

CHRONIQUE

Didier Taormina

est directeur marketing produits et marchés de la division moyennes et grandes entreprises de Sage.



A client riche, utilisateurs satisfaits

Comment satisfaire les utilisateurs d'applications en leur offrant à la fois intelligence du métier et productivité tout en maîtrisant des budgets toujours plus réduits ? Aujourd'hui, le client léger devient synonyme de fluidité des échanges de données entre le poste client et le serveur, ce dernier concentrant les principaux éléments du système d'information. En proposant, pour plus de sécurité, une architecture orientée serveur, le client léger favorise des retours sur investissement pouvant dépasser ceux des parcs de PC les mieux gérés. Et répond aux besoins de flexibilité et d'adaptabilité des environnements informatiques. Il équipe ainsi le terminal monotâche comme le poste de travail le plus complet, manipule des pages HTML, fait fonctionner des applications Java ou exploite des applications texte sans infrastructure supplémentaire.

Mais qu'en est-il pour l'utilisateur d'un progiciel de gestion intégré ou de solutions spécialisées ? Où sont les applications métier performantes et mobiles, dont le potentiel a tant fait rêver à la fin des années 90 ? S'il est vrai que le client léger a entraîné la révolution du commerce en ligne, des sites d'enchères et des blogs, ce concept, pour l'utilisateur d'applications, brille par la légèreté des informations manipulables plus que par sa capacité à reproduire efficacement intelligence et productivité.

Le client riche réunit à point nommé les avantages respectifs du client léger et du client lourd, réconciliant la direction informatique et les utili-

sateurs en interne. Dans ce système, grâce au mariage des deux mondes, le logiciel client demeure accessible via un navigateur web. Mais il est utilisable au travers d'une architecture de type internet, intranet ou extranet. Il télécharge et exécute un ou plusieurs programmes qui engagent avec le serveur un dialogue normalisé en flux XML. Pour ce qui est de la consommation de bande passante, on se situe au point de convergence des demandes courantes d'applications client-serveur et client léger.

« Le client riche réunit les avantages du client léger et du client lourd, réconciliant le DSI et les utilisateurs en interne »

Du côté de l'utilisateur, seules sont rafraîchies les données du navigateur qui l'exigent. Ce qui améliore grandement le confort ainsi que les performances – surtout dans le cas d'un changement unique portant sur une zone de l'écran. Enfin, le point le plus pertinent reste la capacité du client riche à reproduire l'ensemble des comportements d'interface d'une application client-serveur sous Windows. Ainsi, l'usage de listes déroulantes et de fenêtres aide à profiter pleinement d'une application distribuée et mobile.

Là où les utilisateurs itinérants de l'entreprise devaient se contenter d'applications dérivées du back office initial – obligeant souvent à développer des compléments difficiles à faire évoluer et à maintenir –, le client riche s'appuie sur l'intégralité des fondamentaux fonctionnels et techniques du parc d'applications. Le dialogue entre le DSI et l'utilisateur final prend alors tout son sens dans le choix des applications qui formeront le système d'information de l'entreprise. A l'échelle microéconomique, c'est une forme de démocratie participative. **DSI**



P 14
MARCHÉ À PROSPECTER

La biométrie fait de l'œil aux entreprises



P 18
STRATÉGIE

NEC-Mitsubishi victime d'une pénurie



P 20
L'INVITÉ DE LA SEMAINE
MICHEL BENSADOU
Vice-président Europe de l'Ouest de Symantec

DÉCISION

DISTRIBUTION

SEMAINE DU 23 AU 29 FÉVRIER 2004



Par Sibylle Lhopiteau, rédactrice en chef

LindowsOS bouté hors de France

Qu'on se le dise, on ne marche pas impunément sur les plates-bandes de Microsoft ! Bien décidé à contrer la société Lindows.com pour « imitation illicite », Microsoft a déposé en 2001 une plainte contre l'éditeur pour empêcher l'utilisation de l'appellation Lindows. La semaine dernière, le tribunal de Seattle a tranché en rejetant les arguments de Microsoft. Lindows est donc autorisé à conserver son nom. Néanmoins quelle utilisation en faire puisque Microsoft a aussi engagé des actions un peu partout dans le monde contre les distributeurs pour interdire la diffusion de cette marque... En France, le problème vient d'être réglé : le seul distributeur qui revendait la solution libre Linux Lindows, a préféré signer un accord à l'amiable avec Microsoft. En échange du retrait des poursuites à son encontre et du non versement de 308 000 € de dommages et intérêts, le distributeur lyonnais Hermitage Solutions s'est engagé à cesser la commercialisation de LindowsOS. Qu'en est-il ailleurs ?

DISTRIBUTION ET SERVICES p. 4
FOURNISSEURS p. 10
MARCHÉ À PROSPECTER p. 14
TENDANCES p. 16

L'ÉVÉNEMENT

Le compte à rebours des normes IFRS

Le 1^{er} janvier 2005, les sociétés cotées devront présenter leurs comptes consolidés aux normes IFRS. Cette obligation concernera aussi leurs 25 000 filiales en France. Un chantier de taille pour les éditeurs et intégrateurs.

Les 7 000 groupes européens cotés, dont un millier en France, vont devoir présenter leurs comptes consolidés aux normes IFRS (International Financial Reporting Standards), initialement appelées IAS (International Accounting Standards). Dans leur sillage, leurs filiales vont, elles aussi, subir les effets de ce retraitement des données financières. Les maisons mères vont en effet être amenées à leur demander leurs comptes sociaux préformatés en IFRS, ou en multinorme. Les experts estiment ainsi à 25 000 le nombre de filiales concernées en France, et quelque 5 millions pour le périmètre européen. Quant aux entreprises indépendantes de tout groupe et non cotées, nulle obligation ne leur est faite de passer aux normes IFRS. Mais un certain nombre d'entre elles feront sans doute ce choix, si elles envisagent d'être filialisées, ou d'entrer en bourse, par exemple. Si nous sommes loin des grands travaux de l'an 2000 ou du passage à l'euro, ce chan-

tier laisse augurer de belles perspectives, tant dans sa préparation que dans le déploiement des solutions. Les grands cabinets de conseil et d'audit sont en première ligne. Les cellules projets des groupes font en effet appel à eux pour recenser, et mettre en place, parmi les 41 normes IFRS, celles qui les concernent. Cette première étape demande un fort accompagnement, d'autant que toutes les normes ne sont pas encore figées. Il reste donc beaucoup de travail, tant pour les groupes que pour les filiales. Une voie dans laquelle s'engagent les cabinets de conseil plus modestes. « Dans un premier temps, les maisons mères vont respecter l'obligation qui leur est faite au 1^{er} janvier 2005. Puis, une fois les règles établies et comprises, elles les diffuseront et les mettront en œuvre dans les diverses structures du groupe. Nous avons donc là un vrai rôle à jouer », estime Patrick Girard, directeur d'Orga Consultants. La société proposera d'ailleurs une prestation globale dès la fin du premier **Suite page 3 ►►**



Didier Taormina, directeur du marketing produits de Sage.

Jean-Louis Destros