

Le coin du professionnel

SÉCURITÉ INFORMATIQUE

CheckPoint met votre navigateur dans une bulle

Alors que les menaces informatiques ne cessent d'évoluer, CheckPoint Software Technologies a mis au point un système qui protège le navigateur Internet, nouvelle cible des malveillants. Son nouveau produit, ZoneAlarm ForceField, est actuellement en test. Il sera commercialisé en France au cours du premier trimestre 2008, sans doute à un prix de 30 euros. Son principe est d'enfermer le navigateur dans une bulle virtuelle. De cette manière, les téléchargements automatiques de code malveillants sur le disque dur deviennent impossibles. Si d'aventure vous surfez sur un site dangereux et si celui-ci essaye de vous envoyer un code exécutable, ForceField va « émuler » votre PC : le code sera bien téléchargé mais dans une zone qui sera automatiquement effacée à la fin de votre session Internet. Cette technologie protège le PC de ce qui se trouve sur Internet mais aussi le navigateur de ce qui peut se trouver sur le PC. Cela signifie que si votre PC est déjà infecté, ForceField l'empêchera de contaminer d'autres sites ou d'autres serveurs. Par ailleurs, dans le cas où vous naviguez sur un site de *phishing* ou d'hameçonnage, le logiciel ZoneAlarm ForceField va faire apparaître une fenêtre pour vous avertir de la situation. De même pour les *malwares* qui espionnent les frappes du clavier ou les affichages à l'écran : ForceField brouille automatiquement les signaux récupérés par ces logiciels espions.

Security 2.0 selon Symantec

Le leader des solutions de sécurité commercialise sa solution Symantec Endpoint Protection. Elle a pour particularité de réunir les principales technologies : antivirus, antispyware, pare-feu pour ordinateur personnel, prévention d'intrusion et contrôle d'accès des périphériques. Le tout peut être géré sur une console unique. Ce package intègre diverses solutions de Symantec qui étaient vendues séparément. Il est livré avec un système de contrôle d'accès aux réseaux.

WWW.latribune.fr

Pas de licenciements économiques après une délocalisation fiscale

Diabeo permet de suivre le diabète à distance

Diabeo a reçu le grand prix des trophées de l'innovation organisés par le Syntec Informatique et Orange Business Services, dont « La Tribune » est partenaire. Il a été conçu par Voluntis, éditeur de logiciels pour la santé.

Par sa fréquence croissante, par l'inadaptation du système de soins actuel, par son coût économique et humain, par sa sémiologie riche, le diabète est un terrain pertinent d'expérimentation de la télémédecine. » C'est l'avis du Pr Pierre Benhamou du CHU de Grenoble, président coordinateur du groupe de travail Telediab de l'Association de langue française pour l'étude du diabète et des maladies métaboliques.

Telediab, qui travaille sur la télémédecine appliquée au diabète, est partenaire d'une vaste étude nationale, Telediab 1, lancée en juin pour un an au sein d'une vingtaine de centres hospitaliers français. Elle a pour but d'évaluer auprès de 180 patients diabétiques de type 1 un dispositif de télémédecine appelé Diabeo. Cette solution a été développée dans le cadre d'une collaboration scientifique entre Voluntis et le Centre d'études et de recherche pour l'intensification du traitement du diabète, que préside le Dr Guillaume Charpentier, chef du service de diabétologie au centre hospitalier de Corbeil-Essonnes.

« Quand nous lui avons présenté Medpassport, notre suite logicielle de suivi de la relation patient, le Dr Charpentier a été enthousiasmé.



Une jeune femme s'administre de l'insuline à l'aide d'un stylo à injection pour le traitement du diabète.

Il a voulu la focaliser sur les diabétiques de type 1 qui pratiquent l'insulinothérapie fonctionnelle », raconte Pierre Leurent, PDG de Voluntis. Avec l'insulinothérapie fonctionnelle, le diabétique bénéficie d'une liberté alimentaire totale. Il adapte simplement sa dose d'insuline en fonction de son taux de glycémie et de son alimentation, tout en notant ses prises quotidiennes dans un petit carnet. Le problème est que beaucoup de patients adaptent mal leurs doses d'insuline pour de multiples causes : ils suivent insuffisamment leur glycémie, fréquentent irrégulièrement les consultations médicales... Diabeo permet de contourner ces difficultés.

GRÂCE AU DISPOSITIF DIABEO, LES PATIENTS REÇOIVENT SUR LEUR SMARTPHONE UNE PROPOSITION DE DOSAGE D'INSULINE.

ment leur glycémie, fréquentent irrégulièrement les consultations médicales... Diabeo permet de contourner ces difficultés.

Avant l'expérimentation de Telediab 1, le système a déjà été testé à plus faible échelle de façon probante au centre hospitalier de Corbeil-Essonnes. Dans ce cadre, 120 patients testeurs ont été équipés par la division santé d'Orange, partenaire de l'opération, d'abonnements GPRS et de smartphones SPV M700 sous Windows Mobile. C'est leur carnet électronique, et ils y saisissent au moment de chaque repas leur taux de glycémie et leur alimentation. Les données sont transmises par GPRS au progiciel Diabeo qui réside sur un serveur Web sécurisé hébergé par Voluntis.

UN ACCÈS PERMANENT AU DOSSIER DES MALADES

Chaque médecin a au préalable défini dans le logiciel Diabeo les règles d'adaptation des doses d'insuline de ses patients, qui reçoivent immédiatement sur leur smartphone une proposition de dosage. Les équipes soignantes ont en permanence accès aux données contenues dans le serveur. Elles peuvent ainsi mener si nécessaire des consultations téléphoniques sans que les patients aient à se déplacer à l'hôpital.

Comme le praticien n'a pas à ressaisir les informations sur les taux de glycémie, l'alimentation, etc., les consultations sont centrées sur l'optimisation du traitement et l'éducation du patient. C'est un réel atout du système. Confrontés à un accroissement régulier du nombre de patients diabétiques, les services hospitaliers n'ont en effet d'autre choix que d'espacer les consultations à l'hôpital. Telediab 1 servira aussi à évaluer l'impact clinique et médico-économique de la solution. Le but est d'obtenir une prise en charge par l'assurance-maladie. ■

PATRICIA DREIDEMY

Les PGI s'ouvrent au plus grand nombre

LOGICIELS

Pour Christophe Raymond, directeur technique de Cegid, les progiciels de gestion intégrée vivent une mutation profonde.

Que penser du rachat de Business Objects par SAP ? Dans cette opération, le leader des progiciels de gestion intégrée (PGI) va récupérer un des grands acteurs des solutions d'aide à la décision. Cette évolution est logique. Alors qu'un PGI permet à une entreprise de maîtriser les flux de données générés par divers process (RH, commande, encours de production, gestion de la relation client, gestion de

la chaîne logistique), la *business intelligence*, domaine de prédilection de Business Objects, permet de donner du sens à ces données.

« DÉSINTÉGRATION »

« On ne peut plus concevoir de PGI sans outil décisionnel », remarque Christophe Raymond, le directeur technique de l'éditeur français Cegid. Il juge que le rapprochement des deux grands groupes est aussi l'illustration de ce qui se passe dans le monde des progiciels de gestion intégrée. « Peu à peu, les PGI sont en train de se désintégrer », note Christophe Raymond. Ils s'ouvrent au plus grand nombre et les utilisateurs ne s'en aperçoivent pas car les process sont intégrés aux outils bureautiques les plus répandus, comme Outlook de Microsoft. » C'est particulièrement vrai pour des process comme les congés, les

ressources humaines, la gestion de la relation client et la relance client.

Par ailleurs, l'architecture quelque peu monolithique des PGI subit elle aussi une phase de désintégration. « Chaque grand process est découpé en particules élémentaires », note Christophe Raymond. Ces particules peuvent être utilisables ou réutilisables à souhait au sein de l'entreprise comme un service. D'où le nom d'architecture informatique orientée service (SOA, *service oriented architecture*), qui, depuis trois ans, a bousculé de fond en comble le monde du logiciel d'entreprise.

Dans la pratique, il s'agit d'avoir un tronc commun sur lequel se greffent de multiples applications qui partagent toutes les mêmes données. Un commercial d'une entreprise appelle un client ? Le module CRM se met en place sur son écran. S'il tape des informations,

elles seront inscrites dans une base commune à toute l'entreprise. Ainsi, lorsque le service après-vente appellera le même client, les données ne seront plus erronées. Cette petite révolution pourrait lisser les cycles d'investissement des grandes entreprises.

POUR LES PME ET PMI

Enfin, la dernière grande évolution des PGI fait qu'ils peuvent enfin être maîtrisés par les PME-PMI, ce qui n'était pas véritablement le cas il y a cinq à dix ans. Cette possibilité découle de deux facteurs : l'interface utilisateur, qui reprend celles des grands outils bureautiques du marché (Microsoft principalement) et des produits spécialement conçus pour le *mid-market* (et pas une version diminuée de logiciels pour grand groupe). ■

P. B. ■