

SUPPLIERS AND PURGHASERS: THE INFORMATION LINK

Carolyn Watters

Novatron Information Corp.
Halifax, Nova Scotia.

Information is a commodity in the marketplace where suppliers of services and consumers of services exchange information during all stages of their interaction. Suppliers need to get information about their services to consumers, consumers need access to information about available services, orders must be taken, and bills for services tendered.

This presentation describes an implementation of an electronic information network, the Canadian Business Network (tm), for the supplier-consumer cycle. The purpose of such a system is to expedite information flow between the producers and purchasers of products and/or service. Such a system can assist both sales and purchasing by providing focused market coverage and by forming temporary but direct links between the supplier and purchaser of services and thereby reduce the time required from the start of enquiry to billing for a service.

The database combines both information on suppliers of services and on purchasers of those services. An important aspect of such a database is the structure into which data from a variety of sources can be mapped with integrity and consistency.

Users can view the data from the perspective of vendor or of purchaser. Access is iterative with entry portals that include service classification, corporate name, trade name, buyer name, as well as traditional keywords, with iterative narrowing such as

by location, service classification.

One of the interesting innovations of this system is the extension of the use of the information from traditional retrieval of data to the formation of temporary supplier-purchaser links. These temporary links are information contacts in the form of electronic mail, Envoy messages, FAX, telex, even Canada Post letters to close the link between the users and the suppliers.

The CBN is an example of the types of systems that need to be developed if the electronic marketplace is to become a reality. In addition the electronic use of what was previously a print media has resulted in the production of a different product when used in its electronic form.

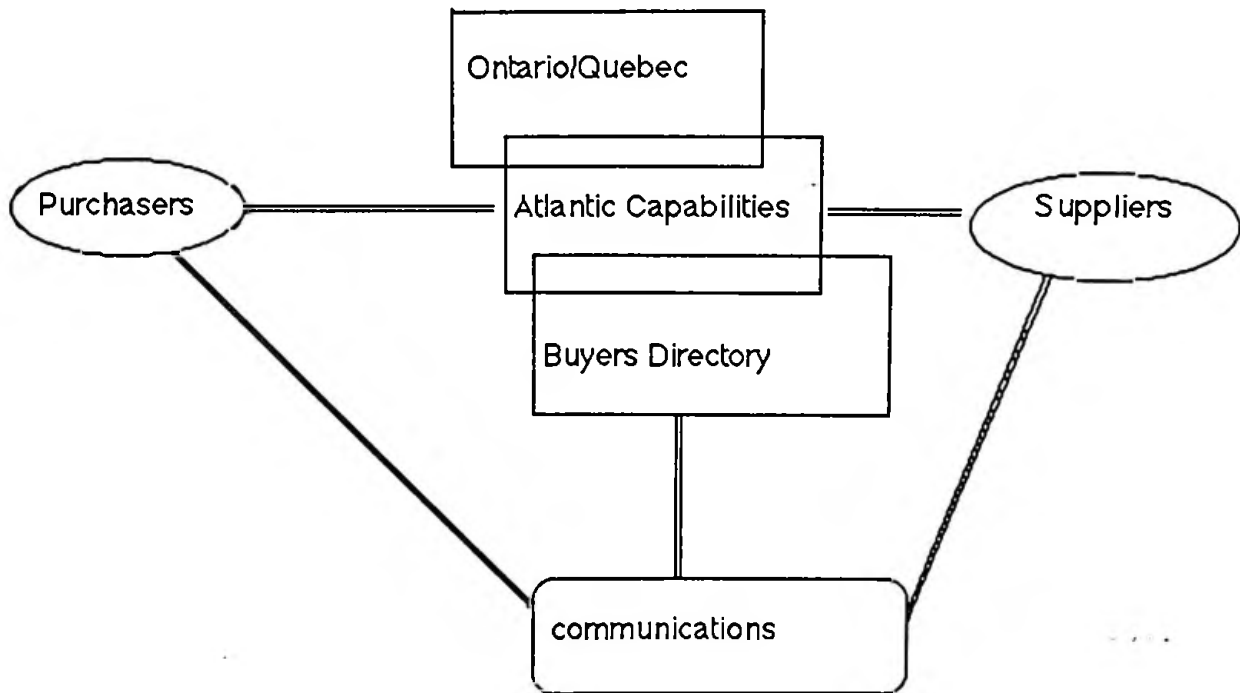


Figure 1. Purchaser-Supplier Link Using Capabilities Network

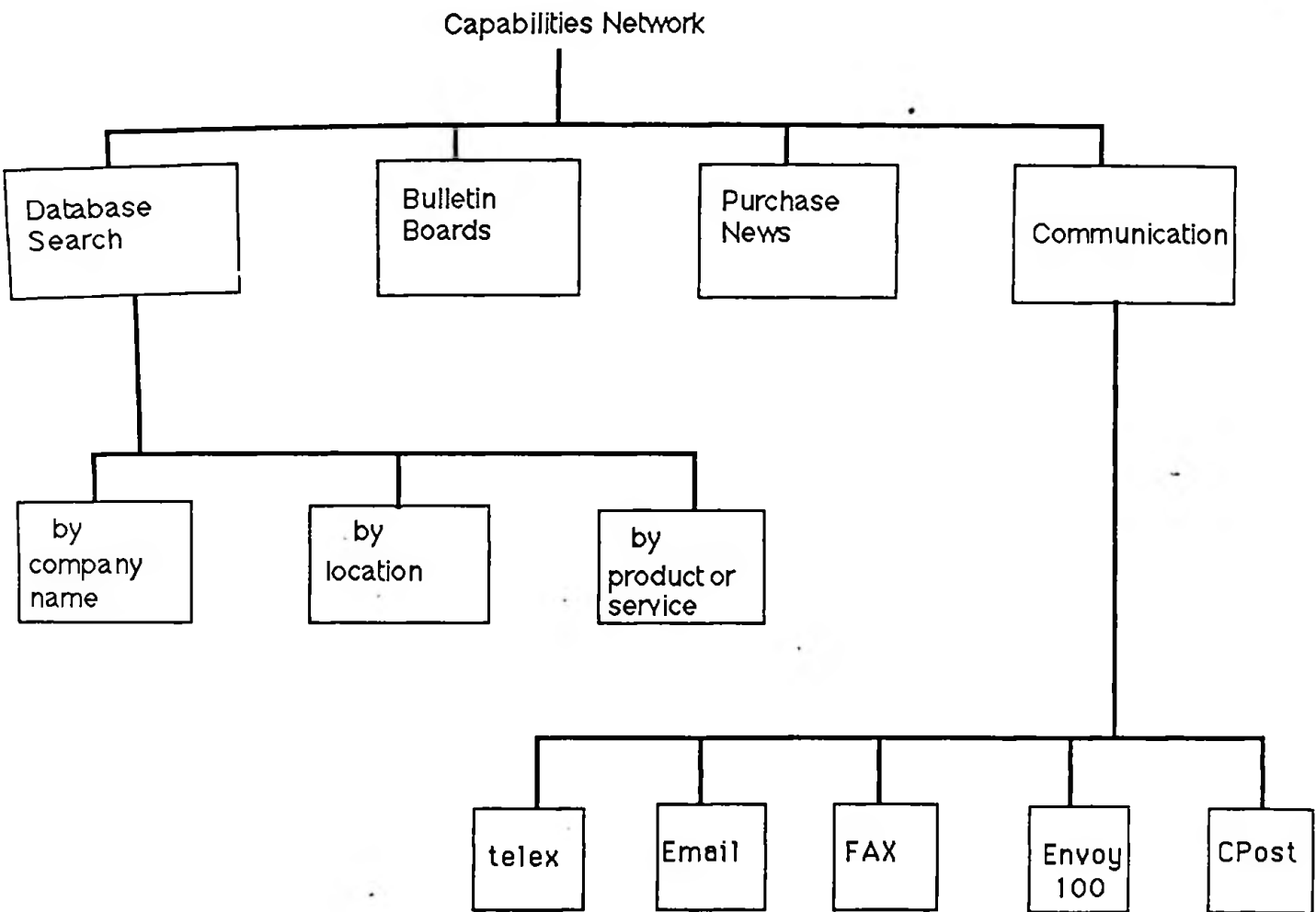


Figure 2. Overview of search and communication access paths

Fournisseurs et acheteurs : le lien de l'Information

Carolyn Watters
Novatron Information Corp.
Halifax, NS

L'information est un produit de base dans un marché où fournisseurs et consommateurs de services procèdent à l'échange d'information à toutes les étapes de leur interaction. Les fournisseurs ont besoin de recueillir de l'information sur leurs services aux consommateurs, les consommateurs doivent pouvoir accéder à de l'information sur les services disponibles, les commandes doivent être faites, et les factures pour services rendus soumises.

Cette communication décrit un exemple de réseau d'information électronique destiné à relier fournisseurs et consommateurs, le *Canadian Business Network (tm)*. Le but d'un tel système est d'accélérer le flot d'information entre les producteurs et les acheteurs de produits et/ou de services. Un tel système peut aider tant la vente que l'achat en fournissant une couverture précise du marché et en créant un lien temporaire mais direct entre fournisseur et acheteur de services, réduisant ainsi le temps requis entre le début de la recherche et la facturation du service.

La base de données contient de l'information sur les fournisseurs de services et les acheteurs de ces services. Un aspect important de ce genre de base de données est la cohérence et la probité avec laquelle des données en provenance de plusieurs sources peuvent être intégrées à sa structure.

Les usagers peuvent consulter les données depuis la perspective du vendeur ou celle de l'acheteur. L'accès est itératif et consiste en portes d'accès contenant une classe de service, une raison sociale, un nom de marque, le nom de l'acheteur, ainsi que des mots clef traditionnels. La recherche peut être limitée de manière itérative par ajout de catégories telles la localisation, la classe de service, etc.

Une innovation d'intérêt introduite par ce système est la capacité, outre la recherche documentaire traditionnelle, de créer des liens temporaires entre fournisseurs et acheteurs. Ces liens temporaires consistent en liens informatifs sous forme de courrier électronique, de messages ENVOY, de facsimilés (FAX), de télex et même de courrier ordinaire et servent à rapprocher usagers et fournisseurs.

Le *Canadian Business Network* constitue un exemple du genre de système qui reste à développer si l'on veut que le marché électronique devienne réalité. En conclusion, la conversion vers un média électronique de ce qui était auparavant un média imprimé a amené la production d'un produit différent lorsqu'utilisé sous sa forme électronique.