

# Technologies de l'information



Réseau inter logiQ

## À l'affût des plus récentes innovations

Luc TITILEY  
Collaboration spéciale

Le Réseau inter logiQ est le plus important regroupement d'entreprises de technologies de l'information et des communications (TIC) au Québec et regroupe 300 membres représentant près de 20 000 employés. Depuis 1990, le Réseau appuie ses membres dans la commercialisation de leurs solutions d'affaires. Le Réseau inter logiQ travaille principalement avec les dirigeants d'entreprises de technologie et de logiciels qui sont les décideurs au sein des PME technologiques.

Madame Nicole Martel est présidente et directrice générale du Réseau inter logiQ. Par ses contacts avec les entrepreneurs et les entreprises innovantes, elle demeure constamment à l'affût des changements dans le domaine des TIC. Parmi les pratiques qui s'imposent de plus en plus comme références, elle mentionne le SAAS (*software as a service*), qui prend place tranquillement au Canada mais qui existe depuis déjà un certain temps chez nos voisins du Sud.

Dans cette optique, les entreprises informatiques axent de plus en plus sur la qualité du service et changent complètement la façon de commercialiser leurs produits. «Un des objectifs est de simplifier la distribution du produit en hébergeant, par exemple, une application chez un tiers parti, explique Mme Martel. Concrètement, cela évite que le technicien n'ait à se déplacer dans les bureaux du client, puisque l'application réside chez le développeur. Les étapes de l'implantation et de l'intégration sont pratiquement éliminées et il ne reste qu'à personnaliser l'interface selon les besoins du client.»

Bien que les deux approches soient axées sur le service et le lien accru avec le client, le SAAS se distingue clairement du logiciel libre, aussi connu sous l'appellation «*open source*». D'après Mme Martel,

l'open source peut convenir pour certains types d'organisations, notamment des organismes publics, mais comporte aussi des paradoxes importants qui peuvent pousser plusieurs à choisir d'autres options. Parmi ces paradoxes, certains problèmes de sécurité informatique ont déjà fait la manchette et continuent d'inquiéter les experts. De plus, les aspects légaux ne sont pas encore tout à fait clarifiés quant à la commercialisation des logiciels libres.

Parmi les innovations qui prendront une place de plus en plus importante dans le quotidien de chacun, il y a le Web 2.0, que plusieurs considèrent comme la «version améliorée» d'Internet, grâce à une collaboration accrue entre le fournisseur et son client.

«Un peu à l'image de Wikipedia, explique Mme Martel, les utilisateurs sont invités à enrichir le contenu d'un site ou encore à améliorer un processus transactionnel, par exemple. Le Web 2.0 aura des conséquences importantes pour le commerce électronique et permettra aux entreprises de s'adapter rapidement aux exigences et besoins de leurs clients.»

À l'ère du téléphone cellulaire, les technologies sans-fil s'appliquent dorénavant à presque tous les secteurs d'activité. Depuis quelques années, l'appellation RFID (*radio frequency identification*) devient la norme. La technologie RFID consiste en une fréquence radio émise par une puce et qui permettra notamment de remplacer les «codes barre» dans la prise d'inventaires. Un capteur permettra de connaître rapidement les quantités, la valeur et les caractéristiques de différents stocks, simplement en analysant les signaux émis par les puces sur chacune des boîtes, par exemple.

Parmi les entreprises qui utilisent déjà cette technologie, mentionnons COSTCO, qui oblige ses fournisseurs à doter leur marchandise de puces émettrices afin de catégoriser les inventaires plus rapidement. Un endroit où cette norme RFID pourra



Nicole Martel, Présidente-directrice générale du Réseau Inter logiQ

s'appliquer est l'épicerie, où le montant total de la facture pourrait être calculé par un simple récepteur radio, ce qui réduirait considérablement le temps d'attente au supermarché.

### SOUTENIR LES JEUNES ENTREPRISES INNOVANTES

Au fil des ans, la présidente d'inter logiQ a appuyé plusieurs entrepreneurs dans leurs démarches de réseautage et de mise en marché. Elle reconnaît d'emblée la qualité des entreprises québécoises dans le secteur des TIC et leur capacité à développer des solutions avant-gardistes. Les exemples de réussite sont effectivement nombreux. Parmi ceux-ci, on peut mentionner Objectif Lune, une entreprise québécoise qui compte maintenant des bureaux aux quatre coins de la pla-

commente-t-elle. Les étapes du démarrage et de la pré-commercialisation ne sont pas encore supportées suffisamment. Les institutions financières ne sont pas prêtes à prendre des risques et les seules entreprises qu'on supporte sont celles qui ont un fonds de roulement positif après les 24 premiers mois. Dans un contexte où les innovations technologiques surviennent aussi rapidement et où les cycles de vente varient entre 6 et 18 mois, les premiers mois d'existence d'une entreprise sont cruciaux. À défaut d'un appui financier conséquent, plusieurs PME innovantes ne peuvent soutenir le rythme de la concurrence étrangère, même si leurs produits sont souvent de très grande qualité.»

Aux yeux de Mme Martel, les lacunes en financement sont également dues au désengagement des pouvoirs publics dans les dossiers de la recherche et du développement. Selon elle, «la mode est aux programmes sociaux» et les fonds disponibles pour le développement de technologies innovantes sont malheureusement à la baisse, tandis que les besoins dans ce secteur sont criants.

Ce désinvestissement public dans le processus de commercialisation, jumelé au fait que les institutions financières demeurent somme toute frileuses, a comme conséquence de fragiliser les jeunes entreprises émergentes. «Des études récentes indiquent qu'une moyenne de 32 mois de recherche et développement est nécessaire aux entreprises dans le secteur des TI avant d'obtenir un produit commercialisable.»

Évidemment, cette période de recherche peut s'avérer très coûteuse et, face à des perspectives incertaines, un nombre croissant de sociétés québécoises sont contraintes de vendre à des intérêts étrangers. Une situation qui inquiète la présidente d'Inter LogiQ : «Le problème devient préoccupant. On n'a qu'à penser Beenox, qui a été vendue à des intérêts américains, ou encore à Ad opt Technologies. Les exemples ne manquent pas.» ■

Si elle souligne la qualité des technologies québécoises, Mme Martel reconnaît que l'étape de la commercialisation et du marketing demeure souvent problématique. Parmi les raisons évoquées, il y a bien sûr la concurrence évidente des États-Unis, mais également le peu de financement auquel ont accès les entreprises d'ici.

«Il y a de l'argent, oui, mais celle-ci ne se retrouve pas au bon stade,