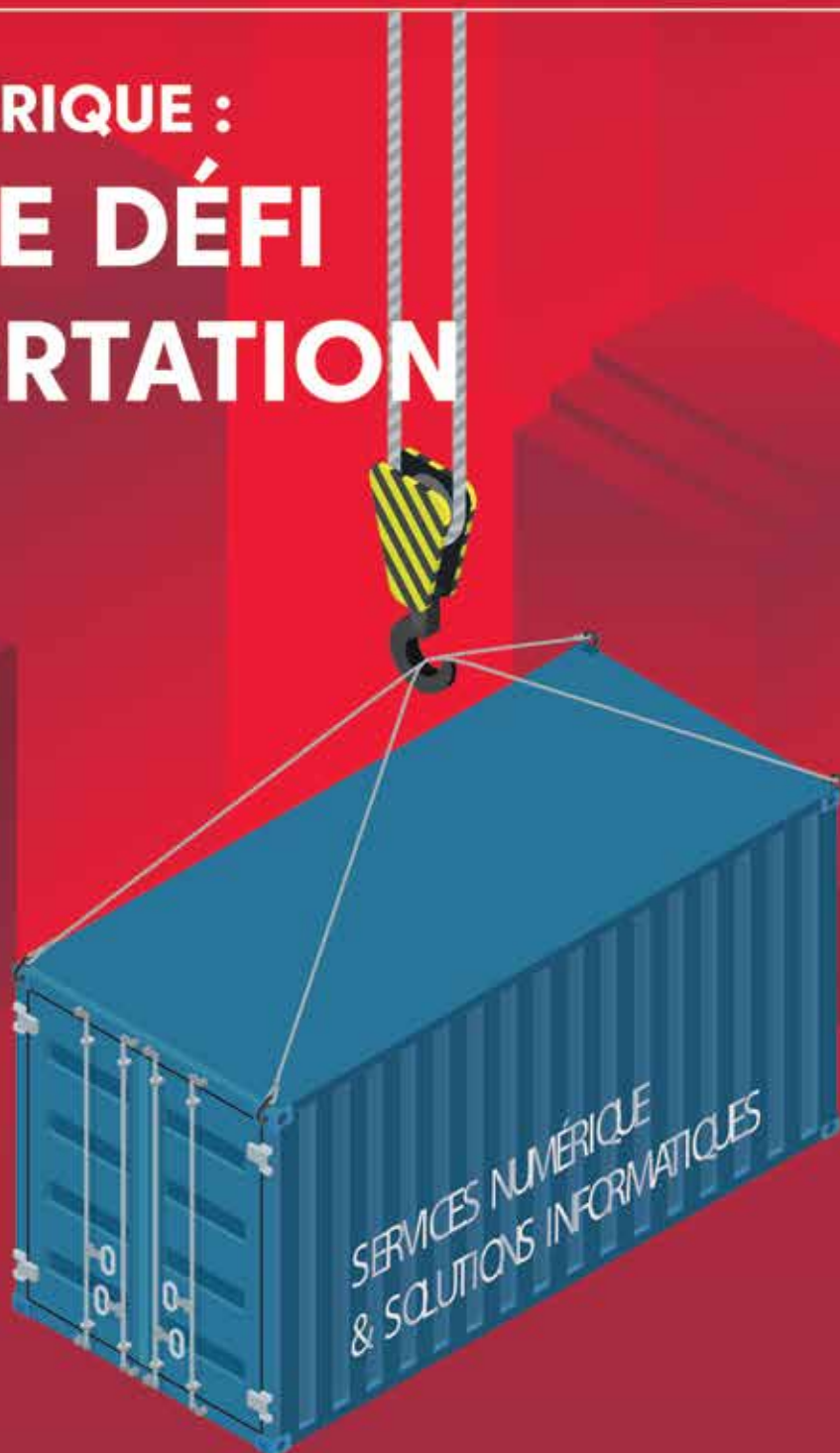




n'tic

MAGAZINE
GRATUIT
DES NOUVELLES
TECHNOLOGIES

ECONOMIE NUMÉRIQUE : RELEVER LE DÉFI DE L'EXPORTATION



MobiSpace

سيئر حسابك بكل سهولة
01100000000-0800110000



mobi
SPACE

التحميل مجاني عبر
Google play

موبيليس
Mobilis

www.mobilis.dz

BC Anep N° 1916004732 NTTC 143/20/02/2019

EDITORIAL

L'Algérie a enregistré des progrès significatifs dans le développement de son secteur des TIC ces dernières années. Au niveau des exportations aussi. Mais cela reste en deçà du potentiel de ce secteur « prometteur ». En raison de la concurrence mondiale dans ce domaine, des mesures de soutien à l'exportation devraient être mises en place pour inciter et aider les entreprises opérant dans le secteur des TIC à investir des marchés à l'extérieur.

Ceci passe surtout par des mesures incitatives pour la participation aux manifestations internationales spécialisées dans les TIC, l'organisation de campagnes de promotion de l'industrie locale à l'étranger et notamment en Afrique, la création de zones franches pour encourager l'exportation des produits et services TIC...comme stipulé il y a plusieurs années déjà dans le défunt programme e-Algérie 2013.

Aujourd'hui, il n'existe aucune stratégie pour développer la dimension internationale de ce secteur. Le Ministère de la Poste, des Télécommunications, des Technologies et du Numérique n'aborde même pas le sujet dans son plan d'action 2015 – 2019.

Pourtant, les besoins des entreprises du secteur des TIC, notamment celles versées dans les services, sont assez élémentaires. Et les mesures immédiates qui devraient être mises en place pour les accompagner le sont aussi. Il s'agit notamment de l'assouplissement de la réglementation de change jugée peu encourageante pour aller à l'export. C'est le premier verrou qui doit sauter. Et c'est le souhait de nombreux opérateurs de ce secteur. On vous en parle en détails dans notre dossier consacré aux exportations algériennes de biens et services TIC.

Bonne lecture

Yazid FERHAT

Rédacteur en chef



L'Info des tic en 1 clic !
www.nticweb.com

facebook.com/nticmag
@NticMagazine
lecteurs@nticweb.com
youtube.com/nticwebtv

© n'tic magazine 2009, Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite. Cette copie peut être utilisée dans le cadre de la formation permanente. Retirage et citations Toute utilisation à des fins commerciales de notre contenu éditorial doit faire l'objet d'une demande préalable.

n'tic

 MAGAZINE

N'TIC Magazine, une édition Sense Conseil

20, rue G – Les crêtes – Hydra - Alger

Tél. : +213 21 48 03 21

E-mail : hello@senseconseil.com

Directeur de publication

Nassim LOUNES

Coordinateur de rédaction

Yazid FERHAT :

yazid.ferhat@senseconseil.com

Rédaction

Yazid FERHAT

Massyle AIT-ALI

Rabah MEZIANE

Samir ROUABHI

Khaled RACIM

Yanis AHMIM

Service commercial

Amel SALHI

Tel : 0770.56.30.38 / 0770.95.99.09

amel.salhi@senseconseil.com

Directeur artistique

Redouane SAYAH

Graphisme

Rabah SAOUDI

Photogravure et Impression

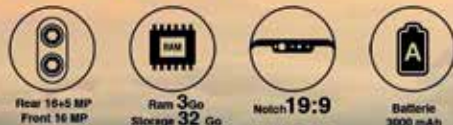
ETS IMPRIMERIE KHELLAF NADJIB

0661.77.02.70

Distribution

E-mail : info@nticweb.com

Allure M³ Lite





Accès
Internet

Communication
unifiée



icosnet



Cloud



Pour plus de détails contactez notre support commercial



0982 444 444

SOMMAIRE



ENTREPRISE DU MOIS

15 **Novasup** : Les nouvelles technologies au service de la communication

ENTRETIEN DU MOIS

17 Entretien avec **Nazim Saib** : Directeur Marketing-Mobile chez Brandt Algérie

DOSSIER

- 19 Economie numérique : Relever le défi de l'exportation
- 20 Des résultats en deçà du potentiel
- 20 Des compétences très qualifiées
- 21 Une stratégie nationale
- 21 Le poids de la législation de change
- 21 Huit recommandations pour relever le défi de l'exportation dans le secteur du numérique
- 22 Big Informatique : Un exportateur de logiciels
- 24 Entretien avec **Bilal Kalem**, Fondateur de Formini



GAMING

- 25 Toute l'actu des Gamers !
- 27 Les 15 sorties les plus attendues de 2019

BILLET D'HUMEUR

29 IA et business

HASHTAG

31 Instagram : Chute du nombre de followers de plusieurs utilisateurs

CONSO

32 Les bons plans du mois: ce qu'il ne faut surtout pas rater

DZ WEB

37 Baptisé **Dz-B2B** et créé par une startup algérienne : Un site de vente et d'achat B2B voit le jour en Algérie

ACTUS

- 06 Au MWC de Barcelone, **Condor** lance son nouveau smartphone « Allure X »
- 08 Lancement de la 5ème édition des **Algeria Web Awards**
- 10 Salon **Viva Technology Paris** : La participation algérienne revêt un cachet « officiel »

EVENT

- 11 Meet-up Event : L'Intelligence artificielle trouve son public à Alger
- 12 **Cisco Partners Technology Day** : Transformation numérique : Cisco Algérie présente ses solutions

Win max libre مع المزايا
:X.O | :D.Y.O @ Win max libre

Libre Win Max
2000 دج

مكالمات و SMS

غير محدودة

نحو موبيليس

35 Go

8 ساعات

نحو كل الشبكات

إستعمال مجاني

60 Go

هدية الترحيب

هدية الترحيب - مكالمة شهرين

موبيليس

www.mobills.dz

AU MWC DE BARCELONE, CONDOR LANCE SON NOUVEAU SMARTPHONE « ALLURE X »

En marge de sa participation au Mobile World Congress de Barcelone 2019, Condor a annoncé le lancement mondial en avant-première de son dernier smartphone Allure X, un modèle de la gamme Allure High end de Condor.

Selon un communiqué du groupe, Allure X est le « premier Smartphone en édition limitée lancée par une marque locale sur le marché Mobile en Algérie ». Doté d'un écran 6.39" AMOLED High-résolution Display, Allure X de Condor regorge de fonctionnalités de qualité dont le Finger print Indisplay pour une meilleure sécurité. Le Condor Allure X est équipé d'un double appareil photo arrière perfectionné de 16 MP/5MP et une caméra frontale de 8MP. Le nouveau Smartphone Allure X possède une batterie de 3500 mAh. Il est équipé d'un processeur MTK P70 12nm Octa-Core 2.1GHz, d'une mémoire vive (RAM) de 6Go et d'une mémoire interne (ROM) de 128 Go extensible. Condor a occupé un stand de 100m²



au MWC de Barcelone aux côtés de plus de 3000 exposants venus de plus de 200 pays pour offrir un panorama complet de ses produits et services et présenter ses nouveautés en exclusivité mondiale. Le stand de Condor a permis aux visiteurs du MWC de Barcelone de découvrir les dernières innovations et produits du leader algérien à la pointe de la technologie et certifiés aux normes internationales

de qualité et de sécurité les plus strictes. Le Mobile World Congress (MWC) est le plus grand salon de l'industrie de la téléphonie mobile. Il est organisé par la GSM Association, association qui regroupe 250 industriels et 850 opérateurs de téléphonie mobile. L'édition 2019 se déroule du 25 au 28 février à Barcelone, avec le slogan « Intelligent Connectivity ».

BRANDT ALGÉRIE SE LANCE DANS L'ASSEMBLAGE DE TÉLÉPHONES MOBILES

Brandt Algérie, filiale du groupe Cevital activant dans le secteur de l'électroménager, lance une unité d'assemblage de téléphones mobiles.

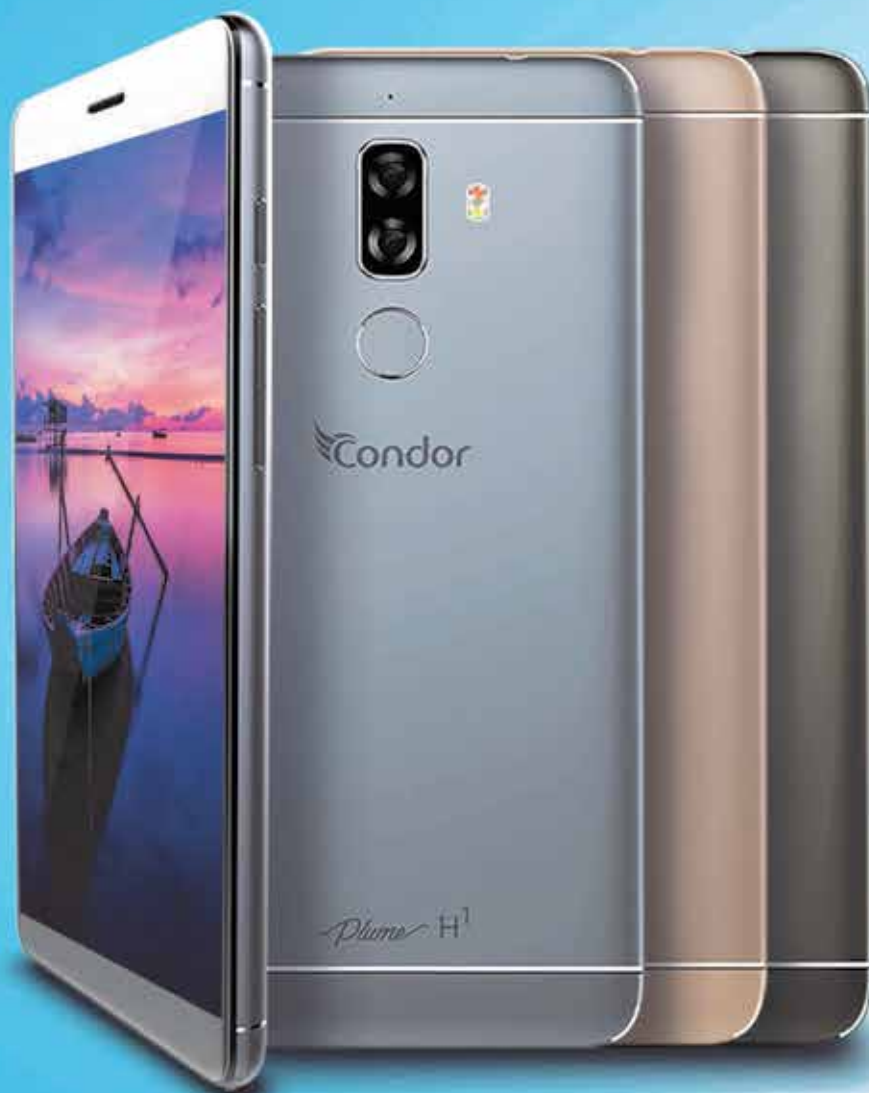
« Fidèle à ses engagements de marque à l'écoute des besoins du consommateur algérien, Brandt Algérie annonce le lancement officiel d'une nouvelle branche d'activité dédiée exclusivement au segment de la téléphonie mobile », indique un communiqué de l'entreprise. Selon la même source, deux modèles assemblés dans l'usine située à Sétif sont déjà disponibles dans les Brandt Stores. Il s'agit des smartphones BSTAR+ et BSTAR, jouissant « d'un très bon rapport qualité/prix ». « Dotés de technologies essentielles, des finitions léchées et d'un design méticuleux, ils sauront séduire des utilisateurs qui veulent donner du style à leurs vies », précise la même source. Le BStar+ possède un large écran HD+ de 5.45



pouces / 18:9 avec une mémoire vive (RAM) de 2 Go et une capacité de stockage interne de 16 Go, l'ensemble tournant sous le système Android-8.1Oreo. Il possède une batterie de 3300 mAh qui correspond à 200 heures en veille ou 15 heures d'utilisation

intensive. Il est aussi équipé d'un lecteur d'empreinte digitale. Brandt Algérie compte « conquérir des parts du marché algérien dans le segment de la téléphonie mobile » et promet de dévoiler « davantage de produits prochainement ».

Plume H¹



13+13MP
Rear Dual



16MP
Super Selfie



Qualcomm
2.2 Ghz



Battery
4000 mAh

LANCEMENT DE LA 5ÈME ÉDITION DES ALGERIA WEB AWARDS

La compétition qui récompense le meilleur contenu du web algérien « Algeria Web Awards » (AWA), est de retour. Organisée par l'agence digitale Shift'IN, cette compétition qui se donne pour mission de découvrir des talents et des projets web dans le but de les promouvoir revient, après deux ans d'absence, avec un nouveau format.

Pour sa 5ème édition, les organisateurs des AWA ont en effet opéré quelques changements, en introduisant de nouvelles catégories telles que Sattrups ainsi que des prix spéciaux. Cette année, le concours concerne un total de 20 catégories représentant sites web, applications et contenu sur médias sociaux. Trois prix spéciaux ont été introduits. Ils récompenseront l'entreprenariat féminin dans le domaine de la technologie, la meilleure application mobile de l'année et la meilleure campagne digitale de l'année. L'inscription aux AWA s'est ouverte du 12 février au 7 mars 2019. Les créateurs du web algérien participant à cette



compétition passeront devant un jury d'experts algériens et étrangers qui aura 3 semaines pour sélectionner les nominés pour chaque catégorie. Les résultats de la sélection seront annoncés le 30 mars sur le site de la compétition www.awa.dz. Un vote sera ensuite lancé à l'adresse du grand public, qui aura 2 semaines à partir du 31 mars pour voter pour ses sites web, pages sur les réseaux sociaux

ou applications mobiles préférés. Pour rappel, la dernière édition qui remonte à 2016 a vu la participation de plus de 1000 projets venant de 44 wilayas du pays et qui a suscité l'engouement de 45 000 votants. Brandt Algérie compte « conquérir des parts du marché algérien dans le segment de la téléphonie mobile » et promet de dévoiler « davantage de produits prochainement ».

L'ALGÉRIE A EXPORTÉ POUR PLUS DE 50 MILLIONS USD DE SERVICES NUMÉRIQUES EN 2018

Durant l'année 2018, l'Algérie a exporté pour plus de 50 millions de dollars de services numériques, a indiqué le 17 février dernier à Alger le ministre du Commerce Saïd Djellab.

S'exprimant en marge d'une conférence organisée à la SAFEX, portant sur la présentation de la participation de l'Algérie au Salon international Viva Technology qui se déroulera du 16 au 18 mai à Paris, le ministre a jugé ce chiffre dérisoire compte tenu du poids du secteur des services dans la structure des exportations algériennes hors hydrocarbures. « C'est l'équivalent du chiffre de l'exportation des fruits et légumes », a-t-il précisé. Pour lui, les services numériques est un « domaine qu'il faut encadrer et promouvoir ». « On peut multiplier par dix, voire par vingt les exportations des services numériques », a-t-il annoncé. Pour ce faire, M. Djellab a fait savoir qu'un travail de concertation avec l'écosystème de startups sera mené



juste après la participation algérienne au Salon Viva Technology pour faire des entreprises technologiques la « locomotive des exportations hors hydrocarbures ». Lors de son allocution prononcée à l'occasion de la participation officielle de l'Algérie au Viva Technology de Paris, le ministre a souligné que l'Algérie dispose

d'une « nouvelle stratégie export » où le secteur des services en est une composante importante. « En termes de potentiel à l'export, le numérique représente une réelle opportunité », a-t-il noté, rappelant que son département ministériel a inscrit pour l'année 2019 plusieurs événements technologiques majeurs.

Sofrecom, The Know-How Network

A propos de Sofrecom

Sofrecom, filiale du Groupe Orange, est une entreprise de conseil et d'ingénierie spécialisée dans le secteur des télécommunications. Sofrecom conseille et accompagne le développement et les transformations des opérateurs télécoms, des gouvernements et des institutions internationales.

L'offre de services et solutions de Sofrecom est globale et couvre l'ensemble des besoins métiers de l'opérateur : stratégie & Marketing, transformation digitale, innovation, modernisation technologique et conduite du changement.

Ces dernières années, plus de 200 acteurs majeurs, dans plus de 100 pays, ont confié à Sofrecom la conduite de leurs projets stratégiques et opérationnels.

Riche de sa diversité, avec plus de 1700 consultants et experts répartis dans 11 bureaux à travers le monde et issus de plus de 30 nationalités. Sofrecom est avant tout un réseau de femmes et d'hommes, un puissant réseau de savoir faire et d'expertises qui relie ses clients, les experts Orange, ses partenaires industriels et locaux.

Sofrecom, The Know-How Network

Nous intervenons dans plus de 100 pays



● Nos bureaux

● Nos clients

50
années
d'expérience

+200
clients

+1700
consultants et
experts

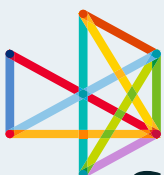
11
bureaux sur
les 4 continents

Contact Sofrecom Algérie

219, rue de Cirta - Hydra
Alger
Algérie

mail: ldcontact@sofrecom.com

Tel: +00 213 21 60 70 67



Sofrecom
The Know-How Network

www.sofrecom.com

Part of the Orange group

SALON AFRICA PAY & ID EXPO : GIE MONÉTIQUE ALGÉRIE INVITÉ D'HONNEUR

Le salon annuel du paiement et de l'identification en Afrique francophone, Africa Pay & ID Expo (APIDE), se tiendra les 29 et 30 mars prochains à Marrakech (Maroc). Le GIE Monétique d'Algérie a été désigné invité d'honneur de la 14ème édition de cette manifestation qui réunira 1200 experts africains dans le domaine de la monétique.

« Cette invitation sera l'occasion pour le GIE Monétique de partager avec les 1.200 experts africains présents les avancées de l'Algérie en matière de paiement et d'identification, la transformation et la modernisation du système bancaire ainsi que le développement de l'économie numérique », indique un communiqué des organisateurs qui précise qu'une importante délégation algérienne représentant l'administration publique et le secteur bancaire participera également à cette 14ème édition de l'APIDE. « La présence du GIE



Monétique à cette édition d'APIDE est une importante avancée, et marque l'intérêt que porte l'industrie du paiement en Algérie à ce qui se passe dans les pays de l'Afrique du Nord, de l'Ouest et Centrale» a déclaré Hassan M. Alaoui, Président de i-conférences, organisateur de l'événement. Organisé autour de trois journées, 50 conférences et des formations,

3.000 m2 d'expositions dédiées aux innovations et solutions adaptées au continent, APIDE est le lieu d'échange et de networking par excellence dans une industrie en forte mutation. Plus de 75 intervenants africains et internationaux partageront avec les participants d'APIDE 2019 leurs visions et dernières tendances adaptées à la région.

SALON VIVA TECHNOLOGY PARIS : LA PARTICIPATION ALGÉRIENNE REVÊT UN CACHET « OFFICIEL »

L'Algérie aura, pour la première fois, son pavillon national au Salon international de l'innovation Viva Technology Paris qui se tiendra du 16 au 18 mai 2019 dans la capitale française.

La participation algérienne au Salon Viva Technology de Paris revêt cette année un cachet « officiel ». Le Gouvernement s'est fortement impliqué dans l'organisation de cette participation à l'un des plus importants événements dédiés aux nouvelles technologies.

La journée d'information sur la participation algérienne au Viva Technology de Paris, organisée le 17 février dernier à la Safex des Pins Maritimes (Alger) a été marquée par une allocution du ministre du Commerce, Saïd Djellab. Ce dernier a rappelé les efforts consentis pour assurer une participation de qualité des startups algériennes, « les



ambassadeurs du génie algérien » à l'étranger. Lors de son intervention, M. Djellab a souligné l'intérêt que porte le Gouvernement aux exportations dans le domaine numérique. Il a annoncé, à cette occasion, que les startups algériennes auront leur pavillon national étendu sur une surface de 100 m2. Les pouvoirs publics

prendront en charge 80% du coût de cette participation, ont expliqué les organisateurs. Viva Technology se tiendra du 16 au 18 Mai 2019 à Paris. Il ambitionne de rassembler plus de 2.000 startups et 100 000 visiteurs venant de plus de 95 pays.

MEET-UP EVENT : L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE TROUVE SON PUBLIC À ALGER

Meetup
1 ère édition Event

**L'intelligence
artificielle**

**Plus qu'un rendez-vous
Une experience unique**

Suite au succès sans précédent du Brain Event, Hind Tartag co-organisatrice de l'événement, a invité les Algériens à une nouvelle rencontre qui s'inscrit dans le cadre d'une longue série de rendez-vous autour de différentes thématiques d'actualité « Le Meet-up Event ».

Par Yanis Ahmim

Dans un monde connecté et sans cesse emporté par sa propre vitesse, l'Intelligence Artificielle se veut véritablement enjeu d'avenir. D'ores et déjà présent dans notre quotidien à travers nos mobiles, tablettes et ordinateurs, cet outil conditionne le présent tout en offrant des perspectives futures des plus étonnantes. Avec

sa jeunesse ayant déjà adopté toutes les technologies modernes, l'Algérie possède tous les atouts nécessaires pour se développer à travers l'IA. L'écosystème actuel est-il prêt à accueillir ce nouveau modèle ? Les acteurs économiques et technologiques algériens sont-ils conscients du potentiel et de l'importance de l'exploitation de

ce domaine ? Afin de répondre à toutes ses questions, la première édition du MeetUp Event a opté pour thème l'Intelligence Artificielle. L'événement qui a rassemblé une foule nombreuse s'est déroulé début février au Théâtre national Algérien (TNA).



DE BRILLANTS CONFÉRENCIERS

Pour animer cette journée, deux talentueux et brillants conférenciers ont répondu présents.

Halim Faïdi, éminent architecte et urbaniste, il est fondateur de Studio A, de l'Algérienne de Management (AL2M) et de MayMuna Eng & Cons (Paris). Il a abordé la place de l'intelligence artificielle dans l'urbanisme et les villes intelligentes dans sa conférence « Le futur c'est maintenant ! ».

En deuxième partie, le consultant et conférencier de renom et trois fois doctorant, Idriss Aberkane, a tenté de répondre à la question : « L'intelligence artificielle est-elle

supérieure à l'intelligence humaine ? » à travers une intervention acclamée par le public.

Les deux conférences ont été suivies d'un débat enrichissant avec un public très impliqué composé essentiellement de startuiseurs, spécialistes, professeurs et professionnels de tout bord. A cette occasion, les lauréats du fameux concours de développement de concept imbriquant une IA ont présenté leurs projets. Sélectionnés parmi un bon nombre de participants par un jury qualifié et diversifié composé de Karim Abdelmoula, Sara Mehchem, Khaled Drareni et Samir Bellik. Les heureux gagnants dont « Wassim », 15 ans, ont bénéficié d'une formation en ligne certifiante d'une durée de 11

semaines, dispensée par Andrew Ng, professeur à l'université de Stanford et fondateur de Google Brain.

En somme, le meetup event premier du nom fût une expérience enrichissante et unique en son genre qui promet de receler bien d'autres surprises dans ses prochaines éditions.

Se voulant rendez-vous incontournable, le Meet-up Event s'engage à inviter les acteurs majeurs tels que Sidahmed Belkadi, Adlene Denni, Walid Ghanemi, le docteur Hassen Ait Kaci mais aussi Riadh Hartani, entrepreneur et créateur de startups technologiques, consultant et expert dans les projets numériques dont l'organisation de l'évènement « Alger Smart City ».

Cisco Partners Technology Day :

TRANSFORMATION NUMÉRIQUE : CISCO ALGÉRIE PRÉSENTE SES SOLUTIONS



Le Centre International des Conférences d'Alger Abdelatif Rahal (CIC) a abrité, mercredi 20 février 2019, la rencontre « Cisco Partners Technology Day », organisée autour des solutions basées sur les plateformes intelligentes hautement sécurisées, au service de la transformation numérique des entreprises.

Par Massyle Ait Ali

Organisé par Cisco Algérie en faveur de ses partenaires, l'événement a réuni l'ensemble de la communauté IT ainsi que de nombreux DSI des entreprises algériennes. Karim Sid Ahmed, Directeur Général, Cisco Algérie a ouvert le bal de cet événement grandiose consacré aux défis de la transformation

numérique des entreprises et les solutions que propose le leader mondial de la transformation numérique, de l'IT et des réseaux. Le DG de Cisco Algérie a insisté sur l'importance de « l'écosystème partenaires » dans le portefeuille de Cisco. « 95% du business de Cisco se fait à travers les partenaires »,

a-t-il indiqué, affirmant que cette approche leur permet de mieux cerner les besoins et les contraintes de ses « partenaires ». A ce propos, il a fait savoir que l'aspect sécurité qui a absorbé un investissement de 7 milliards de dollars ces trois dernières années, est « la valeur sûre » de Cisco.



ADOPTER LE CLOUD EN TOUTE CONFIANCE

L'aspect sécurité a d'ailleurs largement dominé les interventions des experts de Cisco qui se sont succédé pour présenter les dernières solutions dans le domaine du Cloud notamment, « qui a représenté 60% des dépenses IT en 2018 ». L'accent a été mis sur Cisco SD-WAN, une architecture basée sur le Cloud, alliant les technologies de Sécurité et de réseau étendu défini par logiciel (SD-WAN), afin d'encourager

les entreprises à adopter le Cloud en toute confiance.

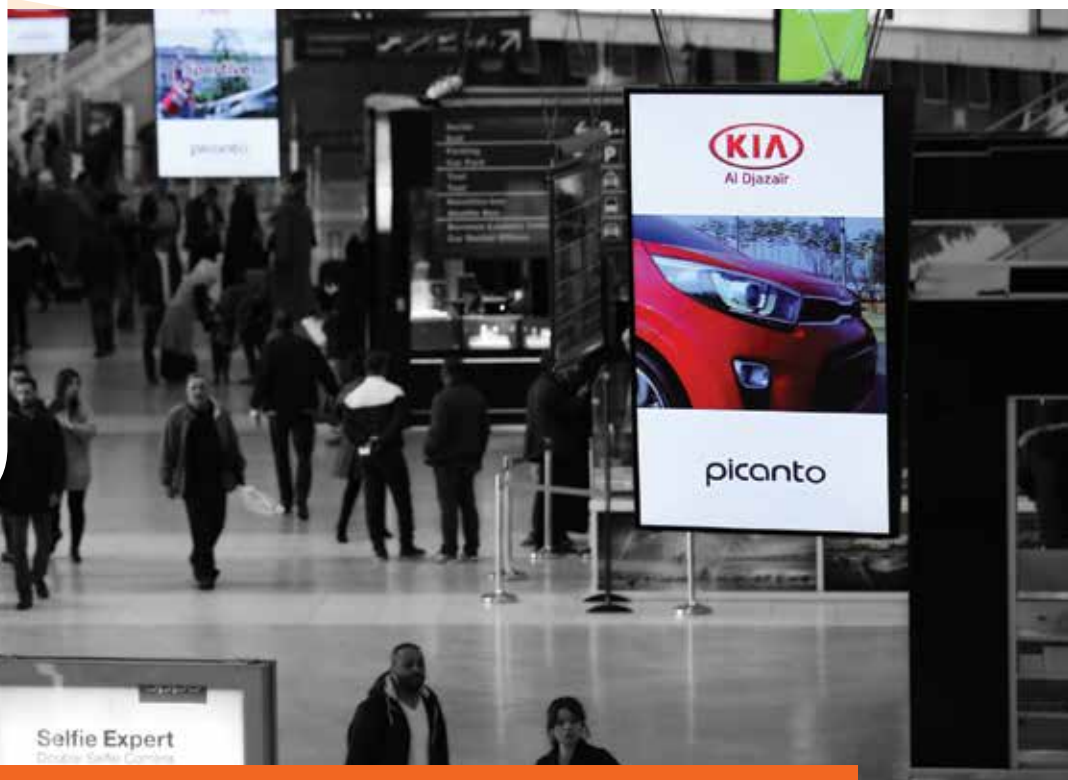
Selon les experts de Cisco, les solutions SD-WAN disponibles contraignaient jusqu'à présent les services informatiques à arbitrer entre expérience utilisateur et sécurité. En enrichissant son portefeuille SD-WAN, Cisco relève les nouveaux défis du Cloud Edge. Cisco SD-WAN permet aux services informatiques de favoriser la productivité des utilisateurs grâce à un usage simplifié et évolutif des applications. Intégrant aujourd'hui les meilleures technologies de

sécurité du marché, il garantit un accès sécurisé n'importe où, de l'entreprise au Cloud, explique-t-on. Notons que lors de cet événement, un espace a été aménagé pour les partenaires de Cisco Algérie qui ont réalisé des démonstrations sur les différentes architectures : Algérie Télécom avec une démonstration de Datacenter hyperconvergente (HYPEFLEX), Pc Compo sur la Collaboration- Visioconférence, Ares sur le Networking & DNA, IT2S sur Security Cloud et Foxnet sur la solution réseau Meraki.

NOVASUP : LES NOUVELLES TECHNOLOGIES AU SERVICE DE LA COMMUNICATION



Ryad Oussedik,
Fondateur de Navasup



Fondée en 2009, Navasup est un groupe de communication algérien qui propose au marché local de nouvelles offres quant à la dématérialisation des conteneurs d'information et la recherche et développement en rapport avec les nouvelles technologies de la communication. Le groupe s'évertue depuis à mettre en place des stratégies pertinentes et pérennes et conçoit des messages publicitaires idoines, s'adaptant aux aspirations actuelles des algériens.



« Comme en métamérie, la communication est une suite de possibilité de développement et d'innovation ». C'est ainsi que le Directeur général de Novasup Ryad Oussedik définit le métier de communication. A la tête du groupe de communication le plus en vue du moment, Ryad Oussedik pour qui le maître-mot dans la communication est l'innovation, s'emploie à appliquer ce mode d'organisation à son entreprise. Novasup définit clairement les métiers de la communication en les subdivisant en business units. Il y a le Pôle Htag, l'agence publicitaire qui se charge de conseiller et d'accompagner les annonceurs dans leurs actions marketing. Elle réalise pour leurs comptes des campagnes publicitaires animées par des actions plurimédia. L'Agence assure la réflexion stratégique, le volet conceptuel et créatif ainsi qu'un suivi rigoureux aux annonceurs qui sollicitent ses services. Elle place l'innovation et la créativité au cœur de toutes ses initiatives. Toujours dans la sphère digitale, le pôle Applinova, une entité spécialisée dans le développement des applications mobile sur plusieurs plateformes : iOS, Android et Windows Phone, a conceptualisé plusieurs applications pour des clients issus de secteurs d'activité variés, comme la presse écrite, l'agroalimentaire ou le commerce moderne. « C'est une activité de niche mais qui de fait trace l'avenir en termes de consommation », affirme-t-il. Et d'ajouter : « Dans les pays asiatiques, chaque application joue un rôle précis dans la vie quotidienne. S'agissant de nous, le système de paiement via le mobile est une technologie à laquelle Applinova aimerait participer dans le futur, nous attendons l'évolution du contexte juridique avec impatience ».

PLUS DE PRÉCISIONS AUX ANNONCEURS

Dans l'optique de proposer plus de précision aux annonceurs, Novasup

a aussi imaginé la technologie VisioCompta, une solution qui repose sur des caméras intelligentes, permettant de quantifier les flux humains pour étudier la fréquentation d'une zone stratégique donnée. « On a pu compter plus de 12 millions de personnes en une année », précise M. Oussedik. Selon lui, ces chiffres prometteurs viennent soutenir le troisième pôle, MetropoleHD qui pilote un réseau de supports digitaux intuitifs constitués d'écrans haute définition, dans le cadre du contrat d'affichage à l'aéroport international d'Alger, remporté par Innomedia, une régie d'espaces publicitaires partenaire de Novasup spécialisée dans l'affichage urbain, proposant un réseau d'affichage urbain, implanté dans des zones rigoureusement sélectionnées, qui englobent des axes d'audience conséquents. « Ensemble, nous avons pu bénéficier de ce partenariat fructifiant sur le marché. Selon nous Innomedia possède l'une des meilleures qualités de service actuellement. Mais au-delà de l'affichage grand format, c'est une régie qui croit au développement du secteur et qui s'y intéresse fortement. Le meilleur exemple justement reste l'aéroport d'Alger, avec un réseau de supports digitaux intelligents qui représente pour nous un indicateur de performance qui place le digital dans l'axe du développement futur », soutient M. Oussedik.

NOVASUP/ INNOMEDIA : UN PARTENARIAT FRUCTUEUX

Novasup et INNOMEDIA ont entamé leur partenariat professionnel en 2009, ayant pour « ambition de cliver avec les archaïsmes patents qui gangrènent le secteur de la publicité ». « Nous avons entamé cette aventure en espérant incarner un renouveau dans le monde de la communication. Ce secteur étant à un stade d'évolution embryonnaire dans

notre pays », explique-t-il encore. Selon lui, Novasup et INNOMEDIA cherchaient, à travers des réseaux de communication intelligents, à imposer la publicité comme une culture et un outil de divertissement à part entière. « Nous avons su exploiter les possibilités de participation que le gouvernement nous a offertes, notamment grâce au dispositif d'aide aux jeunes investisseurs », affirme M. Oussedik qui précise le groupe qu'il dirige affiche aujourd'hui une bonne santé financière, capable de s'allier à « des géants technologiques ».

BATAILLER POUR RESTER CONCURRENTIEL

Le DG de Novasup porte un regard optimiste sur le marché de la publicité qui ressent depuis peu les effets secondaires de l'austérité, en ce sens que les revenus publicitaires sont les premiers à être touchés par les restrictions budgétaires que la crise actuelle impose, « même si j'estime que le mot « crise » joue un rôle pervers, (...) tant il incite également à la récession. Chaque acteur doit, donc, batailler dans un terrain de plus en plus concurrentiel pour maintenir ses parts de marché relatives.

Le groupe Novasup mise sur la qualité de ses prestations et leur ponctualité pour rester concurrentiel. Sur ses projets à court terme, M. Oussedik annonce que Novasup compte investir davantage dans la R&D pour proposer des approches, des produits et des procédés toujours plus innovants. « Nous continuerons à lutter quotidiennement pour être à la fois un vivier d'emploi et une pépinière d'idées, et surtout renvoyer une image positive de l'entrepreneuriat aux jeunes qui souhaiteraient investir pour dynamiser l'économie du pays », a-t-il conclu.

NAZIM SAIB :



“ Nos smartphones répondent aux besoins actuels du marché et à la qualité Brandt ”



Nazim Saib :
Directeur Marketing-Mobile
chez Brandt Algérie

N'TIC Magazine : Présentez-nous la nouvelle division mobile de votre entreprise ?

Nazim Saib : Brandt vient de se doter d'une nouvelle business unit « Mobile ». Honneur pour nous de faire un tel lancement en Algérie et en exclusivité, avec un parcours historique de la marque Brandt existant dans plusieurs pays dans le monde. Cette unité d'assemblage de téléphones mobiles est hébergée dans notre complexe industriel au niveau de Guedjal à Sétif. Un complexe qui s'étale sur plus de 110 ha et qui abrite, en outre, les unités de fabrication des produits électroménagers. Durant cette phase de lancement, nous avons opté pour trois lignes d'assemblage et deux lignes de packaging qui sont opérationnelles. Ce sont des lignes conformes aux normes internationales, réalisées en étroite collaboration avec des experts

Brandt Algérie se lance officiellement dans la téléphonie mobile. Nazim Saib, Directeur Marketing-Mobile chez Brandt Algérie revient, dans cet entretien, en détails sur ce nouveau business lancé en exclusivité en Algérie. Les lignes d'assemblage hébergées au niveau du complexe industriel de Guedjal, à Sétif, assurent la production de smartphones qui « répondent à un besoin algérien et à la qualité Brandt », affirme-t-il.

mondialement reconnus dans le domaine. Au total, nous avons cinq lignes qui ont passé la phase test. Aujourd'hui, nous sommes en phase de production en masse pour certaines références. Ces lignes disposent d'une capacité de production de 1000 pièces /jour chacune, employant 200 personnes de formations variées. Les opérateurs qui sont sur ces lignes sont des techniciens bien sûr, les responsables sont des ingénieurs scindés en trois groupes répartis en équipes : Production, Qualité et Méthode. Pour ce projet, nous n'avons pas lésiné sur les moyens. Un investissement de 5 millions de dollars a été nécessaire pour le réaliser, notamment en matière d'équipement. Nous avons opté pour un équipement de marque. Sur la partie RF test tout est allemand, alors le laboratoire R&D et contrôle qualité, il est 100% équipé de produits allemand et japonais.

N'TIC Magazine : Pourquoi avoir choisi l'entrée de gamme pour le lancement de vos activité ?

NS : Le choix du lancement est justifié par le fait que l'entrée de gamme est relativement plus simple, sachant que la téléphonie mobile est un nouveau business pour nous. Nous prévoyons toutefois de nous lancer dans le segment haut de gamme, qui nécessite, par ailleurs, un peu plus de savoir-faire et de technicité que nous aurions acquis dans cette phase de lancement avec les deux premiers smartphones Bstart et Bstart+ qui sont déjà assemblés dans notre unité. Nous commençons en outre à étoffer et compléter notre gamme avec le lancement de notre flagship, le BOne durant ce premier trimestre 2019 pour aboutir en fin d'année avec une offre complète. Globalement, Brandt s'inscrit dans une logique de marque généraliste avec des produits pour chaque segment de prix et pour chaque besoin client. Nos téléphones vont répondre à un besoin spécifique du client algérien avec des prix étudiés.

N'TIC Magazine : Quel est le taux d'intégration de vos produits ?

NS : Pour l'heure nous ne pouvons pas parler de taux d'intégration. En toute transparence, nous

faisons de l'assemblage, mais du réel assemblage en SKD. Nous avons 33 étapes dans le processus d'assemblage. Ce que nous intégrons localement, ce sont les manuels d'utilisation, les fiches de garantie, le labeling etc. En clair, c'est tout ce qui est packaging. Mais, nous n'allons pas nous satisfaire de l'assemblage bien sûr. Bien au contraire, l'intégration s'inscrit dans notre projet. C'est un chantier ouvert. Dans une première étape nous travaillons sur le software. Actuellement les téléphones qui sortent des lignes d'assemblage sont customisés dans la partie software. C'est-à-dire que la version Android de nos téléphones est alimentée avec nos propres animations, sonneries, wallpapers (paysage algériens) etc. Nous avons par ailleurs ouvert un deuxième grand chapitre dans ce volet qu'est la surcouche. Nos équipes R&D travaillent en étroite collaboration avec Google sur la personnalisation, sous toutes ses formes, de la version Android de nos téléphones. Autre chapitre ouvert par Brandt, c'est d'avoir des lignes SMT ; ce sont des lignes de très haute technologie qui nous permettent de fabriquer les cartes mères. C'est une technologie qui est fonctionnelle dans les autres segments d'activité de Brandt en Algérie, comme la TV ou l'électroménager. L'unité Mobile va aussi intégrer cette technologie avec un process totalement robotisé. Personne ne le fait actuellement en Algérie. A Brandt, ce process sera déployé au maximum l'année prochaine.

N'TIC Magazine : Concrètement comment se fait l'assemblage d'un téléphone Brandt ?

NS : Comme je l'ai déjà dit, nous recevons des kits SKD, soit 33 composants, qui sont injectés au niveau de chaque ligne d'assemblage, suivant des étapes bien précises. Sur ces lignes, nous avons des ingénieurs de contrôle qualité qui veillent au grain, contrôlant scrupuleusement tout ce qui se passe durant toutes les étapes de l'assemblage. Une fois le produit assemblé, nous

procéderons au test de 100% de la production sur l'aspect réseau et connectivité notamment, grâce à l'équipement Rftest. Après cette étape, vient le contrôle Aging (vieillesse) où nous mettons toute la production journalière dans des conditions extrêmes pendant un temps limité par les équipes R&D. Le produit qui ne réussit pas le test est écarté. Ensuite, nous passons à l'étape packaging et labeling. Tout ce qui sort des lignes d'assemblage est contrôlé à 100% sur plusieurs étapes.

N'TIC Magazine : Quelle est votre stratégie pour glaner des parts de marché dans un secteur très concurrentiel ?

NS : La téléphonie mobile est un nouveau business pour Brandt. Nous tablons surtout sur la qualité pour être à la hauteur de la marque Brandt et sa renommée mondialement reconnue. Notre souci majeur est de développer des produits qui répondent à un besoin algérien et à la qualité Brandt. Ensuite, on parlera de parts de marché. Nous avons d'abord besoin d'avoir le bon feeling avec le consommateur et de partager avec lui la valeur Brandt qu'il connaît par ailleurs dans d'autres produits. Nous avons fait beaucoup d'études pour comprendre les besoins des clients algériens. L'exercice de cette année va nous donner les indicateurs qu'il faut pour pouvoir aller de l'avant. Encore une fois, nous nous positionnons comme une marque internationale généraliste qui va répondre à chaque besoin dans chaque catégorie, avec en prime un service après-vente de qualité, grâce à notre centre d'appel dédié au service client joignable au numéro court 3314 où des techniciens pourront guider les clients sur les manipulations. Pour des cas plus compliqués, nous disposons de 100 Brandt Stores qui recueilleront les demandes de réparation qui seront dispatchées à travers 5 centres de réparation répartis à travers le pays.

N'TIC Magazine : Avez-vous des projets à l'export ?

NS : Notre objectif premier est de développer notre business en Algérie. Nous nous focalisons à fond sur le marché algérien. Une fois stable sur ce marché, en tant que multinationale, Brandt va forcément aller vers l'exportation, comme cela s'est passé avec les autres produits de la marque notamment la machine à laver Top. Brandt est le premier exportateur d'électroménager en Algérie depuis 2017. Nous restons très confiants quant à la division mobile surtout que nos téléphones sont labellisés CE. Mais pour l'heure, notre production est destinée aux consommateurs algériens. Pour aller vers un autre marché, nous devons comprendre les besoins car chaque marché à ses spécificités. Quand nous aurons assez d'expérience et de savoir-faire pour développer et customiser des produits qui vont répondre à ce besoin, nous prendrons le chemin de l'export.

N'TIC Magazine : Que pensez-vous des récentes mesures prises par le Gouvernement, notamment le DAPS, vont-elles impulser le développement de l'industrie de l'assemblage ?

NS : Cette mesure telle qu'elle a été conçue va certainement réduire l'importation et encourager la production locale. Mais à elle seule, elle ne suffira pas. Il faudra probablement d'autres mesures administratives et douanières qui vont dans le sens de faciliter l'investissement dans ce secteur. En même temps, il faut venir à bout de la bureaucratie et l'instabilité réglementaire qui nuit à l'acte d'investir. Le Gouvernement doit avoir une vision et une stratégie claire pour développer cette nouvelle industrie en Algérie. Passer par de l'assemblage est une étape accessible au début. Mais, il ne faut pas rester juste à cette étape. Pour aller de l'avant, il faut une vision à long terme.

ECONOMIE NUMÉRIQUE : RELEVER LE DÉFI DE L'EXPORTATION

Dossier réalisé par : Yazid Ferhat

Le secteur des TIC a été identifié, dans un contexte de crise pétrolière, comme l'un des piliers de la construction d'une économie diversifiée. Mais la production de biens et services liés aux TIC reste en deçà du potentiel d'un secteur à forte valeur ajoutée.



La contribution du secteur des TIC au PIB stagne depuis quelques années autour de 4% et elle est essentiellement constituée par les télécommunications, la téléphonie et l'Internet mobiles notamment, loin de la moyenne mondiale qui est de 6,5%. Malgré cette stagnation, au chapitre du commerce extérieur, les choses commencent à bouger. La politique de l'Etat visant l'encouragement des entreprises à l'exportation et la création des sources de financement en dehors des hydrocarbures, commence vraisemblablement à apporter des fruits. En 2016, la valeur d'exportation des biens TIC a augmenté brusquement par rapport à 2015, selon les données de la Conférence des Nations unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). Après une stagnation autour de 1 million de dollars (aux prix courant) depuis 2012, les exportations algériennes de biens TIC qui englobent des catégories diverses telles que les ordinateurs et équipements périphériques, les équipements de communication, les équipements électroniques de grande consommation et les composants électroniques, ont atteint 6 millions de dollars en 2016. Cette tendance s'est poursuivie en 2017 où ces exportations avaient atteint 10 millions de dollars. Parallèlement, l'importation des biens TIC a connu la baisse significative, selon les mêmes statistiques. De 2,787 milliards de dollars en 2015, elles sont passées à 2,440 milliards en 2016 et 2,243 milliards en 2017. Notons que les exportations de biens TIC ne représentaient que 0,3% des exportations globales de l'Algérie en 2017 (0,2% en 2016), alors les importations de ces biens représentaient en 2017 plus de 4,8% de la valeur globale des importations (5,1% en 2016). Aussi minime soit-elle, cette

performance est l'œuvre des entreprises locales qui se sont lancées dans l'exportation des équipements de technologie, à l'image de Condor, Iris et Bomare Company (Stream System), mais aussi des entreprises comme HB Technologies, spécialisée dans les solutions informatiques et électroniques à base de cartes intelligentes.

Dans l'exportation des services liés aux TIC, les chiffres de la Banque Mondiale montrent que l'Algérie a enregistré une baisse importante depuis 2012. Ces exportations ont atteint 157 millions de dollars en 2017 contre 192 millions en 2016 et 255 millions en 2012, leur plus haut niveau depuis 1977. Il faut noter que dans la définition que retient la Banque Mondiale pour la catégorie « services de TIC », outre les services IT, les services postaux et de messagerie y sont également inclus.

DES RÉSULTATS EN DEÇÀ DU POTENTIEL

Les récents chiffres dévoilés par le ministre du Commerce Said Djellab seraient plus affinés, à ce propos. Le ministre avait annoncé le 17 février dernier que l'Algérie a « exporté pour 50 millions de dollars de services numériques en 2018 ». Quoi qu'il en soit, les exportations de l'Algérie dans ce domaine sont en deçà du potentiel existant. « C'est l'équivalent des exportations algériennes des fruits légumes », avait tonné le ministre pour illustrer l'insignifiance de ce chiffre par rapport aux potentialités de ce secteur.

Selon lui, en termes de potentiel à l'export, le numérique représente une réelle opportunité, car, c'est un secteur dont la demande mondiale explose et où beaucoup de niches restent à conquérir. Certes, l'Algérie dispose de plusieurs atouts qui permettront

aux PME, startups et grands groupes de la filière numérique de conquérir des parts de marché à l'export, et ce, grâce à sa proximité avec l'Europe pour développer des partenariats à l'export vers l'Afrique notamment. Ces parts de marchés sont-elles à la portée des entreprises algériennes ? Nos compétences sont-elles bien formées ?

DES COMPÉTENCES TRÈS QUALIFIÉES

« L'Algérie dispose de compétences très qualifiées. Mais cela ne va pas faire de nous des champions dans l'exportation. Les managers des sociétés de services IT doivent aussi penser à se former et former leurs équipes dans le management et le marketing pour gagner leurs galons d'abord dans le marché national, avant d'aller à l'export », soutient Fettah Ouazzani, Président du Réseau des Algériens diplômés des grandes écoles et universités françaises (Reage) qui s'est exprimé en marge du lancement de la participation officielle des startups algériennes au Salon Viva Technology de Paris. Le nombre d'entreprises exerçant dans le secteur de la poste, des télécommunications, des technologies et du numérique ne cesse d'augmenter ces dernières années. En 2010 elles étaient au nombre de 200 903, passant à 266 301 entreprises en 2016, selon les indicateurs de l'économie des TIC et de la poste du ministère de la Poste, des Télécommunications, des Technologies et du numérique. Si le secteur production des biens de la poste et des TIC domine avec 92 703 entreprises (34,81%), il est suivi de près par le secteur des services avec 89 064 entreprises (33,44%). Ces dernières sont-elles bien outillées ? Quelques-unes d'entre elles ont réussi à aller vers l'export, non sans relever de nombreux défis.

On peut citer, à titre d'exemple, la société de services et d'ingénierie en informatique M2I Services qui a réalisé plusieurs opérations d'exportation de services pour notamment des entreprises françaises et anglaises qui font partie de grands groupes. Elle a fourni un groupe français côté au CAC40 des services dans le développement d'applications métiers, la maintenance applicative et la maintenance évolutive. Il y a aussi Big Informatique, un éditeur et intégrateur de logiciels de gestion destinés aux entreprises créé en 1989 qui est allé jusqu'à ouvrir une succursale en Tunisie. Ses produits sont commercialisés dans plusieurs pays de l'Afrique francophone. Un hôpital au Congo est équipé d'une solution BIGClinic développée par des compétences issues des universités algériennes, formées par Big Informatique.

UNE STRATÉGIE NATIONALE

« Pour promouvoir les exportations de services numériques, il faut une stratégie nationale que doit élaborer le gouvernement en concertation avec les professionnels du secteur », soutient Karim Embarek, Manager de Xmedia & Event entreprise de communication sur Internet. Il n'existe pas de stratégie dédiée à l'exportation pour le secteur des TIC, mais le gouvernement promet d'intégrer les services numériques dans sa nouvelle « Stratégie Export-Algérie », avec un « encadrement et une promotion » à même de multiplier le chiffre des exportations par 10, voire 20 dans les prochaines années ». En attendant la mise en place de cette stratégie en gestation, les chancelleries algériennes à l'étranger doivent jouer leur rôle dans l'accompagnement des entreprises nationales dans leur démarche

export. « Ce que nous attendons aujourd'hui comme effort de la part de nos chancelleries c'est surtout de promouvoir nos entreprises et apporter toutes les garanties légales par rapport aux conditions de gestion de notre économie et rassurer nos partenaires à l'étranger », nous confiait Farid Lefkir, General Manager de M2i Services. Ce dynamisme qui manque à nos chancelleries ne rassure pas les entreprises étrangères qui veulent importer des services d'Algérie. Or, les services vont être dans le moyen terme un segment important dans l'économie algérienne.

LE POIDS DE LA LÉGISLATION DE CHANGE

Le poids de la législation de change pèse aussi lourdement dans la démarche export des entreprises de services numériques. « Pour la Banque d'Algérie exporter un logiciel ou un service par internet ce n'est pas du concret », explique Mohamed Saidi, Directeur Général de Big Informatique. En plus de rebuter les sociétés de services numériques, la rigidité de la législation de change s'agissant du rapatriement des recettes en devises fixé à 50% en Dinars, met aussi des milliers jeunes développeurs qui travaillent en freelance sur le carreau. Sur la page Facebook DZ Développeurs, des annonces de sociétés étrangères y sont publiées régulièrement. Elles recherchent souvent des développeurs de sites et d'applications mobiles. Les prestations sont facturées en devise, mais faute d'une législation de change favorable, ces jeunes développeurs sont contraints d'ouvrir des comptes à l'étranger. Développer la dimension internationale du secteur numérique

ne demande pourtant pas beaucoup d'investissements. Contrairement aux exportations de marchandises qui nécessitent beaucoup de logistique, les services numériques ne requièrent que quelques facilitations au niveau de la législation de change, moins de bureaucratie et une réelle volonté politique.

HUIT RECOMMANDATIONS POUR RELEVER LE DÉFI DE L'EXPORTATION DANS LE SECTEUR DU NUMÉRIQUE

Voici quelques pistes d'améliorations à apporter dans le cadre de l'exportation des produits de technologies (services) ou équipements (smartphones, tablettes, PC, Laptop), selon Mohamed Saidi, le Directeur Général de Big Informatique.

1. Possibilité de disposer de caution de soumission et de caution de bonne exécution en devises pour participer aux appels d'offres et aux marchés d'exportation.
2. Donner la possibilité aux entreprises de disposer de toute la somme en devises lorsqu'il s'agit de la vente de licences à bas prix (entre 30 et 500 euros l'opération). Aujourd'hui, plusieurs sociétés algériennes peuvent proposer des produits en ligne à des bas prix. Le temps que prend la procédure de rapatriement des devises à travers le circuit bancaire est d'un mois, en présentant tous les justificatifs. Il serait plus juste que ces montants soient transférés directement dans les comptes devises de l'exportateur au lieu de passer par l'accord de la Banque d'Algérie. Cela permettra aux entreprises un gain de temps



et disposeront d'une trésorerie rapidement.

3. Le taux d'assurance à l'export de la CAGEX est excessivement élevé il faut le revoir à la baisse.
4. Instruire les attachés commerciaux de nos ambassades pour servir de relais aux démarches de :
 - Retrait des appels d'offres dans le domaine IT
 - Dépôt des offres
 - Assistance et suivi des ouvertures de plis,
 - Communication avec les entreprises et futures clients
 - Lobbying
 - Conseil en réglementation du pays ciblé

A défaut, notre Cluster créera avec le Ministère du Commerce son agent sur les grandes places en Afrique (Abidjan - Yaoundé - Douala - Ndjamena - Dakar - Kinshasa - Niamey - Bamako) et pourquoi pas

les pays arabes et de l'Europe pour les équipements (smartphones et tablettes qui sont fabriqués en Algérie).

Ou bien de donner la possibilité au Cluster de créer un comptoir pour l'exportation des logiciels et équipements informatiques avec transfert de salaire en devises d'un employé selon une procédure transparente avec un suivi de la part du Ministère du Commerce et de la Banque Centrale.

5. Possibilité d'organiser des missions commerciales sur certaines destinations à fort business (Abidjan et Dakar, Douala ou Yaoundé) avec prise en charge par l'État dans le transport, le reste (hébergement et restauration seront payés par les membres du Cluster) pour rencontrer des partenaires et des clients et promouvoir nos produits afin de récupérer des commandes, avec possibilité de disposer de frais

de mission conséquents pour les démarches commerciales.

6. Autoriser les sociétés Algériennes à transférer dans un cadre légal, les montants des commissions des distributeurs et /ou partenaires ayant signé des contrats et ayant travaillé sur les commandes réalisée dans le cadre d'exportation. Il arrive souvent de faire appel à de la main d'œuvre locale, à disposer d'un distributeur pour la formation ou l'assistance dans le cadre d'un projet.
7. Faire participer les membres du Cluster à toutes les manifestations internationales avec participation de l'Etat dans le budget consacré à l'évènement, parce que les entreprises IT ne font pas beaucoup de marge pour pouvoir aller à l'international seules.
8. Dans le cadre des accords avec les pays, il serait intéressant que l'Etat propose des aides sous forme de technologies IT (payées par le budget de l'Etat) et cela permettra à nos sociétés de pénétrer les marchés à l'export très rapidement.

BIG INFORMATIQUE : UN EXPORTATEUR DE LOGICIELS

BIG Informatique est une société pionnière dans le domaine de l'édition de logiciels de gestion en Algérie. Créée en 1989 d'une volonté de « promouvoir l'industrie du software en Algérie », l'aura de son savoir-faire et de son expertise dépasse les frontières du pays. Elle a vu le jour à Annaba. Aujourd'hui, elle dispose de succursales à Alger et Oran et même en Tunisie. « J'ai commencé programmeur dans quelques entreprises publiques où j'ai développé des logiciels et des applications de gestion. Après je me



suis dit que mes capacités peuvent servir à un éventail plus large d'entreprises algériennes au lieu de rester chez une seule entreprise », raconte Mohamed Saidi, le Directeur Général de Big Informatique, diplômé du CERI (actuellement ESI) en 1983. Big Informatique a commencé par vendre du matériel informatique pour survivre « sinon on n'aurait pas pu financer le développement de logiciels ». « La Recherche & Développement nécessite beaucoup d'argent. Quelques 20 à 30% de nos revenus sont investis dans le développement et l'amélioration de nos produits et la formation de nos cadres et ingénieurs, issus de l'université algérienne », explique-t-il. Petit à petit, Big Informatique a acquis de l'expertise dans le domaine de l'édition de logiciels. Elle a gagné ses galons en Algérie, parvenant aujourd'hui à la quatrième génération de ses produits, en passant vers le développement de solutions

multiplateformes. Aujourd'hui, Big Informatique a développé plusieurs logiciels dans trois grandes catégories : gestion des entreprises (Finance, Comptabilité, Stock, Ressources humaines, Stocks...etc), gestion des marchés et projets (Marchés, Projets, Gestion immobilière, Gestion de patrimoine) et gestion de cliniques-hôpitaux (Gestion des hôpitaux, Gestion des officines, Gestion de cabinets médicaux...etc). Ces produits sont commercialisés dans de nombreux pays de l'Afrique francophone notamment. La première opération d'exportation remonte à 2008 quand les équipes de Big Informatique ont installé des logiciels de comptabilité chez un client installé en Italie. « C'est un client à nous en Algérie mais qui est installé en Italie. C'est à ce moment-là que nous avons réalisé que nos produits n'ont rien à envier à ceux des grandes firmes », raconte M. Saidi.

« La deuxième opération est intervenue en 2012. Nous avons vendu une solution de gestion d'hôpital au Congo où nous avons mis 6 mois à la mettre en place. Plus que tout, cette success story nous a donné une certaine assurance que nous sommes capables de mettre des produits algériens à l'export », poursuit-il. Les recettes en devises de Big Informatique ont atteint quelques 350.000 euros, un chiffre réalisé dans l'adversité d'un environnement peu favorable aux exportations de services IT. « En Algérie nous avons beaucoup de contraintes notamment administratives qui font qu'on n'exporte pas beaucoup. Cela ne va pas nous empêcher d'aller de l'avant. Nous comptons même créer un département dédié à l'export », conclut-il.

Bilal Kalem, Fondateur de Formini

« Formini a exporté pour plus de 50 000 euros de services de formation en 2018 »



Bilal Kalem
Fondateur de Formini

N'TIC : Pourriez-vous revenir brièvement sur le parcours de Formini ?

Bilal Kalem : J'ai créé la société iOS en 2012 à mon retour de France. Nous proposons aux entreprises de les accompagner lors de la mise en place de leur plateforme de virtualisation et cloud qui permet à l'entreprise de relever les challenges de mise en place de plateforme informatique hautement disponible. Afin d'accompagner nos clients, depuis 2012, nous livrons des formations dans notre domaine d'expertise. Formini a été créée en 2016 mais l'agrément n'a été signé par le wali d'Alger que le 2 mai 2017. Grâce à notre expérience de plus de 5 ans, nous avons en moins de 6 mois obtenu des marchés de formations avec des clients tels que Natixis Algérie, Lafarge/GICA, Télédiffusion d'Algérie (TDA), Samsung C&T Corporation et ETAC (les téléphériques d'Algérie qui remplace ETUSA). Nous avons signé aussi en octobre 2017 un

accord de partenariat avec VMware qui nous accrédite en tant que Training Center Authorized by VMware. Il existe en Algérie deux partenaires VMware seulement : Formini et un concurrent français installé en Algérie. Nous pouvons dire que nous sommes la première école de formation 100% algérienne partenaire formation VMware.

N'TIC : Quelles sont les ambitions de Formini ?

BK : L'objectif de Formini est de permettre aux cadres d'entreprises de bénéficier de formations (en mode classroom, en ligne ou sur site du client), sans se déplacer en Europe où aux USA, mais aussi de développer des compétences algériennes pour leur permettre d'acquérir des certifications reconnues dans le monde entier, dans l'optique de leurs ouvrir des perspectives de carrières internationales. D'habitude Sonatrach, par exemple, envoie ses ingénieurs en France pour les former aux nouvelles technologies VMware. Aujourd'hui, nos instructeurs algériens certifiés par VMware, délivrent des formations en Algérie chez Formini. Par conséquent, nous permettons à Sonatrach de réduire les dépenses liées aux frais de déplacement. Aussi, Sonatrach aura des interlocuteurs de formation algériens qui comprennent le marché ainsi que le besoin technique de l'Algérie. Nous avons commencé à exporter le service de formation vers l'Europe et l'Afrique francophone. Concurrencer et obtenir des marchés à l'international c'est notre objectif.

N'TIC : Justement, parlez-nous un peu de ces opérations d'exportation que vous avez réalisées ?

BK : Nos missions d'exportation consistent à envoyer nos formateurs algériens, qui sont bien formés, compétents et certifiés à l'international, pour délivrer des formations en nouvelles technologies. Parmi les pays où nous avons eu l'honneur de délivrer ces formations, je peux citer la France, la Belgique, la Suisse, la Côte d'Ivoire, le Sénégal, la R.D. Congo (Kinshasa), Madagascar et Haïti en une année seulement, c'est-à-dire durant l'exercice 2018, Formini a exporté pour plus de 50 000 euros de services de formation, totalement rapatriés.

N'TIC : N'est-il pas difficile pour une entreprise algérienne d'aller vers les marchés extérieurs dans ce secteur ?

BK : Le challenge a été surtout d'expliquer à la banque où nous sommes domiciliés en Algérie en quoi consiste l'exportation de services de formation. Car, à notre grande surprise, il fallait d'abord convaincre notre banque en Algérie de nous autoriser à obtenir un compte bancaire en devises et commencer à exporter nos services de formation. Cela nous a pris deux mois. Or, pour développer les exportations de services numériques, il faut mettre en place des mesures de facilitation et d'accompagnement pour les entreprises qui souhaitent exporter.



L'ESSENTIEL DE L'ACTU JEUX VIDÉOS

Par Yanis Ahmim

Le grand retour de Carmageddon ?

Si la mode est au remake et reboot, tendance qui consiste à raviver d'anciennes licences ayant fait leur preuve afin de gratter du chiffre d'affaires en jouant sur la fibre nostalgique des joueurs, THQ Nordic semble s'acharner sur ce modèle et annonce avoir mis la main sur un ancien titre « Carmageddon ». Ce jeu de course déjanté et des plus chaotiques ayant vu le jour en 1997 avait déjà été ressuscité en 2015 avec Carmageddon : Reincarnation mais ne connut pas de réel succès. Quoi qu'il en soit la firme semble bien motivée à acquérir toutes les licences, mais à quoi jouent-ils réellement ?



Le doubleur de Super Mario entre au Guinness Book

Quand on pense à Mario, on pense en général à Shigeru Miyamoto son créateur, ou alors à de lointains souvenirs d'enfance Mais connaissez-vous Charles Martinet son doubleur attiré ! « It's me, Mario ! » C'est cette même ligne de texte répétée et doublée à chaque volet ou dérivé du jeu par ce monsieur qui lui a valu une place au Guinness Book des records au titre de la « personne ayant doublé le plus de fois un même personnage de jeu vidéo », et ce, après son 100ème doublage sur Super Smash Bros. Ultimate3.

Les fondateurs de BioWare reçoivent la médaille de l'Ordre du Canada

Classiquement remise aux sportifs ou aux artistes, l'Ordre du Canada serait l'équivalent de la légion d'honneur en France. Aujourd'hui ce sont bel et bien Greg Zeschuk et Ray Muzyka les fondateurs BioWare en 1995 dans la ville d'Alberta qui se sont vu attribuer cette haute distinction canadienne. Il s'agit là d'une première prouvant une fois encore l'impact majeur de l'industrie vidéoludique sur une économie nationale.



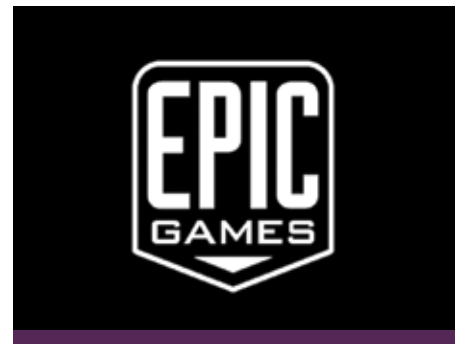


Metal Gear Solid en version jeu de plateau

Si la saga Metal Gear a pris fin, ce n'est pas le cas de la licence juteuse qui continue de faire parler d'elle. C'est à travers un partenariat avec IDW Games que Konami nous permettra de redécouvrir les aventures de Snake, Meryl, Otacon et Gray Fox dans un jeu de société à plusieurs scénarios et qui usera des compétences de chaque personnage dans des parties jusqu'à 4 joueurs d'une durée d'une heure en moyenne. On retrouvera à nouveau Snake dans un carton à partir de l'E3 2019.

Epic Games subit des poursuites judiciaires par plusieurs personnalités

Une danse est-elle protégée et propriété intellectuelle de la personne l'ayant imaginée ? C'est ce que la justice devra définir afin de trancher sur le sort d'Epic Games. En effet, initialement jeu de tir en Battle royal, Fortnite recèle également un aspect très social reflété par la présence de multiples interactions entre joueurs à travers des émojis tels que de la danse. Mais ces derniers sont loin d'être originaux : Donald Faison de Scrubs, le rappeur 2 Milly avec «Milly Rock», Alfonso Ribeiro pour «The Carlton» dans Le Prince de Bel-Air et même Backpack Kid avec son célèbre «The Floss». Cela va sans dire que la firme s'est faite pas mal d'ennemis.



Mortal Kombat got over here again

Titre culte et pilier des jeux de combat, Mortal Kombat annonce son retour durant les Game Awards avec une onzième édition. Actuellement détenu par Warner Bros, le studio NetherRealm est également en charge de cet opus après MKX en 2015 et la réussite fulgurante des INJUSTICE. Selon un communiqué de la firme, il faudra s'attendre à un moteur graphique flambant neuf et totalement mis en valeur grâce aux impacts et destructibilité de l'environnement mais aussi à une personnalisation poussée des « combattants ». Le jeu verra le jour le 23 Avril 2019 sur toutes les plateformes.



LES 15 SORTIES LES PLUS ATTENDUES DE 2019



Quelques jours après la fin des Video Game Awards, nous connaissons à présent les jeux qui auront le plus marqués l'année 2018. Il faut le dire, les joueurs ont été gâtés, God of War, SpiderMan et autres Red Dead Redemption 2. Il y avait clairement quoi se mettre sous la dent. Mais que nous cache l'avenir ? 2019 sera-t-elle une année aussi généreuse ? L'équipe N'tic a sélectionné pour vous les quinze sorties qu'il ne faudra pas rater en 2019.

1. Anthem

Sans doute le blockbuster le plus attendu de l'année 2019, Anthem est le dernier né des studios à l'origine de Mass Effect et Dragon Age, j'ai nommé Bioware. Le jeu promet de nous envoyer dans un

univers science-fiction futuriste des plus exotique et totalement multi-joueurs où l'on incarnera un « freelancer » en armure exosquelette dans différentes missions.

2. Ghost of Tsushima

Ghost of Tsushima est un jeu d'action prenant place au Japon féodal durant l'époque Kamakura où l'on incarnera Jin Sakai, un rônin qui adopte la voie du fantôme et fera face à l'envahisseur mongol sur l'île de Tsushima. En exclusivité sur PS4, la date de sortie n'est pas encore confirmée.

3. Devil May Cry 5

Devil May Cry est un jeu de type Beat'emAll dont le cinquième

opus prend place dans la ville fictive de Red Grave et se déroule plusieurs années après Devil May Cry 4. On retrouve un Nero plus âgé qui, depuis, a fondé sa propre agence d'extermination de démons. Très vite il voit son bras et arme « Devil Bringer » arraché par un mystérieux personnage qu'il décide alors de pourchasser en compagnie de son neveu Dante. Le jeu est prévu sur console dès le mois de mars.

4. Days Gone

Days Gone est un jeu d'action-aventure orienté survival horror, où le joueur incarne Deacon un biker chasseur de prime qui décide de troquer sa vie dans un campement sécurisé contre la route funèbre semé de Freakers occupant à présent le monde après une pandémie mondiale. Days Gone également en exclu sur PS4, sortira le 26 Avril.

5. CyberPunk 2077

Après un excellent The Witcher 3, l'équipe CD Projekt Red décide d'explorer les contrées du Sci-Fi avec CyberPunk 2077. Le jeu raconte les périples d'un personnage qui doit trouver sa place dans une métropole futuriste en l'an 2077 où règnent l'injustice et la pauvreté. Le héros doit donc choisir une faction entre les méga corporations et les mouvements rebelles tout en s'armant des dernières technologies d'implants cybernétiques. La date de sortie est encore à confirmer.

6. FarCry : New Dawn

Dans la catégorie des FPS à succès Ubisoft a frappé fort avec FarCry 5, la firme décide donc de rapidement enchaîner sur FarCry New Dawn, un standalone reprenant le même monde mais dans un univers post-apocalyptique. Le titre permet d'incarner un nouveau personnage personnalisable qui devra affronter les deux nouveaux antagonistes du jeu « Mickey & Lou ». Le jeu est sorti le 15 Février sur consoles et PC.

7. Sekiro : Shadows Die Twice

Si vous avez aimé Dark Souls et Bloodborne, vous adorerez Sekiro. Le jeu se déroule dans un Japon médiéval durant l'époque Sengoku, où le protagoniste devra se venger d'un samurai qui l'a attaqué et kidnappé son roi. Comme un bon FromSoftware, la difficulté sera au rendez-vous, cela dit, il ne faudra pas s'attendre à un aspect RPG ni de multijoueurs. Le jeu verra le jour le 22 mars sur consoles et PC.

8. Control

Guidé par Remedy Entertainment derrière la série Max Payne et l'excellent Alan Wake, le projet Control se déroule à New York au cœur d'une agence secrète, le bureau fédéral du contrôle, qui se retrouve sous l'assaut de forces surnaturelles. Le joueur incarne Jesse Faden dotée de pouvoirs télékinésiques qui tente d'y remettre de l'ordre. La licence paraîtra en 2019 sans plus de détails.

9. Crackdown 3

Bientôt à sa troisième séquelle, la série Crackdown se fait un nom parmi les sandbox games

et GTA-Like. Ce volet se déroule 10 ans après les événements de Crackdown 2 où une attaque terroriste d'origine inconnue met à terre les armées mondiales. L'équipe de l'agence est envoyée sur le terrain afin de détruire l'organisation Terra Nova présumée attaquante, coûte que coûte. La destruction a commencé le 15 Février sur XOne et PC.

10. Gears 5

L'atout majeur de Microsoft au côté de Halo, la série des Gears of War prochainement à son cinquième opus fait partie prenante du patrimoine vidéoludique de la précédente génération de consoles. Gears 5 reprend le flambeau et se concentre sur l'histoire de Kait Diaz une outsider de descendance Locust qui devra en apprendre plus sur ses origines étranges. La guerre reprendra au courant 2019.

11. Doom Eternal

Pilier des FPS et des jeux vidéo tout court, la saga Doom semble éternelle pour la plus grande joie des puristes qui accueilleront à bras ouvert le prochain volet Doom Eternal qui suivra l'épisode reboot de 2016. Les combats endiablés reprendront sur tous les supports au courant de l'année.

12. Man of Medan

Premier épisode d'une anthologie intitulée The Dark Pictures, Man of Medan, digne successeur d'Until Dawn continue sur la même lancée terrifiante. Le jeu se veut tout aussi narratif qu'horrifiant, il guidera un groupe de personnages tous jouables sur une aventure digne d'un Slasher américain où il sera question d'une sortie en mer pas

très agréable. L'histoire débutera quelque part en 2019.

13. Metro Exodus

Comme un bon Metro, l'histoire se déroule dans un univers soviétique dévasté et rongé par les radiations et autres bêtes atroces occupant les lieux. Une fois encore les survivants et notre protagoniste Artyom devront faire face à de dangereux ennemis d'autant plus hostiles pendant leurs quêtes d'une nouvelle vie à la surface, en dehors du métro. L'exode a débuté le 15 Février sur consoles et PC.

14. Mortal Kombat 11

Parmi les pionniers des jeux de combat, la saga Mortal Kombat ne semble pas vouloir s'essouffler. Déjà à sa onzième itération, le jeu semble encore en étonner plus d'un. Toujours aussi violent et mortel, Mortal Kombat 11 signera le retour des « Kombattants » acharnés et sans merci dans un univers totalement retravaillé et destructible sous un nouveau moteur graphique. Fight, le 23 Avril sur consoles.

15. The Division 2

A peine 7 mois après le déroulement du premier The Division, les agents reprennent du service dans un Washington DC toujours aussi dévasté et dangereux. Cette fois-ci, une véritable guerre civile éclate entre les survivants pacifistes et les vils maraudeurs. A l'instar de son prédécesseur, le jeu permettra une coopération poussée et inclura des éléments de A-RPG omniprésents. Le jeu sortira en Mars sur consoles et PC.

IA ET BUSINESS



Samir ROUABHI
Entrepreneur, Coach en entrepreneuriat

L'intelligence artificielle est là. Tout le monde croit savoir ce que c'est. Certains en sont fascinés, d'autres terrifiés. L'IA est la compétence la plus importante de ce siècle. Aussi importante qu'a été l'électricité pour la révolution industrielle. On a encore beaucoup de mal à appréhender toutes les conséquences de cette avancée sur nos vies privées et professionnelles. Comme, à peu près, tout ce qui devait être dit sur l'intelligence artificielle a été dit et même son contraire, tentons d'être plus concrets et parlons plutôt de l'impact de l'IA sur les entreprises et sur le monde professionnel.

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Nous jugeons une intelligence artificielle sur deux critères

principaux, qui représentent en fait les deux facteurs où un ordinateur a traditionnellement échoué face à des humains :

RÉSOLUTION DES AMBIGÜITÉS

D'abord, on caractérise une intelligence par sa capacité à prendre des décisions en environnement très incertain: quand nous prononçons une phrase aussi banale que la fameuse « Ma foi, c'est la première fois que je mange du foie dans la ville de Foix », un algorithme quelconque de reconnaissance vocale aurait énormément de mal à orthographier chacun des mots [fwa]. Au-delà des critères purement acoustiques, il y a des considérations orthographiques, grammaticales, contextuelles et même culturelles : faudrait-il savoir qu'il existe en France une ville qui s'appelle Foix. Pour résoudre l'ambiguïté, nous faisons appel à toutes nos connaissances, notre culture, notre expérience et notre intuition. La résolution des ambiguïtés est un critère essentiel pour juger des aptitudes d'une intelligence. Plus l'ambiguïté est élevée, plus le degré présumé d'intelligence nécessaire pour la résoudre l'est également. A ce titre, l'IA qui a battu des joueurs professionnels à StarCraft II est plus évoluée que celle qui a battu le champion du monde de jeu d'échecs ; puisque un joueur de StartCraft II peut avoir à prendre une décision parmi 1026 actions possibles !

CRÉATIVITÉ

L'autre critère pour juger une IA est sa capacité à trouver des solutions qui n'ont pas été suggérées pendant son entraînement ou par le programmeur. A ce titre, il a été constaté qu'AlphaGo a développé sa propre stratégie de Go, complètement déroutante pour un humain. Mais de vraies intelligences capables de créativité restent rares.

FAUT-IL CRAINDRE L'IA

Un mouvement initié par le défunt scientifique Stephen Hawking ainsi que le brillant entrepreneur Elon Musk milite pour une intelligence artificielle éthique. Cela se comprend. Et c'est à ce titre qu'a été créé openAI : pour contribuer à la création d'une IA ouverte et éthique. Cela dit, ce même openAI a décidé de ne pas ouvrir le code de GPT-2 leur AI capable de dissenter à partir d'une phrase. En effet, ce dernier pourrait servir de générateur automatique de fake news ! Néanmoins, ce même mouvement popularise une image d'une intelligence artificielle apocalyptique qui se retournerait un jour contre les humains. Objectivement, nous sommes très loin de pareilles circonstances, qui sont loin d'être certaines. Et sans atteindre de telles extrémités, nous allons parler de l'IA et comment elle pourrait être bénéfique au business. L'autre crainte, plus proche de nous celle-là et plus immédiate, est de créer

un monde froid, déshumanisé et de détruire les emplois des gens, particulièrement les moins qualifiés et les plus vulnérables. Objectivement, à chaque fois que nous avons émis ce genre de prédictions par le passé, il s'est avéré que le monde savait absorber la technologie et s'y adapter.

IHM

Enormément d'applications de l'IA impactent notre façon de communiquer et d'interagir avec la machine. Après le clavier, la souris, le tactile, les chatbots et la voix ont été les étapes suivantes. Les chatbots, degré zéro de l'IA, c'est ces robots conversationnels qui permettent de dialoguer dans un langage naturel pour réserver un billet d'avion ou pour commander une pizza par exemple, au lieu de passer par une application et une série de menus. L'autre application qui a nécessité le développement de l'IA est la reconnaissance de la parole. Et comme Google Assistant et Amazon Alexa sont à présent des applications matures et autonomes disposant d'API ouvertes, elles sont de plus en plus utilisées par des fabricants pour rajouter de la commande vocale à leurs produits. Avec le temps, on sera de plus en plus habitués à commander nos systèmes d'alarmes, aspirateurs et autres chaudières par la voix. Une autre application extrêmement surprenante : LipNet est une IA capable de lire sur les lèvres développée par DeepMind. Au-delà des applications d'aide aux personnes malentendantes et des applications d'espionnage, l'une des applications industrielles les plus prometteuses est la capacité de communiquer sans déranger ses voisins de salle ou alors de commander une machine dans un milieu très bruyant.

Enfin, entre CTRL-kit qui permet de contrôler un PC par la pensée et Myo qui le commande par le geste, on voit toute l'étendue des possibilités offertes.

LA TRANSFORMATION DIGITALE

La transformation digitale ou la digitalisation est pour une organisation le processus qui consiste à intégrer les technologies digitales dans ses activités, dans la recherche de l'efficacité. Contrairement à l'informatisation, qui consiste juste à utiliser l'outil informatique, pour la digitalisation, il s'agit d'une vraie révolution culturelle qui intègre l'IoT, la mobilité, l'instantanéité de l'information et l'élimination du papier dans les processus de l'entreprise.

L'autre type de digitalisation, c'est la digitalisation des business : l'introduction de la technologie transforme les business models et crée de nouveaux business qui ne pouvaient exister auparavant. Enormément d'entreprises de toutes tailles à travers le monde ont fait le saut vers la digitalisation avec succès durant la décennie écoulée et il devient de plus en plus impératif de suivre pour toutes les autres, y compris dans notre pays.

Je suis à présent persuadé que l'IA sera la deuxième vague de digitalisation des entreprises. Voici comment.

VISION ARTIFICIELLE ET DIGITALISATION

Comme dit plus haut, je pense qu'à court terme, l'IA servira la deuxième vague de digitalisation qui automatisera et optimisera ce qui restait comme processus inaccessibles à la machine et

optimisera encore plus les business models des entreprises, accentuant ainsi l'écart entre les entreprises qui suivent la marche du progrès et les autres.

L'une des grandes applications très actuelles de l'intelligence artificielle est la vision. Nous avons déjà vu ce que les CNN (réseaux de neurones convolutifs) ont apporté dans le domaine médical et le diagnostic du cancer (l'IA réussi un meilleur diagnostic que le meilleur des médecins. En plus l'IA est reproductible). Mais c'est également l'une des applications qui a le plus naturellement trouvé son business model et qui a su s'insérer dans la chaîne de valeur des entreprises. Car c'est de cela qu'il s'agit.

Prenons par exemple la startup française Deepomatic, qui, après avoir pivoté a trouvé sa vocation : aider les entreprises dans leur deuxième étape de transformation digitale. Elle a ainsi par exemple aidé le groupe français de restauration Compass Group pour introduire la vision artificielle en caisse et d'en faire des caisses automatiques : au lieu de plusieurs minutes, une dizaine de secondes suffisent pour passer son plateau sous l'œil de la caméra qui reconnaît tous les plats, établie une facture en quelques millisecondes et encaisse le prix à travers un badge NFC. Le même processus a déjà été testé en supermarché. L'apport à la chaîne de valeur a été encore plus important avec une entreprise de tri des déchets. La vision artificielle a permis d'automatiser et d'améliorer les processus de tri en réduisant fortement les coûts.

Bien-sûr, je vous entends objecter sur le chômage potentiellement aggravé par la technologie. Mais nous sortirions ici de l'économie pour parler politique.



#Facebook risque une amende record de 2 milliards de dollars



Le réseau social de Mark Zuckerberg risque gros. Facebook mène actuellement des négociations avec le régulateur américain du commerce (FTC) sur le montant d'une amende, qui peut atteindre 2 milliards de dollars, en raison d'infractions en matière de protection des données.

La Federal Trade Commission, garante des droits des consommateurs américains, avait ouvert une enquête en mars 2018 afin de savoir si Facebook a violé leur accord commun, signé en 2011, selon lequel le réseau social doit notifier à ses usagers au cas où leurs informations sont diffusées.

La firme de Mark Zuckerberg risque ainsi une amende de 41.000 dollars que le régulateur entend multiplier par le nombre total d'utilisateurs concernés, soit plusieurs millions de personnes.

#Twitter pourrait permettre de "clarifier" un tweet



Une fonctionnalité que beaucoup de personnalités, tombées en disgrâce aux yeux de leurs fans suite à la découverte d'anciens tweets polémiques, auraient bien souhaité utiliser. Twitter pourrait bientôt proposer une option, permettant de "clarifier" un ancien tweet.

Le PDG du réseau social, Jack Dorsey a précisé que ses services "réfléchissent à un concept permettant de clarifier les choses comme retweeter avec un commentaire afin d'ajouter un contexte à ce qui a pu être tweeté" auparavant.

Les twittos pourront ainsi apporter des précisions, s'expliquer ou revenir sur leurs opinions s'ils souhaitent sans être obligé de retirer le tweet.

#Instagram : Chute du nombre de followers de plusieurs utilisateurs



Plusieurs usagers célèbres du réseau Instagram ont été surpris de constater que leurs nombre de followers, le 14 février dernier, avait chuté de manière drastique. Jusqu'à un demi-million chez certaines personnalités. La filiale de Facebook a révélé qu'un bug en est la cause.

Face à la panique de ses plus célèbres utilisateurs, la firme a expliqué qu'un "bug a eu pour effet de modifier le nombre d'abonnés de certaines personnes". Il ne s'agissait pas d'une vague de "unfollow" mais plutôt d'un simple souci d'affichage. Les utilisateurs du réseau craignaient qu'Instagram se soit mis à se débarrasser des faux comptes ou des profils inactifs.

#Snapchat aperçoit le bout du tunnel



Snapchat a stabilisé son audience fin 2018. Après plusieurs trimestres mouvementés, entre pertes d'utilisateurs et absence de gains, le réseau social a réussi à clôturer l'année sur une note positive.

Snap, qui a enchaîné des baisses consécutives de son audience en 2018, affiche enfin une stabilisation de son nombre d'utilisateurs : 186 millions de personnes consultent Snapchat tous les jours.

Le chiffre d'affaires de la firme est également en forte hausse, atteignant 1.18 milliard de dollars en 2018. Une augmentation de 43% en un an. Snap a ainsi réussi à monétiser mieux puisque un utilisateur lui ramène, en moyenne, 2,09 dollars par trimestre, en hausse de 37% par rapport à 2017.



Ooredoo lance une nouvelle solution « Kaspersky Internet Security »

Suite au succès qu'a connu sa solution dédiée à la protection de la vie numérique des enfants, Ooredoo lance une nouvelle solution « Kaspersky Internet Security » pour sécuriser au mieux la vie numérique de ses clients avec une multitude de fonctionnalités.

Plus qu'un simple anti-virus, la solution Kaspersky Internet Security de Ooredoo assure une protection globale des données personnelles, notamment : une protection avancée de l'identité et des activités en ligne ainsi qu'un module de gestion des mobiles volés (Blocage du mobile, suppression de données à distance, détection de l'emplacement du mobile, etc.) et ce, sur tous les types de terminaux : ordinateurs (PC / MAC), Smartphones et tablettes, sous Android et iOS.

Cette nouvelle solution innovante est proposée par Ooredoo avec des formules trimestrielle, semestrielle et annuelle et ce à partir de 1249 DA seulement, valables pour trois terminaux.

Pour profiter des solutions « Kaspersky Safe Kids » et « Kaspersky Internet Security », il suffit d'accéder à la page choof.ooredoo.dz via sa connexion Ooredoo, et choisir l'une des formules proposées. Avec le lancement de « Kaspersky Internet Security », Ooredoo accompagne ses clients en leur proposant des solutions efficaces leur assurant une protection optimale de leurs données personnelles.



Avec « MobSound », écoutez toute la musique que vous aimez en streaming

L'opérateur public de téléphonie mobile Mobilis lance le service « MobSound ». Avec ce service, écoutez toute la musique que vous aimez en streaming et en illimité à tout moment et à n'importe quelle heure.

Comment bénéficier du service ? En téléchargeant l'application MobSound via Google play ou à travers l'adresse : <https://mobsound.mobilis.dz>, introduire votre numéro de téléphone Mobilis, introduire le code de vérification reçu par SMS, vous profitez de toute la musique que vous aimez. Comment désactiver le service ? Pour désactiver le service MobSound : Envoyez DES par SMS au 4121 ou via l'application MobSound en allant sur : « Mon compte » -> « Mon abonnement » -> « Désactiver le service » Quels sont les forfaits existant ? Vous pouvez choisir entre l'un des forfaits suivants afin de profiter pleinement de l'application « MobSound » :

Forfait journalier à 50 DA TTC pour 24 heures,

Forfait hebdomadaire à 100 DA TTC pour 7 jours,

Forfait mensuel à 250 DA TTC pour 30 jours

Le service « MobSound » permet, entre autres, d'écouter tous les titres de son choix, télécharger la musique sur l'application, écouter les chansons téléchargées sans connexion.



Avec Djezzy Flexynet, offrez de l'Internet à vos proches et amis

Encore une innovation chez Djezzy ! Avec Flexynet, partagez en toute liberté de l'internet depuis votre SIM avec tous vos proches et amis

Il s'agit d'une première en Algérie. FLEXYNET, est un service qui offre la possibilité à tous les clients particuliers de Djezzy de transférer des volumes internet depuis leurs cartes Sim vers les lignes de leurs proches via l'application Djezzy ou en composant *707#.

Comment cela fonctionne ? C'est très simple : Flexynet propose trois volumes d'internet différents : 100 Mo, 200 Mo et 500 Mo avec des frais de transfert respectifs de 30 DA, 40 DA et 50 DA. Ces derniers sont débités du compte de recharge pour les abonnés prépayés et reportés sur la facture mensuelle pour les abonnés postpayés.

Le service ne fixe aucune limite quant au nombre de transactions, le client ayant la possibilité d'envoyer du volume internet autant de fois qu'il le souhaite. Tous les volumes transférés ont une validité de 24 heures permettant ainsi au bénéficiaire de surfer librement sur le web. Djezzy, leader des technologies de communications numériques, continue d'investir et d'innover pour répondre aux attentes de ses clients en leur apportant plus de confort et plus de choix.



CONDOR LANCE «L3 SMART», UN SMARTPHONE DOTÉ D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Condor lance son tout nouveau smartphone de la série Plume, le L3 Smart. Un concentré d'autonomie, de design et de performance.

Le L3 Smart se positionne avec de nouvelles caractéristiques répondant aux tendances actuelles et exigences du client. Doté d'un écran « Notch » 6.19" - 18:9 HD+, le L3 Smart n'a pas seulement un look raffiné, mais regorge également de fonctionnalités de qualité qu'on ne trouve pas dans sa gamme de prix.

En effet, ce smartphone est équipé d'un double appareil photo arrière de 13 MP /5MP et une caméra frontale de 16MP dotée de l'Intelligence Artificielle permettant d'obtenir plus de 16 modes de photos.

Le nouveau Smartphone L3 Smart possède une batterie puissante de 4000 mAh



ce qui le classe parmi les meilleurs smartphones en termes d'autonomie dans sa catégorie. Il comprend un accéléromètre (G-Sensor), le finger print et la reconnaissance faciale pour une plus grande sécurité.

Le L3 Smart est équipé d'un processeur MTK6762

Octa Core Quad Core (4*2.0Ghz+4*1.5Ghz), d'une mémoire vive de 3Go et d'une mémoire interne de 32 Go extensible. Le Plume L3 Smart existe en 3 couleurs : Noir, Bleu et Gris. Son prix de vente conseillé est de 29900 DA TTC.



L'Empreinte de la Qualité

AU PRIX DE 22 500 DA, LE NEXT P PRO D'IRIS ARRIVE SUR LE MARCHÉ

L'entreprise algérienne spécialisée dans la fabrication d'appareils électroniques et électroménagers IRIS met sur le marché un nouveau smartphone. Il s'agit de NEXT P Pro qui vient après le NEXT P et NEXT P Plus, lancés en 2018.

Le NEXT P Pro embarque un CPU de type MT6739 1.3 GHz Quad-Core et tourne sous la version 8.0 du système d'exploitation Android.

Doté d'une mémoire vive de 3 Go et 32 Go de stockage extensibles à 128 Go, le NEXT P Pro d'IRIS possède un écran 5.45" HD+ IPS Display, une résolution de 720 x 1440 et d'un rapport d'aspect de 18:9 all-screen. Il dispose de deux caméras : Une frontale de 8MP et une dorsale de 13MP avec flash. L'appareil photo principal du NEXT P Pro, situé à l'arrière, assure des prises de vue de qualité grâce à son objectif de 13 MP.



Le NEXT P Pro offre en outre une bonne autonomie avec sa batterie de 4000 mAh et un rechargement rapide avec sa

solution Quick Charge. Le prix conseillé est de 22 500 DA/ TTC.

APPLICATIONS DU MOIS

SEAL se met à son tour à digitaliser ses services et lance son application Wakalati, une agence clientèle en ligne. "Gari" et "Algerian Online Shops" sont les autres applications destinées aux Algériens dans ce TOP 5. Comme à son accoutumée, l'inévitable Google est une fois de plus présent dans ce classement.



Trouver un stationnement grâce à Gari

Trouver un stationnement en Algérie, notamment dans les grandes villes, est parfois infernal. L'application Gari vous épargne justement ces longs moments perdus à chercher où garer votre véhicule.

Lancée en 2017, cette application permet d'échanger ses places de stationnement avec des particuliers. Le conducteur qui libère une place, appelé "Garitoo" peut le signaler pour entrer en relation avec un autre conducteur, "Garini" dans un rayon défini.

GARI, qui se lancera prochainement à Paris, permet d'économiser son temps, parfois son argent et de réduire son émission de Co2 en supprimant la circulation inutile à la recherche d'une place de stationnement.



SEAL lance son application Wakalati

La Société des Eaux et de l'Assainissement d'Alger (SEAL) se met à son tour à digitaliser ses services. La société a lancé son application Wakalati, une agence clientèle en ligne.

SEAL entend "fluidifier la relation avec ses clients et favoriser l'interactivité via les canaux digitaux à travers Wakalati. Cette application permet à ses utilisateurs de mettre à jour leurs coordonnées, payer leurs factures, suivre en temps réel leurs consommations, consulter leurs relevés, localiser une agence, signaler une fuite ou une fraude et déposer une réclamation.

Ses utilisateurs pourront également recevoir des messages et des notifications concernant leurs comptes.



Mesurez votre comportement sur smartphone grâce à ActionDash

Vous pensez que vous passez beaucoup de temps sur votre téléphone et vous désirez connaître combien d'heures vous y consacrez ? ActionDash s'adresse à vous. Lancée fin 2018, cette application permet de connaître le nombre d'heures passées chaque jour sur votre mobile et les applications que vous utilisez le plus. En se basant sur des fonctionnalités déjà lancées par Google, dans son application Digital Wellbeing, ActionDash permet de mesurer en détails le temps passé sur chaque application, le nombre de fois que vous avez verrouillé et déverrouillé votre téléphone ainsi que le nombre de notifications reçues.

L'application s'adresse notamment à ceux qui souhaitent réduire leur utilisation du téléphone.



Google lance Live Transcribe pour les malentendants

Lancée par le géant du web Google, Live Transcribe a pour but de simplifier la vie aux malentendants. Cette application enregistre les conversations aux alentours via le micro du smartphone et retranscrit les paroles.

Cette application se base sur la fonctionnalité de reconnaissance vocale. Les paroles sont retranscrites en temps réel afin de permettre aux malentendants de suivre une conversation sans trop de mal. Pour participer et répondre, ces derniers, si besoin, pourront saisir leur texte à leur tour.

Live Transcribe est en version bêta. Elle est tout de même téléchargeable sur PlayStore sous "Transcription instantanée".



Rendez-vous sur tous les sites de vente en ligne grâce à Algerian Online Shops

Entre OuedKniss, Jumia, Batolis, voire eBay et Amazon, chercher la meilleure offre peut être particulièrement lassant. L'application Algerian Online Shops réunit ainsi plusieurs sites de ventes algériens ou disponibles en Algérie dans une seule et même plateforme.

Cette application, disponible sur PlayStore, rassemble ainsi les sites de vente et d'achat en ligne les plus visités en Algérie. Les utilisateurs y retrouveront ainsi OuedKniss, Jumia, eShop, AlgerieMarket, ou des sites de ventes de marques spécialisées, telles que Zara, Mango ou Stradivarius.

L'application maintient le design original de chaque application, pour que ses utilisateurs ne soient pas « dépayés » par rapport à leurs sites favoris.

**Online Shopping
Algeria**



Baptisé Dz-B2B et créé par une startup algérienne :

UN SITE DE VENTE ET D'ACHAT B2B VOIT LE JOUR EN ALGÉRIE



Le web algérien a un nouveau-né. Le site DZ-B2B, spécialisé dans la vente et l'achat en ligne, se veut être la première plateforme algérienne destinée, exclusivement, aux opérateurs économiques activant dans le Business to business (B2B).

Par Rabah Meziane

Lancé le 01 mars 2019, par Honor Business Company (HBC), une startup fraîchement créée, ce site a été mis en place pour répondre à une problématique bien précise, selon Djaber Houdjedje, son CEO. "L'idée de notre projet consiste à résoudre une problématique majeure. Il s'agit de l'absence d'une marketplace algérienne destinée à un segment B2B". L'objectif de

ce nouveau site est "d'aider les professionnels et les entreprises à profiter de la tendance de la vente et d'achat en ligne", poursuit-il dans une déclaration à N'TIC Magazine.

La plateforme DZ-B2B est simple à utiliser. Les utilisateurs désirant acheter pourront facilement le faire une fois inscrits. Toutefois, "pour que les fournisseurs puissent

vendre leurs produits et services ils doivent obligatoirement valider leurs comptes en tant que vendeurs", explique le même responsable.

Après la validation du compte par l'équipe DZ-B2B, dans un délai de 24h, promet M. Houdjedhe, le fournisseur pourra alors profiter de plusieurs services proposés.



Panoplie d'activités et de services

Il s'agit ainsi d'un store pour la présentation des produits et des services proposés, un système de gestion des stocks intégrés dans la plate-forme, un système de la gestion commerciale et un tableau de bord permettant à ses utilisateurs de suivre l'évolution de leurs activités. Celles-ci peuvent aller de la téléphonie mobile aux véhicules automobiles, en passant par des services en immobiliers, électroménagers, équipements industriels ou agroalimentaire et d'autres domaines. "En plus de ces services et ces options, nous proposons le service de la publicité sur la page d'accueil du site web", poursuit-il.

DZ-B2B entend ainsi se distinguer de ses concurrents en séduisant les professionnels, contraints,

actuellement, de partager les mêmes plateformes de ventes et d'achats en ligne avec les particuliers. "Notre politique consiste ainsi à orienter les vendeurs vers un système de vente en ligne jamais créé en Algérie. Notre plateforme reste la seule solution technique algérienne spécialisée dans le commerce B2B", poursuit le même responsable. Les utilisateurs désirant proposer leurs services "sont ainsi obligés de s'inscrire pour exécuter leurs activités commerciales de manière régulière.

Les utilisateurs pourront ainsi recevoir des devis ou publier des appels d'offres. Quant à la transaction, elle s'effectue en dehors de la startup HBC.

Facile à utiliser

Outre l'exclusivité d'avoir un

marché dédié aux professionnels, ces derniers pourront compter sur une solution "facile à exploiter, puissante et simplifiée par rapport aux autres sites de ventes et achats. Celle-ci exécutent soit des anciennes technologies qui les rendent lourdes et obsolètes où se spécialisent dans d'autres secteurs d'activité, à l'instar du B2C (Business to client) ou surtout, le C2C (Client to client), explique le CEO de Honor Business Company.

Les créateurs de cette plateforme innovante restent confiants quant à la pertinence de leur business model, malgré l'absence de l'e-paiement sur le marché algérien. "Notre projet fonctionne sous une stratégie claire et adaptée au besoin du marché algérien, tant sur le court que sur le long terme", affirme notre interlocuteur.



Kaspersky[®] Threat Management & Defense

La Threat Intelligence* au service d'une protection avancée

- Maintien de la continuité de votre activité en minimisant les interruptions pendant les phases d'investigation et de réponse à incident
- Réduction des coûts et du travail manuel en automatisant la découverte d'incident, l'investigation et la réponse
- Accompagnement de votre démarche de compliance (PCI DSS...) en renforçant la traçabilité des événements et alertes.

Kaspersky Threat Management and Defense, une combinaison unique de technologies et services pour une stratégie de sécurité adaptative.

#NextGeneration

#TrueCybersecurity

kaspersky.fr/enterprise-security

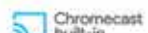


43E6A

androidtv 8.0

DITES SIMPLEMENT CE QUE VOUS VOULEZ

PREMIER ANDROID TV FABRIQUÉ EN ALGÉRIE



Google, Android TV, Google Play and Chromecast built-in and other related marks and logos are trademarks of Google LLC.