à de puissants supermini-ordinateurs capables d'accueillir 192 utilisateurs. Ces systèmes sont tous basés sur ce qu'Olivetti appelle l'architecture de systèmes ouverts (OSA).

«L'architecture de systèmes ouverts sur laquelle la nouvelle famille de mini-ordinateurs repose a été mise au point à partir de normes largement acceptées par l'industrie, touchant tous les aspects de l'environnement utilitaire et des logiciels», d'ajouter M. Boswick.

«Cette architecture nous permet d'utiliser un grand nombre de logiciels d'applications de plusieurs sociétés de services et d'ingénierie en informatique, agents, intégrateurs de systèmes et distributeurs intégrant leur propre logiciel. Cette souplesse nous permettra d'offrir au marché canadien, d'ici peu, un grand nombre d'applications industrielles et de solutions de systèmes intégrés.»

La mise en marché de la gamme LSX 3000 au Canada se concentrera simultanément sur trois contextes d'utilisation actuels: les réseaux locaux d'OP; les mini-ordinateurs traditionnels multi-usagers et les logiciels

Liste partielle des partenaires de systèmes		
Nom	Région	Logiciel d'application
ASA International Ltd Central Business Equipment Degama Systems Inc.	National Ouest du Canada Ontario	Fabrication Comptabilité générale Municipalités Construction Administration scolaire Agences de voyages Logiciels de cabinet dentaire
Égide Inc. Eindiguer Johnson Ltée Exan Computer Systems	Québec Québec National	Comptabilité générale Soins de santé, y compris dentaires et médicaux Gestion financière Comptabilité
Interactive Systems Inc.	National	Systèmes intégrés pour cabinets d'avocats Vente au détail — Point de vente
Lawteck Computer Systems	National	
MAC Computers	Ouest du Canada	
OASYS Data Sciences Provincial Business Systems Inc. TF Business Systems	National National Ontario	Comptabilité générale Courtiers en dédouanement et transporteurs de fret Fabricants de vêtements Grossistes en alimentation Fournitures de bureau et papeterie Progiciels pour vétérinaires
VSI Canada	National	

d'application; et les informatiques départementaux intégrés.

M. Boswick est d'avis qu'Olivetti Canada est en possession de tous les éléments assurant le succès de la mise en marché de la gamme LSX 3000: un personnel et des partenaires de systèmes expérimentés, une excellente gamme de produits ainsi qu'une infrastructure administrative et de service efficace.

Olivetti Canada, selon lui, en mettant l'accent sur les applications vendra les nouveaux minis LSX à des clients choisis dans les domaines financier, manufacturier, gouvernemental, et de distribution, de comptabilité et de la vente au détail, et ce l'entremise de son équipe de vente directe ou en collaboration avec divers partenaires.

Pour les applications industrielles spécialisées (verticales) nécessitant une bonne couverture locale ou régionale, Olivetti se fiera à un réseau de partenaires spécialisés (agents, distributeurs de logiciels, sociétés de services et d'ingénierie en informatique, intégrateurs de systèmes, etc.).

«Au lieu de considérer nos partenaires comme de simples distributeurs pratiques qui écoulent du matériel en grande quantité — comme c'est le cas pour beaucoup de constructeurs de mini-ordinateurs — nous voulons en faire de véritables partenaires engagés à fournir des programmes personnalisés contribuant à la croissance à long terme de leur chiffre d'affaires comme du nôtre... Un phénomène tout à fait inédit dans notre industrie.»

«Nous croyons que la

meilleure façon de satisfaire les besoins de nos clients est de compléter l'offre d'Olivetti avec le savoir-faire de nos partenaires. Olivetti Canada a déjà signé des ententes exclusives avec plusieurs créateurs de logiciels bien en vue, tant canadiens qu'américains.»

M. Boswick ajoute qu'Olivetti Canada continuera aussi d'assurer et d'accroître la mise en marché de la gamme de mini-ordinateurs maison Alpha Micro qu'elle vend au Canada avec tant de succès depuis six ans.

«Nous croyons qu'il est de notre intérêt d'offrir une alternative à nos clients et qu'il est également important d'offrir aux utilisateurs actuels des mini-ordinateurs Alpha Micro une croissance continue, de l'extensibilité, du soutien et du service pour leurs systèmes.»

M. Boswick fait remarquer

que le service et l'assistance après-vente, parfois sur place, sont essentiels aux utilisateurs de mini-ordinateurs. «Olivetti Canada est bien placée pour fournir ce soutien, avec son vaste réseau de service national», précise-t-il.

«Une grande partie du succès mondial des ventes et du marketing d'Olivetti repose sur le concept d'associations stratégiques avec d'autres entreprises», fait remarquer M. Boswick.

«Nous voulons reproduire cette stratégie au sein de notre division de la bureautique en établissant des relations pertinentes favorisant des ententes commerciales exclusives avec nos nouveaux partenaires de systèmes. Un tel concept assurera les meilleures solutions possibles à nos clients et garantira du même coup le succès de la gamme de mini-ordinateurs LSX 3000 au Canada.»

## Olivetti Canada devient le distributeur exclusif d'ASA

Olivetti Canada a reçu une lettre d'intention d'ASA International, de Salem (N.H.) autorisant Olivetti à agir en tant que distributeur canadien exclusif des logiciels de fabrication et de distribution appartenant à ASA.

Les logiciels ASA seront offerts pour les nouveaux systèmes de mini-ordinateurs LSX 3000 d'Olivetti, les revenus de la vente des logiciels étant partagés également entre ASA et Olivetti Canada.

## Lancement d'une nouvelle gamme d'ordinateurs à tolérance de pannes

Olivetti Canada vient de lancer sur le marché canadien une gamme d'ordinateurs à tolérance de pannes. Les ordinateurs de la nouvelle série CPS sont fabriqués par Stratus Computers Inc. de Marlboro, (Massachusetts), dont le Groupe international Olivetti détient 11 pour cent des actions ordinaires.

Ces ordinateurs haut de gamme à traitement transactionnel en direct et à capacité intégrée de tolérance de pannes sont spécialement conçus pour les applications de traitement des transactions en direct de l'industrie financière, comme les opérations de cartes de débit et de crédit, de courtage et de commutation de guichets automatiques.

M. Tom Grecco, vice-président de la division des comptes majeurs, déclare: «Nos nouveaux produits CPS insensibles aux défaillances sont tout à fait capables de répondre aux exigences des systèmes modernes en direct à haut débit de transactions traitant normalement entre 50 et 60 transactions par seconde dans les plus importants réseaux financiers.»

Le premier système d'ordinateur CPS installé au Canada a été livré au Trust National en décembre 1987. Ce système utilisera un logiciel spécial fourni par Shared Financial Systems de Dallas, Texas.

## Des OP qui ont la vente dans les voiles

Au cours des 43 mois qui se sont écoulés depuis qu'Olivetti Canada a lancé son premier ordinateur personnel au Canada, la société est devenue l'un des plus importants fournisseurs d'ordinateurs personnels avec une part de cinq pour cent du marché.

La pénétration des ventes d'ordinateurs personnels à usage professionnel d'Olivetti va des petites entreprises aux gros clients gouvernementaux, corporatifs et financiers par tout le Canada.

Au cours du deuxième semestre de 1987, la société a entrepris de remplacer ses ordinateurs personnels avec une nouvelle gamme d'ordinateurs personnels utilisant les nouveaux microprocesseurs puissants d'Intel.

En début de gamme se trouve le M240, qui utilise le microprocesseur 8086. Il fonctionne à une vitesse

d'horloge de 10 MHz, avec un choix d'écrans de visualisation, une unité de disquette, une unité de disque dur et un dérouleur en continu.

Un nouveau produit milieu de gamme, le M280 (utilisant le microprocesseur 80286) qui fonctionne à 12 MHz et possède une grande capacité de mémoire et un grand choix de capacités d'unités de disquette, d'unités de disquette et d'unités de sauvegarde.

La série haut de gamme M380 d'ordinateurs personnels Olivetti (utilisant sur le processeur à 32 bits 80386 d'Intel) comprend des modèles compacts, de table et de plancher.

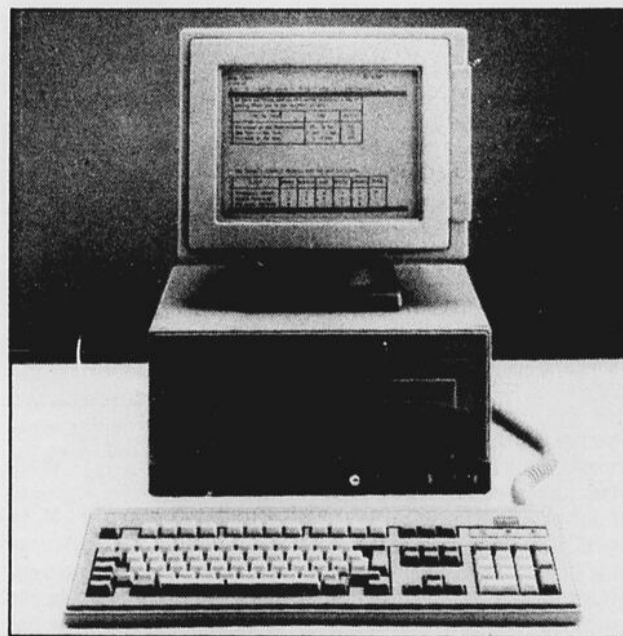
Le système de table M380 fonctionne à 16 ou 20 MHz avec un disque dur de 40 à 135 mégaoctets.

Le modèle de plancher

M380 exploite pleinement la puissance de son microprocesseur à 32 bits 80386, à 20 MHz. Le système comporte 10 logements libres et peut loger cinq périphériques magnétiques internes, permettant une capacité de stockage de données et de programmes sur disque dur de 300 mégaoctets.

Tous les nouveaux ordinateurs personnels d'Olivetti offrent à leurs utilisateurs le choix entre les disques durs de 5 1/4 po et ceux du nouveau format de 3 1/2 po. Tous ces ordinateurs offrent rendement sans compromis, extensibilité et souplesse, et constituent un «pont vers l'avenir».

M. Jan Adamek, vice-président de la commercialisation d'Olivetti Canada, affirme que les jours des ordinateurs personnels «sans caractère» sont bien révolus. Les ordinateurs personnels et les postes de travail d'Oli-



M 380C Système de table.

veti deviennent de plus en plus spécialisés.

En plus des nouveaux ordinateurs personnels util-

sant les microprocesseurs 80286 et 80386, Olivetti a mis au point plusieurs postes de travail à applications

spécialisées, comme les systèmes PB de gestion personnelle pour transactions financières multitâches, les postes de travail personnels pour bureaux d'études PE, pour applications techniques et scientifiques, les postes de travail ORS pour établissements de détail, les terminaux bancaires libre-service SST et les systèmes de machines à écrire à écran de visualisation ETV.

«Nos ordinateurs personnels sont extrêmement importants pour l'avenir de la stratégie des systèmes d'Olivetti Canada», déclare M. Adamek. Ils assurent la continuité avec les normes existantes, ce qui tient tant à coeur aux clients qui ont beaucoup investi dans leurs ordinateurs personnels. Ils ouvrent aussi la voie de l'avenir par leur affinité pour les nouveaux systèmes d'exploitation comme MS-OS/2 ou UNIX V et la nouvelle gamme de mini-ordinateurs LSX 3000.»

## Olivetti s'impose un peu partout au Québec grâce à un solide réseau de détaillants

Olivetti s'impose depuis longtemps au Québec grâce à un solide réseau de détaillants. En fait, ses débuts au Canada remontent à 1950, alors qu'une première cargaison de produits Olivetti importés arrivait au port de Montréal à l'intention de la Canada Typewriter Company (Canadac).

Depuis lors, le réseau québécois de détaillants Olivetti a pris de l'ampleur. Il compte maintenant 65 détaillants, ce qui représente presque 30 pour cent de tout le réseau canadien de détaillants Olivetti.

Parmi ces détaillants, certains offrent la gamme complète d'ordinateurs personnels Olivetti et d'autres, la gamme de produits logiciels Olisoft. Un nombre croissant d'entre eux offre la gamme complète de machines à écrire électroniques, de machines à écrire à écran de visualisation, de systèmes de

traitement de texte et de postes de travail Olivetti.

En outre, Olivetti apporte son soutien à de nombreux détaillants québécois qui offrent la gamme de mini-ordinateur Alpha Micro dont elle assure la distribution au Canada.

Enfin, Olivetti fournit une vaste gamme de ses produits au Bureau Lab & Buying Group, qui les distribue par l'intermédiaire de son important réseau de détaillants.

### Le clavier canadien français est standard sur les machines à écrire Olivetti

Olivetti Canada a toujours été sensible au caractère bilingue du Canada et à la question du français écrit et parlé au Québec.

Jan Adamek, vice-président, Bureau central de commercialisation, Olivetti Canada, affirme: "Olivetti a été le premier fabricant de machines à écrire à mettre au point un ensemble de caractères avec accents sur les majuscules ainsi que des caractères spéciaux très en demande au Québec. Nous avons toujours fourni des machines à écrire pour les marchés anglais et français, et la plupart de ces machines sont munies du même clavier bilingue. En fait, Olivetti a imposé dans tout le pays le clavier standard conçu pour le marché du Québec."

Les machines de traitement de texte à écran de visualisation Olivetti sont aussi dotées d'un clavier répondant à toutes les exigences de la langue française. À titre d'exemple, mentionnons que le dessus des touches de la nouvelle génération de postes de travail pour secrétaires ETV 260 est français et comporte toute la gamme des accents, autant pour les lettres minuscules que majuscules. De plus, ces postes permettent de juxtaposer des textes français et anglais, ce qui constitue une fonction très précieuse dans un environnement bilingue.

Olivetti est associée au comité de l'Association canadienne de normalisation (CSA), qui travaille depuis plusieurs années à la conception d'un clavier canadien bilingue répondant à toutes les exigences de la langue française. Olivetti, qui prend une part active à ces travaux, entend appliquer les dernières recommandations du comité à ses ordinateurs personnels et autres postes de travail.

### Le Québec constitue un important marché pour Olivetti

Le Québec constitue un important marché pour Olivetti Canada en termes de revenus directs de vente par le biais de ses succursales et de revenus indirects de vente et de service par l'intermédiaire de son réseau de détaillants.

En effet, plus de 20 pour cent du chiffre d'affaires total d'Olivetti Canada provient du Québec, y compris près du tiers de tous les revenus découlant de contrats de service après-vente.

Olivetti exploite trois succursales de vente et de service au Québec, soit à Montréal, à Québec et à Sherbrooke, et possède un important réseau de vente et de service indirects composé de plus de 65 détaillants disséminés dans toutes les régions de la province.

Olivetti Canada emploie 150 personnes au Québec, notamment à ses trois succursales et aux cinq succursales de sa filiale de tierce maintenance, Les Services Techniques Testpoint Inc.

La succursale de Montréal, sise au 500, chemin du Golf, Île des Soeurs, dirigée par Michel Lamalice, a à son service 75 employés assumant des fonctions dans la vente, le service, l'administration et le soutien. La succursale de Québec, dirigée par Roland Morin, et celle de Sherbrooke, dirigée par André Robin, comptent respectivement dix et sept employés.

Olivetti Canada compte au nombre de ses clients plusieurs sociétés et institutions parmi les plus importantes du Québec. En effet, elle vend et fournit des services à de prestigieuses organismes tels que le Canadien National, le Canadien Pacifique, la Sun Life, les Caisse Populaires Desjardins et les principales banques à charte et sociétés de fidu-

cie, les gouvernements provincial et fédéral, Air Canada, Provigo, Atlantic Vidéo, American Express, SNC ainsi que de nombreux cabinets d'avocats de petite et de grande envergure à Montréal et à Québec.

Selon Michel Lamalice, directeur de district, "la succursale de Montréal a toujours accordé beaucoup d'importance aux systèmes. Les gens d'affaires et les cadres du Québec sont particulièrement réceptifs aux systèmes et concepts innovateurs. L'étroite relation d'affaires que nous entretenons avec les membres de l'industrie des finances, comme les Caisse Populaires, illustre bien notre rôle de collaborateur."

Roland Morin, directeur de la succursale d'Olivetti Canada à Québec, cumule aussi les fonctions de directeur de l'Est du Canada. Les directeurs des succursales de Sherbrooke, de Halifax (N.-É.), de Fredericton (N.-B.) et de St. John's (T.-N.) sont sous ses ordres.

Monsieur Morin signale que, depuis quelques années, la succursale de Québec a élargi son champ de vente au gouvernement provincial et au marché commercial, surtout aux cabinets d'avocats, de notaires et d'experts-comptables.

Il déclare à ce sujet "Nous avons conclu de nombreuses ventes de matériel dans ces marchés verticaux et offrant le progiciel de comptabilité Avantage. Ce progiciel a été mis au point par une société de services et d'ingénierie en informatique, qui a son siège social à Québec."

La succursale d'Olivetti à Québec compte en outre au nombre de ses clients l'Université Laval, des hôpitaux, la Commission des écoles catholiques de Québec (CECQ), le diocèse de Québec, la Mutuelle SSQ et Air Alliance, une filiale d'Air Canada.

### Olivetti apporte son sens de l'innovation aux Caisse Populaires

Olivetti Canada joue un rôle important auprès des Caisse Populaires Desjardins en participant à la mise au point de techniques d'automatisation des opérations bancaires à la fine pointe de la technologie.

C'est en 1984 qu'Olivetti a commencé à fournir les premiers des quelque 200 postes de guichet maintenant en service dans les succursales des Caisse Populaires de toute la province. Les caissiers utilisent le système pour effectuer les transactions bancaires au moyen de terminaux et d'un logiciel Olivetti spécialement conçu à l'intention des Caisse Populaires. Ce système permet de livrer les espèces et d'effectuer plus facilement les soldes de caisse à la fermeture des établissements. De plus, il est avantageux pour les clients car il accélère toutes les transactions en espèces.

Les Caisse Populaires sont en train d'installer 450

imprimantes sur livret Olivetti. Environ 300 imprimantes sont déjà en service, ce qui permet aux clients de mettre eux-mêmes à jour leur livret aux guichets automatiques mis au point par les Caisse. Nombre de ces imprimantes sont connectées à des terminaux dont les Caisse ont fait l'acquisition pour assurer ce service, alors que d'autres sont connectées à des guichets automatiques au moyen desquels les clients peuvent retirer ou déposer des fonds en espèces, tout en mettant leur livret à jour.

Olivetti continuera à agir à titre de fournisseur et de partenaire dans la mise au point d'innovations en matière d'automatisation des opérations bancaires des Caisse Populaires. Olivetti collabore présentement avec les Caisse en vue de développer les systèmes actuels et de concevoir les systèmes de l'avenir.

### L'organisation du service à la clientèle d'Olivetti vise l'excellence

Olivetti Canada Limitée est un des chefs de file de l'industrie de l'informatique au Québec grâce à Olivetti, son service après-vente des plus complets.

"Olivetti" désigne le service après-vente offert par nos succursales de Montréal, de Québec et de Sherbrooke, par les cinq succursales de notre filiale de tierce maintenance, Les Services Techniques Testpoint Inc., ainsi que par notre important réseau de détaillants.

L'Organisation du service à la clientèle, dont le siège social régional se trouve à Montréal, constitue le centre nerveux du service après-vente dispensé dans la province de Québec, la région d'Ottawa et les provinces de l'Atlantique.

Le laboratoire d'électronique parfaitement équipé de la succursale de Montréal, sis sur l'Île des Soeurs, est considéré comme le joyau d'Olivetti Canada. On y effectue également différents essais électroniques et des travaux pratiques pour d'autres succursales et détaillants Olivetti du Canada.

M. Ortuso déclare, "Au Québec, nous nous concentrons avant tout sur le service aux clients importants, notamment les grandes institutions financières canadiennes et les Caisse Populaires du Québec, pour lesquelles nous maintenons des systèmes bancaires en ligne directe. Nous maintenons aussi la gamme de mini-ordinateurs Alpha Micro, ce qui nous a préparé à offrir notre soutien à la nouvelle gamme de mini-ordinateurs LSX d'Olivetti. "Mais nous n'oublions pas pour autant nos clients de

moins envergure et les utilisateurs de nos machines à écrire électroniques, de nos machines à écrire à écran de visualisation et de nos autres produits de bureau. "Nous assurons l'entretien d'un grand nombre d'ordinateurs personnels, peu importe qu'ils soient ou non de marque Olivetti."

"Nous visons l'excellence en matière de service à la clientèle. Fiers de constituer la succursale canadienne d'Olivetti la plus solide sur le plan technique, nous avons bien l'intention de demeurer le joyau de la couronne du service Olivetti."

### La filiale Testpoint d'Olivetti: plus présente que jamais dans le domaine de la tierce maintenance.

Au cours des derniers mois, Olivetti Canada s'est dotée de nouveaux atouts grâce auxquels elle est devenue l'un des plus importants fournisseurs au Québec du service de tierce maintenance. (La tierce maintenance désigne les services d'entretien du matériel fabriqué par une autre entreprise que celle qui assure les services en question.)

En septembre 1987, Olivetti Canada a fait l'acquisition de Digitech Inc. afin d'accroître sa présence dans le domaine de la tierce maintenance au Québec. Connue sous le nom de Digiservice, Digitech Inc. est une entreprise de tierce maintenance qui possède des succursales à Québec, à Rimouski, à Chicoutimi et à Trois-Rivières.

Olivetti a poursuivi sa stratégie d'acquisition le mois suivant, soit en octobre 1987, en acquérant l'actif de Micos Computer Systems Inc. et la division de service de Tyme Systems Limited. Olivetti a fusionné ces deux organisations pour n'en former qu'une seule, qu'elle a ensuite nommée Les Services Techniques Testpoint Inc. Testpoint, déjà bien présente au Québec grâce à des bureaux à Montréal et à Québec, a récemment pris en charge l'exploitation de Digiservice.

Testpoint exploite donc maintenant cinq succursales dans la province et emploie un personnel de plus de 50 employés. Sur le plan financier, Testpoint est une filiale en propriété exclusive d'Olivetti, mais elle est exploitée de façon distincte.

### Olivetti Canada Limitée NOMINATION



Claude P. Jovart

Denis Gagnon

Monsieur Claude P. Jovart a été nommé au poste de directeur régional, Est du Canada, division de la bureautique d'Olivetti Canada. Il assume ce poste à Montréal.

M. Jovart occupait auparavant le poste de directeur régional, Est du Canada, division des détaillants. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, il sera responsable de la vente de la nouvelle gamme de mini-ordinateurs LSX 3000, en collaboration avec des partenaires clés (agents, agents de remise en marché, sociétés de service et d'ingénierie en informatique, intégrateurs de systèmes), au Québec et dans les provinces de l'Atlantique.

Monsieur Denis Gagnon a été nommé gérant régional, Entreprises financières, division des comptes majeurs, à Montréal.

M. Gagnon sera responsable de la vente de tous les systèmes Olivetti (à l'exception des produits de bureau autonomes), notamment de la nouvelle gamme de mini-ordinateurs LSX 3000 ainsi que du matériel et des systèmes d'automatisation des services bancaires, à toutes les institutions financières de la province de Québec qui se trouvent principalement à Montréal.



## Thibault, Lamalice et Morin lisent LES AFFAIRES semaine après semaine.

Messieurs Pierre Thibault, directeur national des ventes, section concessionnaires, Michel Lamalice, directeur régional division de la bureautique et Roland Morin, directeur régional de la région de Québec et des Maritimes, tous trois d'Olivetti Canada Limitée.

Olivetti se classe en tête des fournisseurs d'ordinateurs personnels, de systèmes bancaires et d'équipement de bureautique, auprès du gouvernement et du monde des affaires. L'entreprise prend de l'expansion dans une direction spectaculaire en introduisant une ligne de mini-ordinateurs à architecture ouverte.

Pourquoi le journal LES AFFAIRES est-il si important pour eux? «Pour la bonne raison, répondent-ils, qu'ils doivent se tenir au courant non seulement de la technologie de l'information mais également des événements importants du monde des affaires et de la finance.»

Voilà pourquoi les annonceurs nationaux choisissent le journal LES AFFAIRES plutôt que tout autre journal spécialisé: les résultats parlent.

Un représentant des affaires peut vous présenter les avantages d'annoncer dans le journal LES AFFAIRES. Appelez à:

**MONTREAL**  
(514) 842-6491

**TORONTO**  
(416) 499-9348

**VANCOUVER**  
(604) 688-5914

Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec  
**LES AFFAIRES**