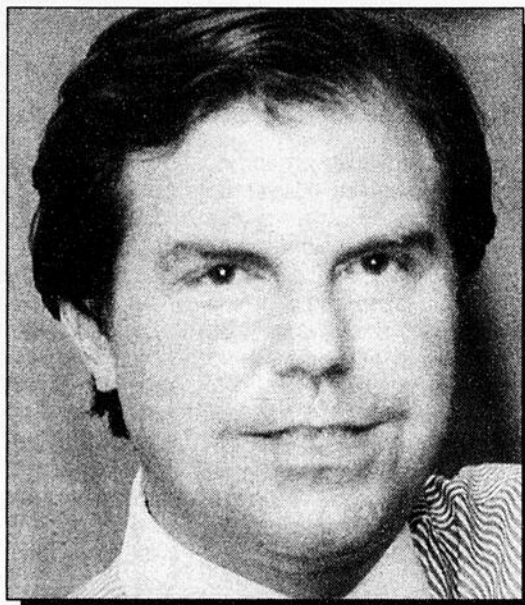








# SOFTWARE WORLD

## Là où les firmes d'informatique brassent de bonnes affaires

Nicholas Negroponte, considéré comme le gourou du multimédia, est le fondateur et le directeur du fameux Media Lab du Massachusetts Institute of Technology. Il présentera une conférence sur « l'avenir des communications humaines ».



	Message de M. John Manley, ministre de l'Industrie du Canada.....	P-3
	Un mot de M. Frank McKenna, premier ministre du Nouveau-Brunswick....	P-3
	Le Nouveau-Brunswick opte pour les technologies de l'information.....	P-3
	Un ministre de l'autoroute de l'information ! John Corriveau.....	P-2
	Une journée à Softworld : 14 heures bien remplies.....	P-2
	NBTel, architecte de l'autoroute de l'information.....	P-4
	ADI permet de contrôler des usines à distance.....	P-4
	Lexi-tech, une usine à mots.....	P-6
	Spielo : seule compagnie canadienne à fabriquer des terminaux de loterie vidéo.....	P-7

Imaginez un salon informatique où tout est pensé en fonction d'un seul objectif : créer les conditions idéales pour que les participants puissent conclure un maximum d'ententes entre eux. Pas de public, pas d'énormes équipes de vendeurs, mais seulement le chef de la direction, le président, peut-être un ou deux vice-présidents de chacune des entreprises participantes.

Ce salon, c'est Softworld. Il se tiendra à Fredericton, au Nouveau-Brunswick, du 25 au 28 septembre 1994.

Les participants n'y vont pas pour observer et surtout pas pour se détendre, mais pour y conclure des ententes. Que viennent-ils y chercher ? Des partenariats stratégiques, des alliances de tous types, du financement, des produits à distribuer, à intégrer, à fabriquer sous licence. Les plus petites entreprises seront là pour montrer leurs produits, pour trouver du capital, de l'expertise en commercialisation. Softworld est structuré de telle façon que personne ne pourra manquer les bonnes occasions.

Imaginé par l'Association canadienne de la technologie de l'information (ACTI), Softworld s'est tenu pour la première fois à Vancouver en 1991. Il s'agissait alors de créer un événement ouvert sur les pays du Pacifique. Il a attiré 300 participants. En 1993, lors de la seconde édition, également à Vancouver, 400 participants en provenance de 30 pays y sont venus. Au moins 75 d'entre eux provenaient de l'Asie du sud-est.

Au cours de cette même année, le gouvernement et plusieurs entrepreneurs du Nouveau-Brunswick explorent les possibilités d'organiser ce genre d'événement sur la côte est. Ils s'adressèrent à l'ACTI qui leur proposa d'organiser un Softworld tourné vers l'Europe et la côte est de l'Amérique, c'est ainsi que Softworld 1994 est né.

### Quatre facteurs de réussite

« Nous attendons 500 participants en provenance de 30 pays, a expliqué M. Ray Harpell, directeur général, Softworld '94. Si l'événement est un grand succès, nous espérons bien qu'il devienne permanent et qu'il reste au Nouveau-Brunswick, ou au moins dans une des provinces atlantiques. »

D'après M. Harpell, les quatre principaux types d'activité de Softworld 94 sont autant de facteurs de réussite de l'entreprise.

Le premier type d'activité concerne la vision de l'industrie. Il s'agit de conférences données par des sommités du secteur de l'information. Notons en particulier la présence de Nicholas Negroponte. Considéré comme le gourou du multimédia, M. Negroponte est le fondateur et le directeur du fameux Media Lab du Massachusetts Institute of Technology. Il présentera une conférence sur « l'avenir des communications humaines ». M. Andrew Bjeering, président de CANARIE, le principal projet canadien d'autoroute électronique, présentera « la perspective canadienne sur les autoroutes électroniques ». M. Wang Ke, vice-président, directeur et secrétaire de la Chinese Information Industry Trade Association (CIITA) présentera « les technologies de l'information dans la République populaire de Chine ».

Second type d'activité : les débats d'experts. Ils porteront sur le capital de risque, la convergence, les partenariats internationaux, le multimédia, les affaires sur un réseau numérique, etc.

« Les discussions se situent à un niveau très pragmatique, a précisé M. Harpell. Par exemple, M. David Lundeen, président de Blockbuster Technology sera là. Son entreprise détient la plus grande chaîne de magasins de location et de vente de bandes vidéo en Amérique du Nord. Qu'advient-il de son entreprise quand les chaînes de télévision offriront les films à la demande ? Voilà le genre de questions qui seront débattues. »

Un des débats portant sur l'autoroute électronique s'effectuera par vidéoconférence. Des membres du Centre de recherche d'Andersen Conseil à Palo Alto, en Californie, dont M. Thomas Healey, y participeront ainsi que John Evans, p.d.g. de News Electronic Data, de New York.

Le troisième type d'activité : « les interactions sociales » comprend quatre grands rendez-vous. La réception d'ouverture aura lieu le dimanche soir précédant le début du salon proprement dit et permettra de nouer des premiers contacts. Le second soir suivra une « Nuit du Canada Atlantique ». Une réception « Des

partenaires profitables ! » aura pour objet de permettre aux dirigeants de petites entreprises de rencontrer ceux des grandes entreprises. Enfin, un dîner de gala plus formel, en présence du premier ministre Frank McKenna et d'un conférencier surprise viendra ajouter une note plus officielle.

### Signer des ententes

Les participants au Softworld viennent pour signer des ententes et un dernier type d'activité vient leur faciliter la vie. « Nous avons mis sur pied toute une infrastructure de façon à rapprocher les intervenants de toutes les façons possibles, » a expliqué M. Harpell.

Tout d'abord, chaque participant recevra un « répertoire des alliances stratégiques ». On y retrouve le nom de toutes les entreprises participantes, ce qu'elles font, ce qu'elles ont à offrir et ce qu'elles cherchent. Tout participant pourra se rendre au Bureau des alliances stratégiques qui servira d'intermédiaire pour le mettre en contact avec qui il voudra. Tous les participants disposeront d'une boîte vocale où il pourront laisser des messages fixant des rendez-vous et en recevoir. Un mur vidéo affichera en permanence les noms de ceux qui ont reçu des messages. Des salles de réunion qui peuvent être réservées aux demi-heures seront à leur disposition.

Les acheteurs, c'est-à-dire les grandes entreprises d'informatique, les intégrateurs de systèmes, les investisseurs en capital de risque, les distributeurs, les revendeurs et les hypermarchés, participeront au « Marché des acheteurs » où ils pourront expliquer aux fabricants de logiciels ce qu'ils cherchent.

Les petites entreprises de logiciel participeront, pour leur part, au « Marché des vendeurs ». Chacune d'entre elles disposera de « sept minutes magiques » pour présenter ses produits.

Enfin, la « Vitrine du logiciel » se tiendra deux heures par jour, pour donner l'occasion à toutes les entreprises, grandes et petites, de faire la démonstration de leurs produits. Pas de grand déploiement ni de stands énormes. Tout le monde a droit au même espace et même les toutes petites entreprises peuvent être là puisque cet espace ne coûte que 214 \$.

# Georges Corriveau, Ministre de l'autoroute de l'information

Le gouvernement du Nouveau-Brunswick est sans doute le seul au monde à avoir nommé un ministre de l'autoroute électronique de l'information. Georges Corriveau, un ingénieur-conseil, député de Madawaska-Les-Lacs, devient ainsi le premier « techno-ministre » au Canada. C'est dans son petit bureau où trône un ordinateur équipé d'une caméra vidéo que M. le ministre a bien voulu nous recevoir.

Passionné et particulièrement dynamique, Georges Corriveau est parfaitement conscient de la difficulté de sa tâche: d'ici deux ans, les résultats devront être concrets et concluants.

De plus, les règles du jeu de la haute-technologie sont bien différentes de celles, mieux connues, qui s'appliquent aux industries traditionnelles. « L'image que j'utilise souvent, raconte M. Corriveau, c'est celle du chasseur. De même qu'une cible vivante est toujours en mouvement, un avantage technologique peut disparaître aussi vite qu'il est apparu. Il faut agir très rapidement. »



Georges Corriveau

## Servir de catalyseur

Le mandat du nouveau ministre et de sa petite équipe, recrutée au sein des différents ministères, consiste à agir comme catalyseur pour le développement d'une industrie basée sur les technologies de l'information au

Nouveau-Brunswick.

Il est vrai que la province dispose d'un réseau de communications unique, ce qui lui donne un avantage pour quelques temps encore. Cependant, comme l'argent est rare, les interventions gouvernementales doivent être fort différentes de celles auxquelles nous sommes habitués dans nos sociétés.

« Dans le développement de l'autoroute électronique de l'information, nous ne donnons pas de subventions, nous n'en avons pas les moyens », affirme Georges Corriveau. Pourquoi alors, les gens d'affaires, les organismes gouvernementaux et para-gouvernementaux se bousculent-ils pour le rencontrer ?

« Ce dont les entreprises ont besoin, soutient le ministre, c'est un support moral. » Et ça marche. La vision l'emporte sur les subventions. « Les gens doivent apprendre à se débrouiller seuls, personne ne viendra faire le travail à leur place », ajoute-t-il. Cependant, le ministre fournit une aide précieuse en mettant en contact ceux qui



L'Assemblée législative du Nouveau-Brunswick, à Fredericton

peuvent travailler ensemble, en indiquant où trouver de l'expertise ou observer des expériences pouvant servir de modèles. Enfin, le gouvernement est toujours prêt à donner un coup de main du côté de la gestion et de la mise en marché.

Bien sûr, des programmes existent, et ils sont peu coûteux. Le meilleur exemple est le programme de récupération des vieux ordinateurs qui n'existe que dans cette province. Ils sont récupérés dans le secteur privé ou public et offerts gratuitement à ceux

qui en ont besoin, les écoles par exemple.

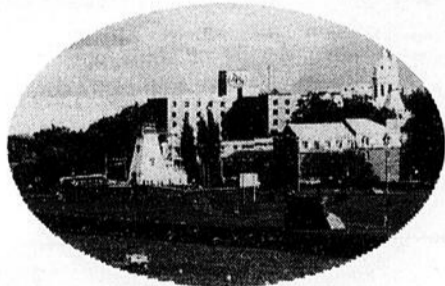
Le secteur privé est mis à contribution le plus souvent possible. « Fundy Cable, nous explique M. Corriveau, a mis gratuitement à la disposition de ses abonnés des cours de mathématiques, de langues et d'autres matières. Alors que l'Institut de Memramcook s'occupe du contenu, Fundy Cable s'occupe de la réalisation et de la diffusion. Le ministère de l'Éducation reconnaît les cours ainsi suivis. »

Autre exemple significatif,

le Centre universitaire Saint-Louis-Maillet d'Edmunston est parvenu à faire des profits. « La raison en est bien simple, affirme le ministre. Ils ont installé des ordinateurs chez tous les enseignants, des boîtes vocales pour tous y compris les étudiants de manière à supprimer la paperasse. Alors que les autres universités emploient une secrétaire pour sept enseignants, au CUSLM le rapport est de un sur 25. » Ici encore, le secteur privé a été mis à contribution. NBTel fournit gratuitement les boîtes vocales.

# Une journée au Softworld : 14 heures bien remplies

## Hôtel Lord Beaverbrook



Au centre-ville de Frédéricton

165 chambres de luxe

Restaurant gastronomique, club de nuit, piscine, sauna, salle de jeux.



659, Queen Street  
Fredericton, N.B. E3B 5A6  
Tél.: (506) 455-3371  
Fax: (506) 455-1441

Réservation: 1-800-561-7666

On va au Softworld pour faire des affaires et l'emploi du temps reflète parfaitement cette préoccupation. L'organisation est telle qu'un participant pourra y travailler ses 14 heures et plus par jour. Les personnes visées par cet événement sont habituées à ce genre d'horaires puisqu'il s'agit de présidents, de chefs de la direction et d'autres cadres supérieurs. Ils seront d'abord là pour trouver de bonnes occasions d'affaires et pour signer des ententes.

Pour ne pas dissiper l'énergie des participants, les diverses activités ne se tiennent jamais en parallèle, mais les unes à la suite des autres, de façon que tous puissent en profiter.

Les gens d'affaires francophones, aussi bien les euro-

peens que les québécois pourront bénéficier d'un environnement bilingue avec traduction simultanée.

La journée commence dès 7h30 par un petit déjeuner. Sur la plupart des tables se trouve un panneau affichant un thème. Un animateur connaissant bien le sujet est présent pour accueillir les participants. Pendant 45 minutes, les convives peuvent nouer des liens, échanger leurs expériences respectives et même commencer à négocier. Des tables peuvent être constituées par le Bureau des alliances stratégiques en fonction des demandes des participants.

À 8h30, c'est la conférence principale à laquelle tout le monde assiste.

À 9h45 s'ouvre le Marché des acheteurs ou le Marché

des vendeurs, selon le jour.

Avant le déjeuner, une demi-heure est réservée aux démarches de partenariat. C'est le temps de regarder le mur vidéo pour voir si on a reçu des messages, de consulter sa boîte vocale, de fixer des rendez-vous ou de rencontrer un partenaire potentiel.

À 12h30 commence le déjeuner-causerie. Plusieurs participants pourront en profiter pour se regrouper par table pour échanger des idées, nouer des contacts ou poursuivre des négociations.

À 13h30, la Vitrine du logiciel ouvre ses portes. Les participants ont deux heures pour assister à des démonstrations de logiciel et garnir leur carnet de rendez-vous.

On continue à 15h30 par le Débat d'experts qui dure jusqu'à 17 h.

Il restera peu de temps aux participants pour se rafraîchir un peu et se préparer pour l'activité sociale de la soirée, qui commence vers 18h30. Cependant, leur journée ayant été très occupée, plusieurs profiteront de ce temps mort pour finaliser des ententes et signer des contrats.

D'ailleurs un « Bureau virtuel » est à leur disposition en tout temps. Ils y trouveront ordinateurs, télécopieurs, vidéoconférences, impression au laser, etc.

On comprend qu'avec un tel programme, les participants pourront ne pas avoir le temps d'aller faire un tour du côté de la baie de Fundy, d'admirer les belles forêts du Nouveau-Brunswick ou de trouver un petit restaurant servant les spécialités de la région.

## Bienvenue à Softworld'94

**J**e suis particulièrement fier, au nom du Gouvernement du Canada, de vous souhaiter la bienvenue à l'occasion de cette prestigieuse foire commerciale.

Softworld '94 offre une excellente occasion de présenter l'expertise de la région atlantique dans les industries à base de connaissances et d'encourager les entreprises d'autres pays à investir, échanger ou à former des partenariats avec des entreprises canadiennes.

Fredericton, en tant qu'hôte d'un salon international comme celui de Softworld '94, est un témoignage vivant de la croissance rapide des industries à base de connaissances de la région. Elle nous révèle aussi une approche dynamique de la commercialisation, destinée à promouvoir cette région comme étant de classe mondiale dans ce domaine.

Les conséquences économiques résultant du succès



de nos entreprises basées sur les connaissances peuvent se ressentir à travers toute une variété d'industries et contribuent à améliorer la compétitivité d'autres secteurs industriels.

J'invite les cadres supérieurs du milieu du logiciel du monde entier à explorer

notre magnifique région, à rencontrer nos entrepreneurs dynamiques et à profiter au maximum des occasions offertes par Softworld '94.

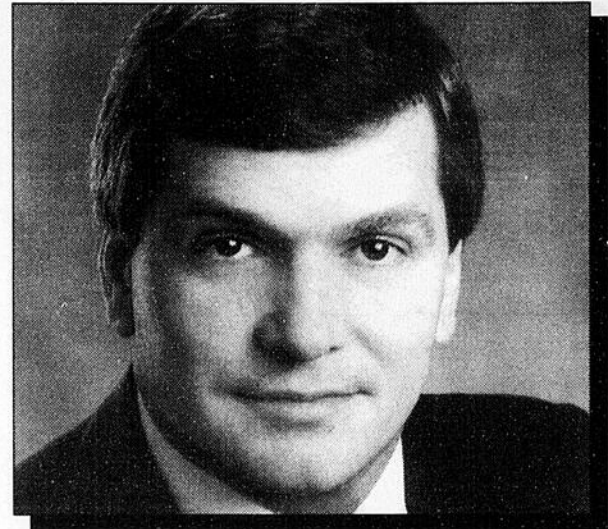
**John Manley,**  
Ministre, Industrie Canada

## Un grand honneur pour le Nouveau-Brunswick

**J**e suis très heureux de profiter de cette occasion pour inviter le monde entier, et en particulier nos voisins du Québec, à assister au forum commercial Softworld '94 qui se tiendra en septembre prochain à Fredericton, la capitale du Nouveau-Brunswick.

C'est un grand honneur, pour le Nouveau-Brunswick, d'être l'hôte du premier Softworld organisé sur la côte est. C'est le fruit des efforts significatifs que nous avons déployés au cours des cinq dernières années dans le secteur des entreprises basé sur la connaissance. L'accessibilité de nos marchés constitue également un facteur important.

Des salons tels que Softworld '94 offrent un cadre parfait permettant aux acheteurs et aux vendeurs de se rencontrer et de conclure des ententes commerciales. Soft-



world '94 fournit l'occasion rêvée d'établir des contacts dans l'industrie des technologies de l'information et d'échanger avec d'autres experts dans le domaine.

Nous avons hâte de recevoir Softworld '94 et d'accueillir, chez nous, des représentants de la commu-

nauté internationale et du reste du Canada. Nous savons que vous aimerez notre hospitalité et notre sens aigu de l'entrepreneuriat.

**Frank McKenna**  
Premier ministre du Nouveau-Brunswick

## Le Nouveau-Brunswick opte pour les technologies de l'information

**P**artout au Nouveau-Brunswick, dans le monde des affaires, dans le monde de l'enseignement, dans le secteur public, dans la rue, tout le monde ou presque est unanime : le gouvernement de Frank McKenna a apporté une nouvelle vision à la province. D'un pays de forêts, de pêche, de ressources naturelles, cette vision veut en faire une province résolument tournée vers un avenir fondé sur de nouvelles ressources : les connaissances et les technologies d'information.

### Une infrastructure unique

Il est vrai que grâce à une initiative de la compagnie de téléphone locale, NBTEL, cette province dispose depuis quelque temps d'une infrastructure unique : son réseau de télécommunications, entièrement numérique, construit sur fibre optique et couvrant la totalité du territoire. La province dispose aussi d'autres richesses : des universités de haut niveau, une main-d'œuvre bilingue, de jeunes et dynamiques entreprises de

haute-technologie.

Pour mettre ces richesses en valeur, le gouvernement a pris plusieurs décisions qui portent déjà fruits. Tout d'abord, insuffler à l'ensemble de la population sa vision de l'avenir en misant sur les avantages et les forces du Nouveau-Brunswick. Il suffit de passer quelques jours dans la province pour constater la réussite de cette transformation. Il s'agit d'un ingrédient sans doute essentiel permettant à une population comme celle du Nouveau-Brunswick de se prendre en main.

Deuxièmement, le gouvernement a décidé de devenir un usager-modèle. Ainsi une foule de services gouvernementaux sont offerts par la voie de l'autoroute de l'information. Citons l'éducation par vidéoconférence dans les régions éloignées. Quarante pour cent des écoles de la province bénéficient de réseaux locaux. Le réseau de la santé, celui des bibliothèques et d'autres encore sont en voie de transformation. Des kiosques d'information et de services gouvernementaux interactifs vont se multiplier. Cinquante services sont ainsi

disponibles. Le système national d'urgence (911), combinant la téléphonie et les systèmes d'information à référence spatiale, sera unique au monde quand son installation sera complétée.

Troisièmement, le gouvernement a fait du Nouveau-Brunswick un laboratoire de tests pour les nouvelles technologies. Disposant d'un réseau de communications unique, couvrant des milieux urbains et ruraux, disposant d'une population économiquement diversifiée et bilingue, suffisamment grande pour être un Etat, suffisamment petite pour pouvoir bien se contrôler, la province est un lieu idéal pour y faire des expériences à l'échelle d'un pays. Les entreprises de tous les pays du monde sont invitées à venir y tester leurs technologies.

Enfin, le gouvernement, premier ministre en tête, n'hésite jamais à partir en pèlerinage pour aller convaincre les entreprises d'ailleurs de s'installer dans la province. Les infrastructures sont uniques, le coût de la vie est bas, et ça bouge ! Nombre d'entre elles ont été convaincues, d'autres suivront bientôt.

## Fredericton

NOUVEAU-BRUNSWICK

# ...où fonder votre avenir!

— Tournée vers l'avenir, Fredericton est vite devenue la capitale du Canada atlantique dans le domaine des connaissances. Plus de 70 p. 100 de l'industrie du savoir du Nouveau-Brunswick est établi à Fredericton, ce qui ne passe pas inaperçu dans le reste du pays et du monde. Des entreprises comme Unisys Canada, FirstClass Systems et la Société canadienne des postes viennent de s'installer à Fredericton pour profiter de notre expertise en informatique, de nos télécommunications de pointe et de nos frais d'exploitation peu élevés. (NBTEL est la première compagnie de télécommunications en Amérique du Nord à offrir un réseau 100 p. 100 fibres optiques.)

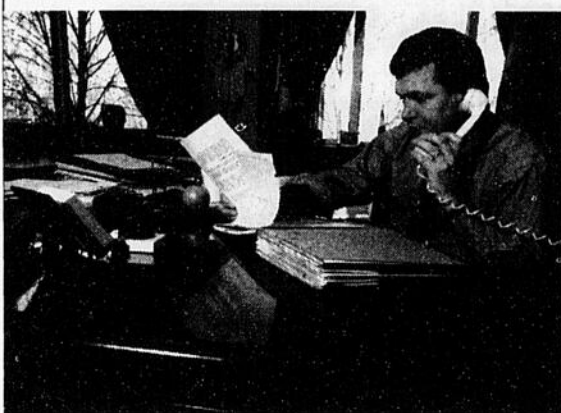
Fredericton dispose d'une solide base de recherche, de développement et de formation : l'Université du Nouveau-Brunswick, l'Université Saint Thomas, plusieurs établissements spécialisés et divers centres de recherche.

La capitale de la seule province canadienne officiellement bilingue sera heureuse d'accueillir ses voisins québécois à **SOFTWORLD 94 en septembre.**

Pour savoir comment Fredericton peut influencer sur votre avenir, veuillez communiquer avec **Paul Lavoie**, directeur du Développement économique, Ville de Fredericton, C.P. 130, Fredericton (N.-B.) E3B 4Y7. Tél. (506) 452-9500 ou téléc. (506) 452-9509.



# Au volant de l'autoroute électronique.



Le premier ministre Frank McKenna

Nulle part en Amérique du Nord n'est-on mieux en mesure de comprendre le remarquable pouvoir du savoir qu'au Nouveau-Brunswick. Et nulle part ailleurs n'est-on mieux en mesure d'en assumer le leadership.

Le Nouveau-Brunswick offre une telle capacité de communications à tous ses résidents. L'autoroute électronique relie non seulement les usagers de la province, mais aussi à travers le pays et partout dans le monde. Au Nouveau-Brunswick, tous et chacun ont maintenant accès à n'importe quel réseau d'information, n'importe où, n'importe quand!

Parce qu'elle va au devant de l'avenir, l'autoroute électronique va non seulement changer notre façon de travailler et d'apprendre, elle va aussi changer notre façon de vivre. Les services gouvernementaux ne cesseront de s'améliorer et les entreprises du Nouveau-Brunswick seront en mesure de compétitionner de façon plus agressive, ici comme à l'étranger. La formation et l'éducation supérieure, les piliers de notre avenir, seront désormais à la portée des régions les plus éloignées de la province et l'autoroute électronique donnera une meilleure chance à chacun de réaliser son plein potentiel.

**Nouveau Brunswick**  
C · A · N · A · D · A

Pour plus de renseignements, communiquez avec le cabinet du premier ministre par courrier électronique via Internet à l'adresse suivante:  
PREMIER @ gov.nb.ca



# NBTel, architecte de l'autoroute électronique

**N**BTel, la compagnie de téléphone du Nouveau-Brunswick, a travaillé de nombreux années pour construire l'infrastructure permettant à cette province de se doter d'une puissante autoroute électronique. Depuis plusieurs années, la compagnie travaille en partenariat avec le gouvernement sur plusieurs projets portant sur l'utilisation de cette autoroute.

« Dès 1990, nous avons formé un premier partenariat portant sur l'implantation de centres d'appels au Nouveau-Brunswick », nous a appris Richard LeBlanc, directeur, Alliance Gouvernementale, chez NBTel.

Les centres d'appels ce sont ces regroupements de services, dans les entreprises, qui travaillent à l'aide du téléphone : vente, information, service après-vente, dépannage, etc. Dans certaines grandes entreprises, ils comptent jusqu'à 1 000 personnes.

« À cause de notre technologie avancée, nous pouvons facilement démontrer qu'il était moins coûteux d'exploiter un centre d'appel national situé au Nouveau-Brunswick plutôt qu'ailleurs au pays. Le personnel bilingue était facile à trouver, le coût de la vie et les salaires plus bas qu'au centre du pays. De plus, le gouvernement a donné un coup de main en supprimant la taxe provinciale sur les appels 1-800 et en offrant d'autres incitatifs fiscaux. »

Résultat : les centres d'appels de Federal Express, Puralator, Camco (600 personnes), CP Express, Northern Telecom et de l'américaine Connect North America, sont venus s'installer dans la province. Le mouvement n'est pas terminé.

Au Nouveau-Brunswick, chaque foyer et chaque industrie se trouve à moins de trois kilomètres du réseau de fibre optique.

Donc, tous les services sont accessibles par tous et partout. Ainsi, tous les abonnés bénéficient des services numériques de téléphonie moderne. La messagerie vocale, par exemple, fait partie du service de base.

## Un système d'urgence unique

Le 24 mars dernier, le gouvernement annonçait un nouveau projet d'envergure, également en partenariat avec NBTel, entre autres. Un système provincial d'urgence qui sera implanté au cours des deux prochaines années utilisant à la fois l'autoroute électronique et l'expertise unique de la province en systèmes informatisés à références spatiales (SIURS). La combinaison des deux permettra, lors d'un appel 911, de retracer immédiatement le nom et l'adresse de la personne qui appelle. « Mieux

encore, nous a expliqué le ministre Corriveau, quand des inondations auront lieu, dans la région de Perth-Andover où c'est très courant par exemple, c'est le système qui avertira automatiquement les habitants du danger. »

L'autoroute électronique a bien d'autres applications. Ainsi, on peut trouver une pharmacie électronique à Paquetville. C'est un guichet électronique où le patient insère sa prescription. Il tape quelques informations, paye avec une carte de crédit et le tout est transmis à une pharmacie de Saint-Jean. Le lendemain, les médicaments sont livrés chez lui.

D'autres provinces, voire même d'autres pays auront sans doute bientôt une infrastructure comparable à celle du Nouveau-Brunswick, mais ici on en est à l'étape d'après, celle de l'utilisation de l'infrastructure.

# ADI

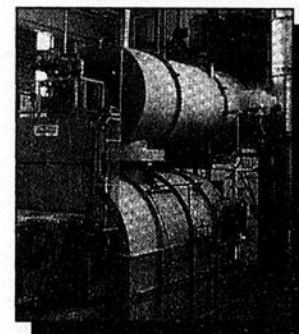
## Permet de contrôler des usines à des milliers de kilomètres

**L**e ADI Group Inc, de Fredericton, est une importante firme d'ingénieurs qui construit des ponts, des échangeurs routiers, des usines et effectue diverses études. Parmi ses multiples réalisations, deux apparaissent comme particulièrement originales : le contrôle d'usines à distance et un système intelligent de gestion des ressources naturelles.

ADI construit des centres de traitement des déchets et des usines de génération d'énergie. Un des logiciels développés par la firme permet d'observer l'usine sur un écran d'ordinateur. Une représentation graphique en couleurs de celle-ci avec ses valves, ses compteurs, ses systèmes de sécurité et même les flammes

des brûleurs tourne en temps réel sur l'écran. Ce logiciel permet non seulement d'observer ce qui se passe mais aussi d'agir. On peut, à partir de l'ordinateur, ouvrir ou fermer des valves, mettre des équipements en route, augmenter la température, recevoir tous les signaux d'alerte, etc.

Mais ADI est allé plus loin. En installant ce même logiciel chez eux, les ingénieurs d'ADI peuvent, à partir de leur bureau de Fredericton, contrôler et modifier le fonctionnement d'une des usines de leurs clients par télécommunications, qu'elle soit au Mexique, en Malaisie, ou ailleurs, peu importe. « C'est un service que nous proposons maintenant à tous nos



clients », a affirmé Peter Dean, Manager, Mechanical Electrical Engineering Division.

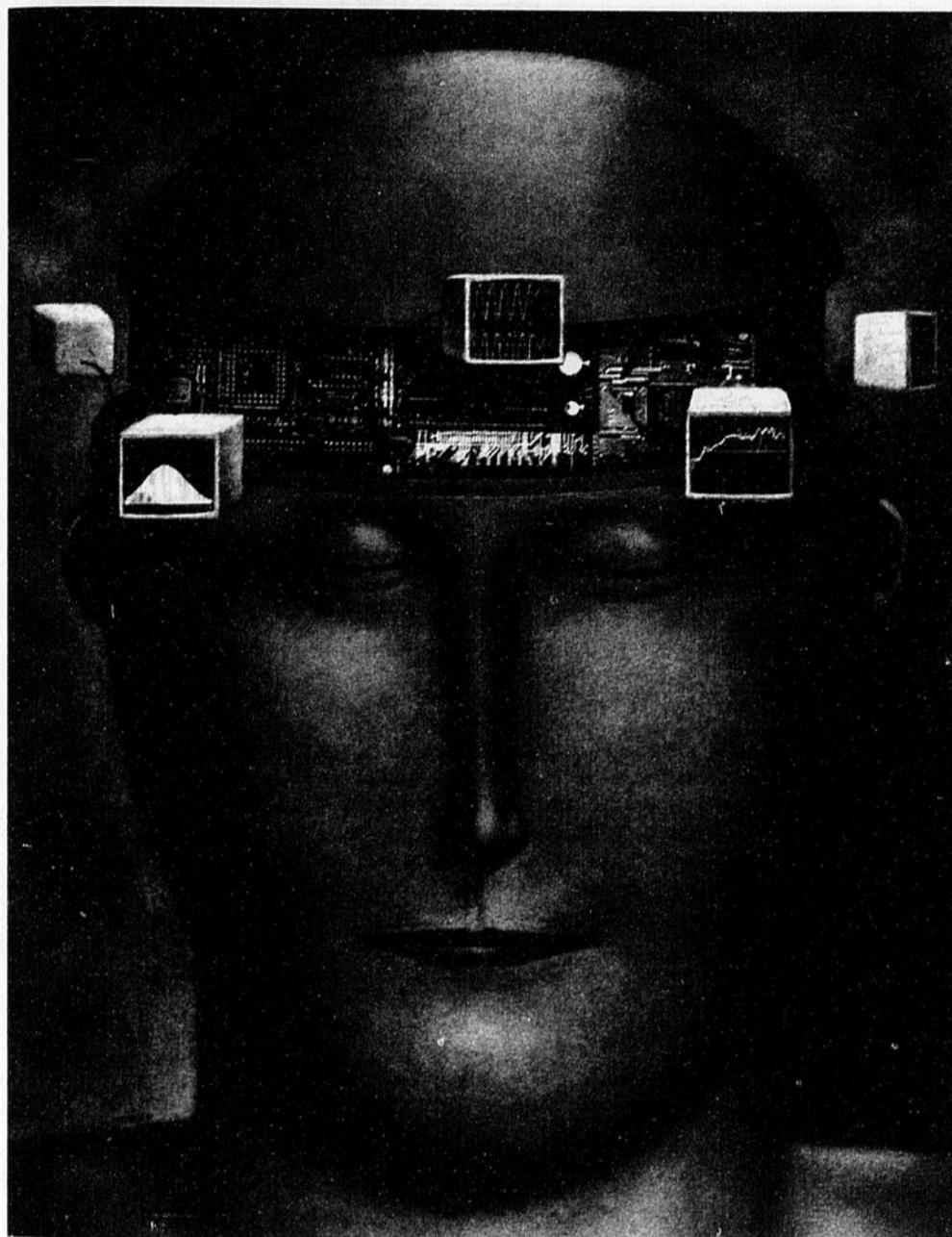
## Information sur l'information

ICOIN Industries Inc., est une entreprise créée par ADI et d'autres partenaires de la région. Son objet est de commercialiser un systè-

me informatisé destiné aux gestionnaires des ressources naturelles ou environnementales. « Il existe des dizaines d'énormes bases de données disparates dans ce secteur. Beaucoup trop d'information qu'on ne parvient pas à utiliser. A tel point que nous manquons d'information sur cette information. Notre système permet de filtrer ces bases de données et d'en extraire, par un moteur d'intelligence artificielle, les données pertinentes pour résoudre un problème particulier, et de les combiner aux systèmes de géomatique », a expliqué Paul Morrison, Vice-président d'ADI.

Ce système a certainement un avenir prometteur sur le marché mondial.

# Softworld '94



Le carrefour  
des nouvelles  
technologies.

Nous sommes fiers d'accueillir, dès septembre prochain, la plus grande foire commerciale de logiciels au Canada: Softworld '94. Celle-ci nous permettra d'approfondir les grandes technologies de pointe, telle l'autoroute électronique; une révolution technologique que nous retrouvons ici au Nouveau-Brunswick qui redéfinit les communications de l'avenir. On accueillera, lors de cet événement, 500 délégués de partout dans le monde; ceux-ci auront l'occasion d'échanger et de développer des affaires reliées aux technologies de l'autoroute électronique.

Softworld '94, c'est le rendez-vous mondial des décideurs et des leaders en technologie de l'information. Softworld '94, c'est quatre jours d'événements, quatre jours de haute technologie et d'occasions d'affaires propices à la création de nouveaux partenariats. Softworld '94, c'est le point de départ vers le nouveau monde des affaires.

Tél.: 506-453-1076

Télec.: 506-458-1097



# Venez faire profiter vos affaires



Le Nouveau-Brunswick est résolument tourné vers l'avenir. Le premier ministre Frank McKenna veut en faire un lieu privilégié pour le développement des technologies de l'information.

Le moment est venu pour vous de profiter de ce climat propice au développement des entreprises.

Les avantages du Nouveau-Brunswick:

- productivité élevée
- taux d'absentéisme au-dessous de la moyenne nationale
- taux de roulement des travailleurs parmi les plus bas au Canada
- aucun impôt sur le capital: aucunes cotisations sociales
- aucune taxe de vente sur les numéros 1 800, la fabrication, le matériel de production et l'électricité
- taxes municipales et foncières peu élevées
- et surtout, un réseau de communications à très grande vitesse, entièrement numérique, unique en Amérique du Nord.

**Nouveau  Brunswick**  
C · A · N · A · D · A

Saisissez votre chance. Communiquez avec Jacques Legendre, Développement économique et Tourisme, C.P. 6000, Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H1 Canada. Tél. : 506-444-4292 - Télécopie : 506-444-4277

SOFTWORLD'94

## Lexi-tech : une usine à traduction

Les locaux de Lexi-tech, une entreprise de traduction de Dieppe, près de Moncton, ressemblent à ceux d'une compagnie d'informatique. Des dizaines d'ordinateurs reliés en réseaux, des périphériques variés, des terminaux, des systèmes téléphoniques peuvent se voir partout sur les deux étages de l'immeuble de Lexi-tech, entouré de forêt.

« En fait, nous faisons plutôt du traitement de documents », a expliqué Ron Fournier, président de l'entreprise.

Les documents, généralement en anglais, arrivent sous plusieurs formes : textes sur papier, manuels illustrés, textes électroniques, plans ou cartes. Dans la plupart des cas, Lexi-tech doit remettre un document final, illustré ou non, incluant des cartes ou des dessins industriels.

La saisie de données elle-même est automatisée au maximum avec l'aide de lecteurs optiques de caractères ou de balayeurs optiques. Un des balayeurs optiques accepte des documents pouvant atteindre 40 pouces de large par 18 pieds de long. Les plans, cartes et illustrations sont repris sur des pos-

tes de travail et les inscriptions en anglais sont supprimées et mises en banque pour traduction.

Lors de la phase de traduction, un logiciel fait d'abord une partie du travail. Il s'agit du logiciel Logos, d'origine allemande, qui a été largement perfectionné par Lexi-tech, surtout en ce qui concerne les règles sémantiques. « Nous parvenons maintenant à effectuer 80 à 85 % du travail grâce au logiciel », a affirmé M. Fournier. Les traducteurs affichent ensuite sur un seul écran le texte original et le texte traduit par ordinateur, côte à côte, et se mettent à l'oeuvre. Une immense base de donnée linguistique, fabriquée par Lexi-tech, vient faciliter leur tâche.

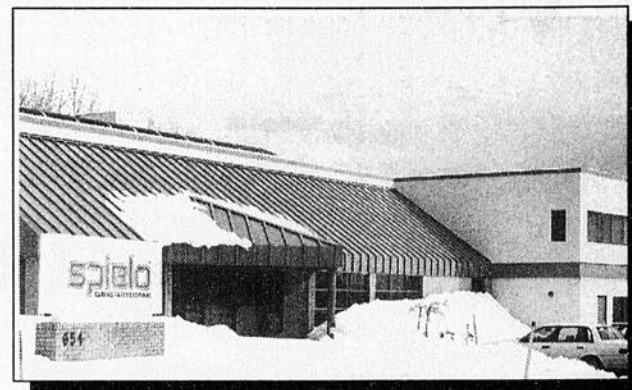
Puis vient le travail de mise en page, la reconstitution des plans ou l'insertion des illustrations. Enfin, les documents en noir et blanc sont imprimés et assemblés, en série s'il le faut, sur une imprimante Docutech (Xerox).

Cette usine technologique tourne actuellement à pleine capacité. Un de ses clients lui donne jusqu'à 60 000 pages de texte à traiter par année. Le chiffre d'affaires ? Huit millions de dollars.



Ron Fournier, président.

# Pour Spielo, la loterie est une technologie



**S**pielo Gaming International, de Dieppe, près de Moncton, est la seule compagnie canadienne à fabriquer des terminaux de loterie vidéo. Des machines qui permettent de jouer légalement, pour de l'argent, au vidéo poker ou à d'autres jeux. Cette très jeune entreprise se développe si rapidement qu'elle est en train d'installer une seconde usine à Gaspé, au Québec.

« Les terminaux de loterie vidéo ne peuvent être vendus qu'aux gouvernements, » a expliqué Don Doucet, Directeur, planification et relations gouvernementales chez Spielo. Le Nouveau-Brunswick a été la première province canadienne à légaliser ce type de jeux, les autres provinces ont suivi, sauf l'Ontario et la Colombie-Britannique.

Au Québec, la loi a été adoptée, mais le gouvernement en est encore aux appels d'offres. Spielo a évidemment soumissionné, de même que ses quatre concurrents américains. « Nous sommes confiants, a affirmé M. Doucet. En général, tout le monde décroche une part du contrat, car il faut de la variété. »

Cependant, les terminaux de Spielo possèdent plusieurs avantages sur leurs concurrents. Tout d'abord, les jeux proposés sont plus attirants pour les joueurs. Des statistiques mensuelles montrent clairement que les terminaux de Spielo rapportent de 50 % à 300 % de plus que ceux de ses concurrents. Ils sont plus utilisés parce que répondant mieux aux attentes des joueurs.

Toute une série d'innovations technologiques les rend aussi plus intéressants.

Leur conception modulaire permet de remplacer toute pièce ou circuit en quelques secondes. Ils peuvent être

téléchargés à distance, ce qui est unique. Ils sont livrés avec 25 à 30 jeux préprogrammés.

Quand Spielo décroche un contrat, on parle alors de centaines, voire de milliers de machines. « Il est possi-

ble, a affirmé M. Doucet, que tous nos terminaux de loterie vidéo soient bientôt fabriqués dans notre nouvelle usine de

Gaspé. Notre usine de Moncton pourra ainsi se consacrer à la fabrication de nouveaux produits. »

## Chez Unisys, nous vous offrons le choix de trois plates-formes ouvertes client/serveur... parce qu'une seule ne vous donne pas le choix.

Pour aider votre entreprise à croître, un outil est indispensable: la plate-forme ouverte client/serveur. Pour



vous aider à choisir l'outil qu'il vous faut, Unisys dis-

pose de trois puissants systèmes ouverts client/serveur.

Nos systèmes UNIX de la **Série U** sont des serveurs et des postes de travail hors pair pour les applications commerciales — et ils offrent des fonctions complètes d'interconnexion de réseaux locaux et longue distance. Les PC de la **Série PW2 Advantage**, quant à eux, constituent le choix idéal pour la productivité personnelle et les applications de gestion à l'intérieur d'un réseau de façon transparente, à la fois pour MS Windows, NetWare, OS/2, SCO et Windows NT. Pour sa part, **CTOS** est un système reconnu à l'échelle internationale, fait sur mesure pour le service à la clientèle. Ses coûts d'administration



étant négligeables, il convient parfaitement aux applications client/serveur

reproduites. En outre, tous les systèmes client/serveur d'Unisys sont munis de microprocesseurs Intel.

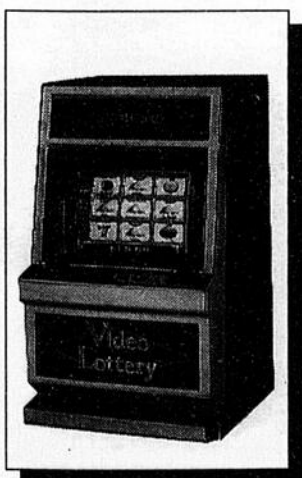
Téléphonez-nous au 1-800-361-8518, poste 200 et demandez-nous comment notre gamme de solutions client/serveur peut vous aider à frapper juste.

# UNISYS

Les réalisateurs

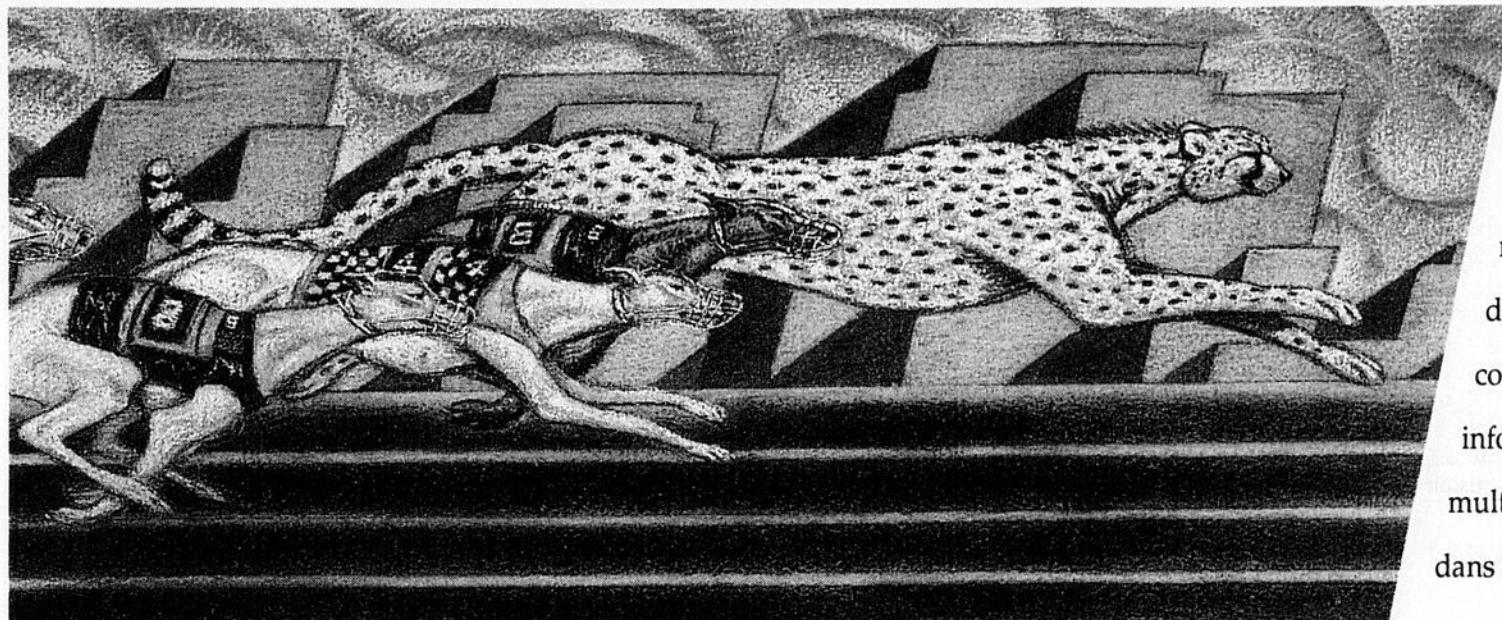
©1993 Unisys Corporation PW2 est une marque de commerce d'Unisys Corp.  
UNIX est une marque déposée d'UNIX System Labs, Inc.  
CTOS est une marque déposée de Convergent Technologies Inc.  
MS Windows est une marque de commerce de Microsoft Corp.

NetWare est une marque déposée de Novell Inc.  
OS/2 est une marque déposée d'IBM.  
SCO est une marque de commerce de Santa Cruz Operation.  
Le logo Intel Inside est une marque de commerce d'Intel Corp.



# Le Nouveau Brunswick

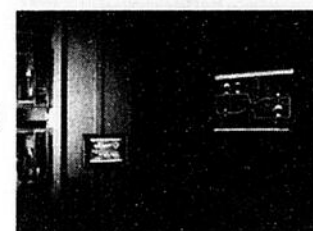
Le Nouveau-Brunswick émerge rapidement en tant que plaque tournante des affaires et de l'investissement en Amérique du Nord.



Ici, la technologie de l'information est une industrie en pleine effervescence. Un nombre sans cesse croissant d'entreprises oeuvrent à la conception de logiciels, de réseaux informatisés et de produits multimédia distribués partout dans le monde.

## Prend les devants en affaires

Pour le Nouveau-Brunswick, c'est plus qu'un honneur d'accueillir Softworld '94. C'est une reconnaissance des efforts soutenus qui ont été déployés afin de créer un climat propice à l'investissement et aux affaires.



Aujourd'hui, le Nouveau-Brunswick se distingue par sa main-d'oeuvre qualifiée, son emplacement géographique privilégié, ses coûts concurrentiels et son engagement envers le développement économique durable. C'est ce qui nous permet d'attirer de plus en plus d'entreprises des quatre coins du monde.

**Nouveau  Brunswick**  
C • A • N • A • D • A

*Pour plus de renseignements, communiquez avec Jacques Legendre,  
Expansion du commerce et investissement, Développement économique et  
Tourisme, C.P. 6000, Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H1 Canada.  
Tél.: (506) 444-4292 Téléc.: (506) 444-4277.*