

Les premiers impartiteurs ERP se manifestent au Québec

Yan
Barcelo

«Voudriez-vous avoir une centrale électrique dans votre entreprise ? », demande **Alain Boudreault**, président d'**Informatech**, une firme de logiciels de Laval qui fut peut-être la première à offrir au Québec un service ERP (*Enterprise Resource Planning*) en impartition.

C'est pourtant de telles centrales électriques que les entreprises ont implanté chez elles tout au long des années 1990. Mais voici que le mouvement des services ERP fournis en mode d'impartition est en train de renvoyer la centrale électrique hors des entreprises.

Le mouvement qu'on appelle *Application Service Providers* (ASP) n'en est qu'à ses balbutiements aux États-Unis, particulièrement au chapitre des ERP. Au Québec, il est encore plus embryonnaire, LES AFFAIRES n'ont repéré que deux fournisseurs actifs.

Informatech semble être la première à s'être lancée dans la mêlée en septembre dernier avec son service **app-e.com**, qui offre les modules de comptabilité, de gestion des ressources humaines et de paie. **CIO**, pour sa part, lançait au début d'avril la version ASP de son logiciel ERP, *e-Virtuo*, avec les modules de gestion des ressources financières et matérielles.

Le bruit court que des acteurs entendent lancer des services équivalents. **Oracle**, par exemple, entend transplanter au Québec et au Canada dans le courant de l'été l'équivalent d'un service ERP en mode ASP qu'elle offre aux États-Unis depuis plus d'un an.

Simple comme Internet

À entendre parler Alain Boudreault et **Marcel Brierley**, président de **CIO**, il ne semble y avoir que des avantages pour les entreprises à implanter un ERP façon impartition.

D'abord, les conditions technologiques sont minimales. En premier lieu, il faut bi-



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Alain Boudreault dit qu'en ayant recours à un ASP, les coûts peuvent être comprimés.**

en sûr disposer de micro-ordinateurs dans son environnement de travail. Puis, « n'importe quelle entreprise qui a accès à Internet a accès à *app-e.com* », dit M. Boudreault. Précisons que les modules ERP qu'offrent ces deux fournisseurs ont été modifiés de façon à fonctionner chez le client en mode fureteur Internet.

L'ERP en impartition, c'est le meilleur des mondes : le fournisseur prend en charge les problèmes et le client n'a que les avantages de l'application.

Ainsi, comme le souligne M. Brierley, **CIO** entretient chez elle tout l'environnement technologique des ordinateurs, serveurs, logiciels et réseaux que l'entreprise qui implante un ERP aurait normalement dû se payer.

Mal de tête majeur évité : **CIO** s'occupe de faire évoluer toutes les parties qui en ont besoin. Elle veille aussi à l'intégrité de la base de données, à la gestion des copies de sécurité, à l'embauche des

informaticiens, à la formation des techniciens. Bref, tous les tracas sont du côté de **CIO**.

« Au bout du compte, le client n'a qu'à utiliser son application. »

L'épineuse question de la sécurité

Évidemment, la question épineuse par excellence est celle de la sécurité. **Informatech** et **CIO** proposent des solutions à trois niveaux.

Aux premier et deuxième niveaux, les approches sont évidentes : mur pare-feu et encryption de toutes les transmissions. Ainsi, grâce à cette encryption, les communications entre le client et les applications du fournisseur circulent dans un réseau virtuel privé à l'intérieur du nuage Internet.

Le client qui veut plus de sécurité encore et éviter le réseau Internet peut louer de

la capacité de bande passante sur le réseau exclusif d'un grand fournisseur, le **RCEB** de Bell.

Informatech offre aussi à ses clients un système de porte-clés dont le mot de passe change aux 60 secondes. « On sait que 85 % des fraudes viennent de l'interne », dit M. Boudreault.

« Le plus souvent, les problèmes de sécurité proviennent de quelqu'un qui regarde par-dessus votre épaule et qui lit votre mot de passe à votre insu au moment où vous l'introduisez. Un porte-clés dont le mot de passe change à chaque 60 secondes contribue à éliminer ce danger », explique-t-il.

Il ne reste plus au client qu'à payer mensuellement. Combien ? Les taux varient selon le nombre des utilisateurs, leur fréquence d'utilisation et la quantité des transactions. Les taux se situent autour de 300 \$ par mois par utilisateur, mais peuvent être aussi hauts que 500 \$ et aussi bas que 100 \$.

Comment ces prix se comparent-ils à ceux qu'implique une implantation à l'interne ?

Tout d'abord, il faut noter qu'une implantation ERP impose la coûteuse étape de la réingénierie des processus d'affaires de l'entreprise, qu'on procède à l'interne ou en mode ASP. Viennent ensuite les coûts de matériel, de logiciel et d'opération courante.

Selon une étude de la firme **Cherry Tree**, ces coûts peuvent être de 30 à 50 % moindres en mode ASP que si on les assume à l'interne. ■



app-e.com

Pour de plus amples renseignements communiquez avec M. Daniel Mainville à l'adresse suivante :
1, place Laval, bureau 400
Laval (Québec) H7N 1A1
Tél : (450) 629-7722, poste 167
ou sans frais 1-800-923-4229
Fax : (450) 629-0200
dmainville@app-e.com
www.app-e.com