



RÉSEAUX SOCIAUX : LE NOUVEAU TERRAIN DES POLITIQUES

P.19



LED CURVED



Pour une vie
plus riche
en couleurs



Contactez-nous au :
023 71 91 91

 /Brandt.dz
www.brandt.dz

Brandt

EDITORIAL

En 2008, aux États-Unis, Barack Obama remporte l'élection présidentielle, notamment grâce à une campagne sur les réseaux sociaux, orchestrée par Chris Huges, un des co-fondateurs de Facebook. Les équipes de l'ancien président américain avaient déjà analysé le potentiel de ces plateformes en tant que canaux de diffusion mais surtout de viviers riches en électeurs potentiels, parmi un public large, essentiellement jeune.

Depuis, les réseaux sociaux se sont démocratisés chez les hommes politiques. En Algérie, Ces dernières législatives ont justement permis aux différents candidats en lice de tester ce canal de diffusion pour leurs programmes. Contrairement aux années précédentes où ils multipliaient les apparitions sur les ondes radio et sur les plateaux télévisés, cette année c'est un autre espace qu'ils se sont accaparés. Il est vrai qu'à l'heure où les statistiques indiquent que près de 18 millions d'Algériens sont sur Facebook, par exemple, une visibilité sur ces réseaux est devenue indispensable afin de toucher une large audience. Certes, nos politiques n'en maîtrisent pas toujours les codes et y reproduisent les mêmes procédés dépassés, mais ils sont là et ça ne peut que faire le bonheur de ceux qui les tourment en dérision.

Vous l'aurez compris, ce mois-ci nous allons parler de tous ceux qui ont fait le buzz ... ou pas sur les réseaux sociaux lors de la campagne des législatives. Bonne lecture !

Tinhinen BOUHADDI

Coordinatrice de rédaction



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

- facebook.com/nticmag
- [@NticMagazine](https://twitter.com/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, 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

Coordinatrice de rédaction

Tinhinen BOUHADDI :
tinhinen.bouhaddi@nticweb.com

Rédaction

Tinhinen BOUHADDI
Lotfi TAMAZIRT
Massyle AIT-ALI
Samir ROUABHI
Omar IBRAHIM

Service commercial

Amel SALHI
Tel : 0770.56.30.38
amel.salhi@senseconseil.com

Directeur artistique

Redouane SAYAH

Graphisme

Yasmine CHELLALI

Photogravure et Impression

ETS IMPRIMERIE KHELLAF NADJIB
0661.77.02.70

Distribution

E-mail : info@nticweb.com

A7300
HDR effect

LA DIFFÉRENCE
ÇA SE VOIT !





FAX IP



TÉLÉPHONIE IP



WEBHOSTING



**Internet Haut
Débit Illimité**

Contacts

 **09 825 09 825**



www.anwarnet.dz



09

ACTU

06 77% des Algériens se connectent via smartphone

06 Vers la restructuration d'Algérie Télécom

08 Huawei : hausse du chiffre d'affaire en 2016

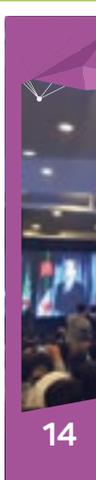
09 Condor inaugure deux showrooms à Dakar et Tunis

10 Les Samsung Galaxy S8 et S8+ débarquent en Algérie

EVENT

12 NETWIN, la nouvelle solution entreprise de Mobilis

14 "Algiers Start-up Conference" : l'état s'engage auprès des start-ups



14



17

SOMMAIRE



ENTREPRISE DU MOIS

21 **DZTENDERS** démocratise les appels d'offres

ENTRETIEN

26 Entretien avec **Abdelhalim Smaane**, DG de Matos Algérie

DOSSIER

23 Le coup de boost de **la 3G mobile**

26 **Dynamique** électorale

27 **Le revers** de la médaille

28 Entretien avec **Belkacem Mostefaoui**, Professeur à l'Ecole Nationale Supérieure de Journalisme d'Alger



BILLET D'HUMEUR

30 **Tic & politique**

INTERNATIONAL

32 **Karim Oumnia**, l'homme qui a rendu la chaussure intelligente



HASHTAG

34 Une nouvelle messagerie pour **Instagram**

GUIDE CONSO

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

ASTUCES

44 **Applications mobiles** : top 5 des applications à avoir sur son smartphone

77 % DES ALGÉRIENS SE CONNECTENT VIA SMARTPHONE



Une étude sur l'utilisation d'internet et des réseaux sociaux en Algérie a été publiée par la société spécialisée IMMAR Research & consultancy. Cette enquête réalisée durant le mois de février 2017 révèle que nous sommes plus de 13 millions d'Algériens sur le web.

L'enquête a été réalisée entre le 2 février et le 1er mars sur un échantillon de 3.000 individus. La population représentée est de plus de 28,44 millions d'hommes et de femme, âgés de 15 ans et plus, résidant dans les milieux urbain et rural et répartis sur tout le territoire national. L'étude révèle que chaque jour, 13,10 millions d'Algériens âgés de 15 ans et plus surfent sur internet et ce sont au total 10,82 millions d'Algériens de cette même catégorie d'âge qui fréquentent quotidiennement les réseaux sociaux, soit 38% de la population. Par ailleurs, ce sont 77% des 15-24 ans qui surfent sur le web, 55% des 25-34 ans, 32% des 35-44 ans, 21% des 45-54 ans et 17% des 55 ans, ce qui en fait un média prisé par les jeunes.

77% des internautes se connectent via smartphones

L'enquête estime que plus de 13,3 millions d'Algériens de 15 ans et plus possèdent un smartphone, soit 47% de la population de cette catégorie d'âge. Ajouté à cela, 77% des internautes algériens se connectent via leurs smartphones contre 18% depuis leur lap-top. Le smartphone semble en effet s'être bien installé en Algérie contrairement à la tablette par exemple (5%) et la smart TV (moins de 1%). Par ailleurs, IMMAR révèle que le smartphone est plus présent au sein des populations urbaines avec 50% de pénétration contre seulement 33% chez les ruraux.

Facebook en tête avec plus de 9,7 millions de visites par jour

L'enquête d'IMMAR relève que les sites les plus fréquentés par les Algériens sont Facebook avec plus de 9,7 millions de visites quotidiennes, puis Youtube avec 3,7 millions de visites chaque jour, ensuite arrive Google et Instagram avec 500.000 visites et enfin en 4e position le site algérien Ouedkniss avec 300.000 visites.

38 % de la population se connecte sur les réseaux sociaux

L'étude indique que les Algériens se connectent sur internet surtout pour aller sur les réseaux sociaux comme Facebook, Twitter et LinkedIn avec au total 38% du nombre d'utilisateurs. Il ya également 21% qui vont sur les sites de divertissement (musique films, etc) ou encore 11% qui communiquent par vidéoconférence comme Skype, Viber et WhatsApp.

VERS LA RESTRUCTURATION D'ALGERIE TELECOM

La Ministre des PTIC a annoncé récemment la restructuration d'Algérie Télécom. L'entreprise va devenir le Groupe Télécom Algérie (GTA), et regroupera trois filiales: fixe (AT) mobile (ATM) et satellitaire (ATS).

Algérie télécom réunira ses trois filiales en un seul groupe. La Ministre a ajouté que cette réorganisation était prévue depuis 2014 et qu'elle a été décidée afin de basculer vers un modèle compatible avec le développement technologique et mettant en valeur chacun des métiers d'internet.

Elle a en outre expliqué que c'est GTA qui assurera le management économique, financier et la planification des entités : AT, ATM et ATS. Il aura également pour mission de "mutualiser certains métiers notamment la communication, la valorisation de la ressource humaine, les plans de développement et les achats" de ces trois entités qui s'élèvent à des millions de dollars par an, a-t-elle ajouté.

Condor

KIDS watch



SOYEZ RASSURÉS ET RESTEZ BRANCHÉS



Localisation
GPS / GSM

Appel vocal
Appel 911

SOS
Alerte parent

Recherche Bluetooth
Appareil connecté

Appel
Appel 911

Parcours
itinéraire

Zone de sécurité
Alerte parent



Condor
Prenez votre envol !

N° Vert 3075

www.condor.dz

HUAWEI : HAUSSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2016

Huawei vient de publier ses résultats pour l'exercice 2016 et annonce des bénéfices nets à 5 milliard de dollars (37,1 milliard de Yuan Chinois) soit une augmentation de 0,4%. Le chiffre d'affaire annuel du groupe s'établit à 75,1 milliard de dollars (581,6 milliard de Yuan Chinois), soit une augmentation de 32% par rapport à l'exercice 2015.

En 2016, l'opérateur Huawei BG a généré des revenus de 41,8 milliard de dollars (290,6 milliard de CNY), soit une augmentation de 24% par rapport à l'année précédente. Selon le communiqué du constructeur, ce chiffre a été réalisé "en mettant l'accent sur la transformation numérique et en tirant parti des principales opportunités dans le cloud, la vidéo, l'Internet des objets et les opérations de transformation pour les clients de l'opérateur". L'expansion de Huawei dans le monde entier et sa reconnaissance internationale comme constructeur concurrençant les plus grandes firmes dans le haut de gamme lui a permis d'exporter 139 milliard de smartphones en 2016. Le chiffre d'affaires annuel de ses exportations est de plus de 25,9 milliard de dollars, ce qui représente une

hausse de 44%.

Côté entreprises, Huawei soutient la transformation numérique des industries y compris pour les entreprises dans le secteur des finances, de l'énergie, les organismes gouvernementaux et la sécurité publique. Sur ce périmètre, le Groupe Huawei a généré un chiffre d'affaires annuel de 5,9 milliard de dollars (40,7 milliard de CNY), soit une augmentation de 47%.



UN NOUVEAU CHANGEMENT À LA TÊTE D'ALGÉRIE TÉLÉCOM



Il y a quelques semaines, le Conseil d'Administration d'Algérie Télécom validait le départ à la retraite du PDG Tayeb KEBBAL et a confié l'intérim de l'entreprise à Adel Kheman, directeur général adjoint en charge du pôle technique.

Dans un communiqué, la ministre de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication, Houda Imane Faraoun a annoncé avoir "accédé à la demande

du PDG d'Algérie Télécom, Tayeb KEBBAL, formulée depuis quelque temps, de faire valoir son droit de départ à la retraite". Après 32 ans de service dans le secteur, dont 15 ans en qualité de haut cadre au niveau du ministère, M. Kebabal a couronné sa carrière à la tête de l'entreprise publique Algérie Télécom, et "a réussi à y instaurer une structure organisationnelle plus moderne, et à y insuffler une dynamique nouvelle dont elle avait grand besoin" a ajouté le communiqué.

M. Kebabal, qui a assuré l'intérim de l'entreprise depuis juin 2016 puis confirmé en novembre de la même année, a piloté la création de la nouvelle filiale européenne de l'entreprise, Algérie Télécom Europe, en Espagne et a également lancé le projet "le plus ambitieux d'Algérie Télécom depuis sa création, en l'occurrence le raccordement d'un million de clients au haut et très haut débit, via la technologie FTTH/FTTX", indique la même source.

Adel Kheman, directeur général adjoint en charge du pôle technique, lui succèdera à ce poste.

CONDOR INAUGURE DEUX SHOWROOMS À DAKAR ET TUNIS

Condor Electronics poursuit sa conquête des marchés internationaux en inaugurant deux showrooms, respectivement à Dakar et à Tunis.

Dans son déploiement sur le continent africain et dans une stratégie axée en grande partie sur l'Afrique et le Maghreb, Condor Electronics continue son expansion par la pénétration des marchés sénégalais et tunisien, cinq mois après l'ouverture d'un premier showroom à Nouakchott.

A Dakar, c'est CCE Equipement, une entreprise dirigée par M. Yaram Bergan, un homme d'affaires sénégalais qui sera leur partenaire sur place. Le showroom situé au centre ville de la capitale sénégalaise s'étale sur une superficie de 300 m², et expose les produits des différentes gammes de la maison (Téléphonie mobile, électroménagers,).

A Tunis, c'est Condor Tunisie, une filiale fondée par Mohamed Ali Bahi, cadre tunisien ayant travaillé durant plus de dix ans en Algérie dans différentes entreprises dont Condor, qui sera le distributeur exclusif de la marque. A cet effet, Condor Electronics a formé pour son nouveau distributeur plus de vingt employés spécialisés dans le volet commercial mais également le service après-vente. Les techniciens formés, prendront notamment en charge toutes les réclamations des clients grâce à un réseau de service après-vente mis en place.

Condor est plus que jamais déterminé à faire du « Made in Algeria » une référence sur le marché international. En effet, le constructeur électronique affiche une ambition de 50% de chiffre d'affaire en provenance des exportations d'ici 2022. Rappelons que l'entreprise exporte déjà ses produits dans plusieurs pays africains, notamment la Mauritanie, le Sénégal le Mali, la Tanzanie et le Benin.



LES SAMSUNG GALAXY S8 ET S8+ DÉBARQUENT EN ALGÉRIE



Près d'un mois après leurs lancements officiels à New York, Samsung Algérie annonçait l'arrivée de ses tous derniers très haut de gamme, le Galaxy S8 et S8+. Ces Smartphones bousculent les codes et repoussent les limites du téléphone intelligent.

Le design de ce nouveau smartphone disponible en deux versions à savoir, le Galaxy S8 de 5,8 pouces et le Galaxy S8+ de 6,2 pouces, a été complètement repensé en plaçant l'ancien bouton physique d'accueil sous l'écran pour une immersion encore plus impressionnante. En effet, l'écran Infinity Display des Galaxy S8 et S8+ magnifiquement incurvé redéfinit le design des smartphones. Son écran recouvre désormais toute la face avant de l'appareil affichant une définition Quad HD+ soit 2960 × 1440. Dans un écran de verre et de métal, le résultat est simplement éblouissant, en plus d'une prise en main parfaite et agréable.

En plus de ses innovations en matière de design, Samsung continue d'offrir une technologie de pointe comprenant une caméra perfectionnée, une performance améliorée et plus encore, pour des appareils que les utilisateurs aiment, à savoir, une caméra frontale de 8MP avec un autofocus intelligent F1.7 et une caméra arrière de 12MP F1.7 Dual Pixel pour un meilleur résultat en cas de faible luminosité, de zoom et de prises anti-flou, et ce, pour un meilleur traitement de l'image. Par ailleurs, le Galaxy S8 est le premier Smartphone au monde à recevoir la certification MOBILE HDR PREMIUM™ de l'UHD Alliance, le Galaxy S8 reproduit le même éclat de couleurs et de contrastes voulu par les réalisateurs lorsque vous regardez vos émissions préférées. De plus, le Galaxy S8 propose des expériences de jeux d'un niveau supérieur grâce à une technologie graphique vivante et de meilleure qualité, et le Game Pack avec ses meilleurs titres, comprenant ceux sélectionnés avec le support API Vulkan.

côté sécurité, le Galaxy S8 offrira une large gamme de technologies biométriques dont le lecteur d'empreintes, le scanner d'iris et la reconnaissance faciale afin que les utilisateurs choisissent la méthode d'authentification biométrique qui leur convient le mieux. Ce smartphone sera également équipé des principales fonctionnalités de la gamme Galaxy que les utilisateurs apprécient, à savoir la résistance à l'eau et à la poussière IP68, le support MicroSD allant jusqu'à 256GB, la fonction "Always-on display" ainsi qu'une capacité de charge rapide et sans fil. Tout comme les nouveaux fleurons de Samsung, le S8 bénéficiera de l'assistant vocal « Bixby », qui est une interface intelligente qui assistera les utilisateurs pour rendre l'usage des smartphones plus facile. Le Galaxy S8 est disponible depuis le 05 Mai 2017 en Algérie en plusieurs coloris.

DJEZZY,
LE RÉSEAU **4G** DE TOUS
LES ALGÉRIENS

f l y t @
djezzy.dz

La

4G
de Djezzy

معاهاتقدر

DJEZZY
جاري

"NETWIN", LA NOUVELLE SOLUTION ENTREPRISE DE MOBILIS



C'est lors d'une conférence organisée fin avril au Centre International des Conférences (CIC) que Mobilis a lancé son nouveau service «NetWin» à destination des entreprises, qui leur fournira des services de communications Cloud, intégralement gérés et hébergés chez l'opérateur.

Près d'un millions d'abonnés 4G

La conférence avait pour thème « *La Data internationale et les communications unifiées au service de la transformation digitale des entreprises* ». Ahmed Choudar, le P-DG de Mobilis a ouvert cet événement en annonçant les chiffres de l'opérateur. Ainsi selon lui, Mobilis compte 18,8 millions abonnés à la téléphonie mobile, dont 1,1 million abonnés à la 4G.

Lancée en octobre 2016, la 4G de Mobilis est déjà active dans 14 wilayas et sera élargie à 7 autres wilayas courant 2017. Ahmed Choudar a également précisé que la densification se situe entre 10% et 15% conformément au cahier des charges.

Concernant la 3G, il a noté que l'ensemble des wilayas du pays sont couvertes par cette technologie, soulignant que cette couverture s'effectue conformément aux

engagements de l'opérateur national vis-à-vis de l'Autorité de régulation de la poste et des télécommunications (ARPT).

Le patron de Mobilis a fait remarquer, en outre, que son entreprise a déjà installé plus de 12.000 BTS (antenne-relais de téléphonie mobile) pour une meilleure couverture du territoire national, annonçant, par la même occasion, l'installation de trois data center dans l'est, l'ouest et le centre.

Lancement de la nouvelle solution «Netwin»

Le patron de Mobilis a ensuite présenté la nouveauté «NetWin», une plateforme complète offrant toutes les caractéristiques nécessaires aux communications d'entreprises dont les communications de bureau, mobiles et téléphoniques. Egalement inclus dans le service, l'appel et l'enregistrement vidéo, l'audioconférence ou encore la messagerie unifiée et instantanée.

L'avantage que présente ce service est que l'entreprise n'aura aucun investissement supplémentaire à produire au moment d'y souscrire puisque tout est pris en charge par Mobilis.

« *Grâce aux services de communication Cloud de Mobilis, les entreprises feront accroître leur productivité de façon globale, tout en simplifiant le déploiement et la gestion de leurs services de communication* », a déclaré le P-DG de MOBILIS.

A travers ce service, Mobilis ambitionne d'offrir aux entreprises, son expertise et son expérience de la simplification et du déploiement rapide de services de communication dans plus de 3.000 villes de 140 pays. Aucune date n'a été avancée quant au lancement de la plateforme NETWIN, néanmoins, Ahmed Choudar a déclaré que cela se ferait très prochainement.

ENTRETIEN AVEC AHMED CHOUDAR, PDG DE MOBILIS

« Nous étudions la possibilité de déployer trois grands data centers prochainement »



Ahmed CHOUDAR
PDG de MOBILIS

Selon vous, pourquoi les entreprises algériennes feront appel à Mobilis pour gérer leurs données ?

Imaginez que vous avez des centaines de milliers d'entreprises en Algérie, si chacune serait obligée d'acheter un data center, le doter en énergie, préparer la salle, acheter le matériel de synchronisation, de gestion des supports software... Ajoutez à ça le salaire du nombre important d'ingénieurs et d'administrateurs de bases de données, vous allez vous rendre compte que c'est lourd comme investissement. Nous allons lancer prochainement, un service qui va permettre d'alléger l'ensemble des entreprises et pouvoir assurer la conservation de leurs data, l'intégrité de leurs data, et même d'avoir une conservation

en temps réel de leurs données en cas d'accident par exemple avec un routage VPN sur une adresse IP à partir de laquelle ils pourront continuer à travailler normalement.

En quoi consiste ce service ?

Ce service n'est pas encore lancé, mais il s'inscrit toujours dans la gamme NETWIN. NETWIN offre le Unified Communication and Services, de la mobility connectivity, security, Quality of Services... Et le data storage, Cloud... ferait partie des services que nous fournirons aux entreprises algériennes ou étrangères qui seront sur le sol national.

Avez-vous fait une étude sur le marché concernant l'impact des prix, ou la PME par exemple pourra adhérer à ce service ?

Dans le cas d'une compétition, on pourrait parler d'impact des prix. Mais en ce moment, qui peut offrir du data storage en Algérie ? la majorité des Algériens sont entrain de recourir au stockage des données à l'extérieur du pays, ce qui constitue quelque part même une violation à un certain nombre de dispositions réglementaires locales.

Vous êtes donc certain que vous allez avoir beaucoup de clients pour ce service ?

Je pose la question, est-il plus opportun d'investir dans des infrastructures ou de les louer et de faire de la sous-traitance en termes de gestion de tout ce qui plateformes. On est en phase de préparation et on est en train d'étudier les possibilités des plus gros fournisseurs mondiaux pour pouvoir avoir justement trois data center qui seront déployés à l'est, au centre et à l'ouest du pays. Après, il y aura un méga Cloud qui s'inscrit dans la logique de la dorsale trans-saharienne que la Ministre a déjà plusieurs fois rapporté, et qui vise aussi à offrir des services à l'Afrique pour notamment appuyer la profondeur stratégique de l'Algérie. Ces data center seront disponibles dans un délai de deux-trois mois maximum.

L.T



"ALGIERS START-UP CONFERENCE" L'ÉTAT S'ENGAGE AUPRÈS DES START-UP



Le 25 Avril dernier à Alger a eu lieu sous le haut patronat de monsieur le premier ministre, l'une des rencontres les plus importantes de l'environnement entrepreneurial en Algérie qui avait réuni plus de 1 000 participants tous secteurs confondus. L'ALGIERS STARTUP CONFERENCE avait pour perspective de faire rencontrer le secteur public, privé et étudiant dans le but de participer à la création d'un tissu économique solide.

Ce fut donc en présence de Monsieur le Premier Ministre Abdelmalek Sellal et de plusieurs ministres que M. Abdellah Mallek, fondateur de Sylabs (l'accélérateur algérien de startups et de projets innovant) et M. Abdelkader Zoukh, wali d'Alger ont mis en perspective les différentes interactions prometteuses entre la ville d'Alger et ses startups innovantes. Ces derniers étant de véritables viviers d'innovation locale, constituant une ressource de qualité pour propulser efficacement le développement des services en milieu urbain, ainsi que la participation à l'amélioration de l'inclusion des compétences techniques locales dans les politiques de la ville.

A l'occasion, M. Abdelkader Zoukh avait vivement remercié l'état d'avoir encouragé ce genre d'initiatives qui permettent de réunir chercheurs et entrepreneurs issues de différents secteurs. M. Abdellah Mallek quant à lui avait déclaré que l'ALGIERS STARTUP CONFERENCE est le début d'une collaboration entre deux mondes qui servira à la diversification économique et à la création d'une synergie entre tous les acteurs de l'écosystème.

En effet, l'objectif de cette rencontre est en quelque sorte de créer un écosystème où chaque Algérien qui veut créer sa startup pourra le faire avec l'aide de tous les acteurs du secteur.

Des récits de start-ups pour inspirer

Après l'allocution des officiels et des organisateurs, la place fut laissée à un grand nombre d'interventions de porteurs de projets qui ont raconté leurs parcours racontant et leurs expériences en tant qu'entrepreneurs. Ce fut le cas de Qada Zaoui qui a raconté l'histoire d'une startup qui fait rêver, ou Ryad Hartani qui a parlé du projet «Alger Smart City», Mehdi Abdelhak qui a expliqué pourquoi il avait choisi d'entreprendre en Algérie et plein d'autres success stories...



Au programme, il y avait aussi des panels de discussion qui traitaient des interrogations sur qui sont ceux qui entreprennent en Algérie ? où trouvent-ils la motivation ? Comment souhaitent-ils voir l'écosystème de demain ? ou des questions sur que faut-il pour construire un écosystème dynamique et favorable aux startups ? Ainsi que les structures d'accompagnement, d'éducation et de financement en Algérie tel que l'ANSEJ, l'ANPT, la FGAR... Afin de montrer l'exemple et d'encourager les plus de 1000 jeunes présents, quelques startups avaient aussi pitché leurs projets.





Le Premier Ministre impressionné

« *Je suis vraiment impressionné par la vitalité de ces jeunes* » a déclaré le Premier Ministre Abdelmalek Sellal suite aux présentations de plusieurs start-uppeurs à l'instar de Dirassatic ou encore Nbatou.com.

M. Sellal a également tenu à transmettre un message du Président de la République, M. Abdelaziz Bouteflika affirmant que la qualité de la production est un critère important pour se positionner sur le marché international et qu'il donc faut améliorer le marché local et encourager la production nationale.

« *Nous avons besoin d'un savoir-faire local à travers le soutien et l'accompagnement de l'état en imposant moins de taxes et impôts pour les startups, la réorganisation de l'éducation et de la formation scientifique et professionnelle et la facilitation des prêts bancaires sans intérêts* » a-t-il ajouté.

La fin de cette journée s'est montrée concluante et servira certainement à entrevoir les premières pistes de collaboration efficace entre les secteurs privé et public. Le but était de favoriser l'émergence d'une économie locale plus dynamique et plus inclusive, en créant un environnement facilitant la création et l'éclosion de projets innovants portés par des compétences algériennes.



DZTENDERS DÉMOCRATISE LES APPELS D'OFFRES



Par définition, Un appel d'offres est une procédure organisée par la Maîtrise d'Ouvrage d'un projet, afin de sélectionner le prestataire proposant les services ou expertises les plus adaptées à son besoin et au meilleur prix. A travers cela, les soumissionnaires tenteront de proposer la prestation avec le meilleur rapport qualité/prix. En Algérie, Les commanditaires et les prestataires ont tendance à recourir à la presse écrite pour les appels d'offres, mais à l'heure où l'Algérie se digitalise, ces derniers se font d'une autre manière et à travers d'autres outils. Parmi ces alternatives, DZTENDERS.com, un portail web algérien des marchés et d'opportunités d'affaires qui s'adresse à toutes les entreprises. Découvrons ensemble le parcours de cette entreprise, actrice d'un développement socio-économique en Algérie, raconté par son CEO M. TOURAB MOHAMED SALAH.



M. Mohamed Salah TOURAB
CEO

N'TIC : Pouvez-vous nous raconter comment l'aventure DZTENDERS a débuté ?

T.M.S : A vrai dire cette aventure est devenue une réalité incontournable dans notre environnement économique actuel ; la genèse de DZTENDERS a débuté en 2009 avec la création de l'entité SWS (Sphère Web

Services), suite à ma rencontre avec BENABDELLAH ABDELAZIZ qui n'est d'autre que mon actuel Associé Co-Founder et notre IT manager. DZTENDERS.COM est un produit de SWS s'agissant du site internet spécialisé dans la publication des avis d'appel d'offres et veille des marchés en Algérie.

DZtenders.com Accueil Qui Sommes-Nous? Nos Avantages Abonnement Contact

Vous souhaitez gagner des marchés en Algérie?
Accédez à tous les appels d'offres en Algérie de votre activité. Disposez d'une information complète et qualifiée sur les marchés:

Appels d'offres, Consultations, Concours d'Architecture, Attributions de marchés, Opportunités d'affaires, Ventes aux enchères...etc.

Créer un compte d'essai Gratuit!
Un compte d'essai vous permet de découvrir les services de DZTenders pour une période limitée

Publier votre annonce!
Publiez gratuitement vos Avis d'Appel d'offres, Consultations Demande d'achat...etc sur le dztenders.com

Une Question?
N'hésitez pas à nous contacter
+213 (0) 555 151 700

Travaux de réfection étanchéité champ nord
date d'échéance : 30 Mai 2017

Accès Abonné

E-mail

Mot de passe

Connecter

Mot de passe oublié ?

Créer un compte d'essai Gratuit!

Télécharger Notre App

Consultez votre compte dztenders sur votre Mobile Cliquez-ici

A propos	Service Clients	Informations
Qui Sommes-Nous ?	S'abonner	Code des Marchés Publics 2015
Nos Avantages ?	Contactez Nous	Textes régissant les marchés publics
Archive des Appels d'Offres	Notre réseau	FAQ/Aide

PayPal VISA

Téléchargez notre application mobile et accédez à toutes les annonces sur votre mobile.

N'TIC : Quel genre de solutions ou package propose DZTENDERS.COM ?

T.M.S : En fait, pour expliquer le concept, DZTENDERS.COM est le portail web algérien des marchés et d'opportunités d'affaires. C'est une solution b to b qui s'adresse à toutes les entreprises soumissionnaires aux avis d'appel d'offres de la commande publique et privée en Algérie allant des TPE, PME PMI jusqu'aux grandes multinationales. Nous offrons un accès en temps réel à toute l'information relative aux marchés et opportunités d'affaires en Algérie mais pas que, puisque nous mettons également en relation des professionnels privés (client – Fournisseur).

N'TIC : Quels sont les points forts de DZTENDERS par rapport à la concurrence ?

T.M.S : Notre point fort est le package complet que nous offrons : la consultation de tous les avis d'appel d'offres nationaux et internationaux des marchés publics et privés du secteur d'activité, et cela sur les 48 wilayas, la consultation de tous les résultats, à savoir : les attributions, les infructuosités..., la newsletter qu'on envoie quotidiennement avec une synthèse journalière de tous les avis d'appels d'offres et les résultats, parus dans la journée. Il y a aussi l'application mobile téléchargeable gratuitement

sur smartphone ou tablette ainsi qu'un service de e-conseil juridique et télé-assistance 6j/7j, dont le rôle est de conseiller et assister notre clientèle sur la réglementation et procédures, en vigueur, des marchés publics notamment la nouvelle loi des marchés publics promulguée en septembre 2015.

N'TIC : Comment vous faites justement pour fournir une information en temps réel et sur toute l'information des marchés ?

T.M.S : Effectivement, DZTENDERS.COM garantit un accès exhaustif, en temps réel aux marchés puisque nous avons le maximum de sources



d'information dont : Tous les journaux qui existent, nous traitons par jour 185 titres et revues spécialisées, les sites et portails officiels de plusieurs centaines d'administration, organismes publics, collectivités locales, entreprises publiques économiques... Soit entre 600 à 700 annonces traitées par jour. Celles-ci sont ensuite triées, classées et vérifiées deux fois par nos Market-Analystes par secteur d'activité, catégorie, annonceur... , puis mises à la disposition de nos abonnés en temps réel (appel d'offres, consultation, et tous les résultats : attribution, prorogation ...)

N'TIC : Comment adhérer à votre service ? Et combien cela coûte-il ?

DZTENDERS : s'abonner sur DZTENDERS.COM est très simple, il suffit de remplir un formulaire en ligne avec une liste des catégories selon son domaine d'activité, payer son abonnement par virement et le tour est joué ! Pour ce qui est des tarifs, notre package complet coûte 19900 DA / an en TTC seulement. J'aimerais aussi souligner, que pour l'exercice 2017, en dépit de toutes les augmentations enregistrées, à l'instar de la TVA (02 %), DZTENDERS.COM n'a aucunement répercuté celles-ci sur ses clients. Nous avons maintenu nos tarifs, et supporté nous-même cette différence.

N'TIC : Quel bilan faites-vous de vos années d'existence sur le marché algérien ?

T.M.S : Sur ce plan, nous n'avons pas à nous plaindre. DZTENDERS.COM est le leader sur le marché algérien, mais grâce à un travail de longue haleine de tous les jours, mais aussi une équipe soudée et dynamique. Aujourd'hui, DZTENDERS compte des milliers de professionnels algériens mais également internationaux qui nous font confiance depuis des années, ce qui veut dire qu'ils sont très satisfaits de notre prestation.

N'TIC : En parlant de marché, DZTENDERS compte-elle s'étendre sur le plan international ?

T.M.S : Oui, nous avons des ambitions sur le plan international. Nous avons actuellement des clients européens et des missions économiques des différentes ambassades en Algérie qui sont déjà abonnés depuis des années et DZTENDERS est leur outil de travail pour faire de la veille sur les marchés. Nous développons actuellement une stratégie sur la zone MENA notamment Nord Afrique, d'ailleurs nous avons un bureau de liaison à Tunis depuis 2 ans pour faire élargir

notre champ d'activité et gagner davantage de parts de marché sur le plan international.

N'TIC : DZTENDERS à récemment épaulé l'initiative One Tic. Que pouvez-vous dire de cette collaboration ?

T.M.S : Absolument DZTENDERS dès 2016 s'est lancée dans l'accompagnement des jeunes entreprises surtout issues des dispositifs d'aide de l'état aux jeunes à savoir : ANSEJ ,ANGEM, CNAC où nous avons offert plus de 4000 abonnements gratuits à de jeunes entreprises avec un accompagnement jusqu'à ce qu'elles gagnent leur premier marché. ONE TIC était une excellente initiative et nous avons de suite accepté la contribution qui adhère parfaitement avec notre optique d'entreprise citoyenne.

N'TIC : Pour conclure un mot aux lecteurs de N'TIC Mag ?

T.M.S : D'abord nous vous remercions pour cette aubaine surtout que vous avez un public cible bien branché TIC, dont des experts en TIC que j'invite à visiter notre plateforme sur www.dztenders.com et bénéficier de nos services.

L.T



DZtenders.com



« NOUS ALLONS ASSEMBLER DES SMARTPHONES EN ALGÉRIE EN 2017 »



Smaane ABDELHALIM
DG de Matos Algérie

N'TIC Mag : Matos Algérie est distributeur officiel de Meizu et Doogee en Algérie. Comment êtes-vous devenu représentant de ces deux marques ?

A.S : Matos Algérie est une société qui a été créée en 2009, spécialisée dans l'importation et la distribution de produits informatiques. Depuis sa création, notre société propose essentiellement des PC portables pour les besoins de connexion à Internet. On s'est aperçu que le consommateur commençait à s'intéresser de plus en plus aux Smartphones et on est donc passé logiquement à la téléphonie mobile.

Ce changement de cap a été amorcé en 2014, après le lancement de la 3G mobile en Algérie. C'était en quelque sorte une suite logique ; nous avons suivi la tendance du marché. Car il faut savoir que pour les PC, cela fait au moins 5 ans que les ventes sont en baisse dans le

MATOS Algérie est une société spécialisée dans la vente de matériel informatique et plus récemment dans la distribution de téléphonie mobile. Elle commercialise les produits des deux marques chinoises, Doogee et Meizu. Le business du smartphone étant en pleine croissance, nous avons rencontré M. Abdelhalim Smaane, DG de Matos Algérie afin d'analyser ce marché où règne une forte concurrence.

monde. Et l'Algérie n'a pas échappé à cette tendance notamment sur les trois dernières années. Les PC sont de moins en moins intéressants pour le consommateur, du moment que le Smartphone évolue et se rapproche techniquement du PC, avec un espace de travail plus important sur les écrans.

Nous avons, de ce fait, opté pour le marché des Smartphones avec deux marques chinoises ; Doogee pour l'entrée de gamme et Meizu pour le segment Premium. Notre réseau de distribution pour la marque Doogee par exemple comprend, d'une manière directe ou indirecte, 5000 boutiques au niveau national. Pour Meizu, la distribution est différente. Comme c'est un produit Premium, les volumes de vente ne sont pas très importants. Nous sommes à 380 boutiques actuellement.

N'TIC Mag : Le pari que vous avez fait avec ces marques chinoises n'est-il pas risqué du moment que vous avez plein de concurrents directs comme OPPO, ZTE, Huawei...

A.S : Il faut savoir que la technologie des Smartphones est détenue à 100% par les Chinois. Tout se fait en Chine et par les Chinois. Si vous demandez

à une marque de délocaliser la production des Smartphones dans un pays autre que la Chine, elle va forcément refuser parce que tout simplement la qualité de fabrication, la vitesse d'assemblage sont inégales. Avant l'atout chinois qu'on mettait en avant c'était la main d'œuvre bon marché. Aujourd'hui, on parle de la maîtrise des technologies.

Chez le Tàiwanaise Foxcon, la technologie que possède Foxcon est exactement la même qu'utilise actuellement Meizu. Les produits Meizu sont fabriqués chez Foxcon, ce sont les mêmes usines qu'Apple. Donc la qualité est là, mais vous avez l'avantage avec Meizu, qu'est le prix. Là où Apple pratique des marges bénéficiaires extrêmement élevées, Meizu propose un produit de qualité identique moins cher. Pour Doogee, l'atout c'est la maîtrise du coût de revient. Doogee fabrique ses Smartphones avec les composants des grandes marques ; des écrans Sharp et LG, des caméras Sony, des batteries Samsung etc. Donc vous avez tous les composants qu'utilisent les grandes marques, mais avec un coût de revient maîtrisé.

N'TIC Mag : Comment se porte l'entreprise dans le marché algérien ?

A.S : Matos Algérie a eu une progression très importante entre 2015 et 2016, après son entrée



dans le marché des Smartphones. La croissance de son chiffre d'affaires se situe entre 100 et 300%. Parce que les volumes de vente de Smartphones sont plus élevés que pour le matériel informatique, l'activité de notre société. Cela a nécessité des investissements très importants. C'était l'effort à faire et ça a donné des fruits.

N'TIC Mag : Comment considérez-vous le marché algérien ?

A.S : Connaissant les marques historiques de téléphonie en Algérie, on savait qu'on pouvait faire mieux en termes de prix tout en gardant une excellente qualité. Nous considérons que le marché algérien est très intéressant, du moment que l'Algérien commence à maîtriser de plus en plus l'outil Smartphone. Il est vrai que nous sommes allés sur le marché de l'importation et de la distribution, mais nous comptons faire aussi de l'assemblage dans notre pays. L'Algérien aime le produit qui est fabriqué dans son pays donc notre ambition de faire l'assemblage est un besoin.

N'TIC Mag : Concrètement en quoi consiste votre projet d'assemblage ?

A.S : Nous avons déjà commandé et acheté les équipements pour la ligne d'assemblage de Smartphones pour un début. Actuellement nous sommes en train de les installer dans nos locaux pour faire l'assemblage. Avec Doogee nous avons déjà passé un accord dans ce sens. Il sera concrétisé au cours de cette année. Pour Meizu, c'est un peu plus compliqué. Ce sont des modèles Premium un peu plus complexes à assembler. Nous avons un accord de principe, ça va se faire au

plus tard début 2018. Mais cela ne veut pas dire que nous n'allons pas assembler d'autres marques. Nos ambitions passent au-delà des deux marques.

N'TIC Mag : Quel est le modèle économique de votre projet d'assemblage ?

A.S : D'abord, il ne faut pas perdre de vue que le domaine des Smartphones c'est de la haute technologie et qu'on ne va pas fabriquer le microprocesseur dès le début. On va commencer doucement, avec un minimum possible pour un assemblage. Si on peut juste ramener 3 ou 4 pièces de Smartphones pour arriver à un produit fini, on le fera. Rien que créer de l'emploi et acquérir de l'expérience progressivement. Nous comptons ramener des ingénieurs de Chine qui vont former des Algériens pour améliorer la qualité d'assemblage. Après cette phase d'apprentissage, on va encore élargir nos connaissances dans ce domaine et essayer de faire l'assemblage avec un taux d'intégration plus élevé, autour de 30% - 40%. Je pense à l'emballage, les coques, les batteries, les vibreurs qu'on pourrait fabriquer en Algérie.

N'TIC Mag : Est-ce que le Smartphone qui sortira de vos lignes d'assemblage sera moins cher que celui importé ?

A.S : Non, ça ne va pas coûter moins cher. Déjà, le coût à l'importation est plus élevé, en termes de droits de douanes. Il faut savoir que les droits de douane pour une carcasse c'est 30% et pour un téléphone complètement assemblé c'est 5%. Donc, rien qu'en calculant la valeur du Smartphone en lui-même avec

les composants, il en ressort qu'il va coûter plus cher à l'import. Le plus cher dans un Smartphone c'est l'écran et la carte-mère. Pour ces deux composants, il est appliqué un droit de douanes de 5%. Pour les autres composants comme la batterie, la carcasse, le vibreur, la caméra, ils coûtent plus cher avec un droit de douane à 30%. Ajouter à cela, la main d'œuvre et les coûts d'exploitation. On table sur un coût de revient plus cher de 5 à 10% pour un début. Je dois ajouter aussi que les droits de douanes tels qu'ils sont appliqués encouragent l'installation d'usines de fabrication de certains composants, comme les coques, les vibreurs etc qu'on peut faire en Algérie. Je pense donc que la barrière douanière qu'exerce le gouvernement actuellement est nécessaire pour le développement de ce marché.

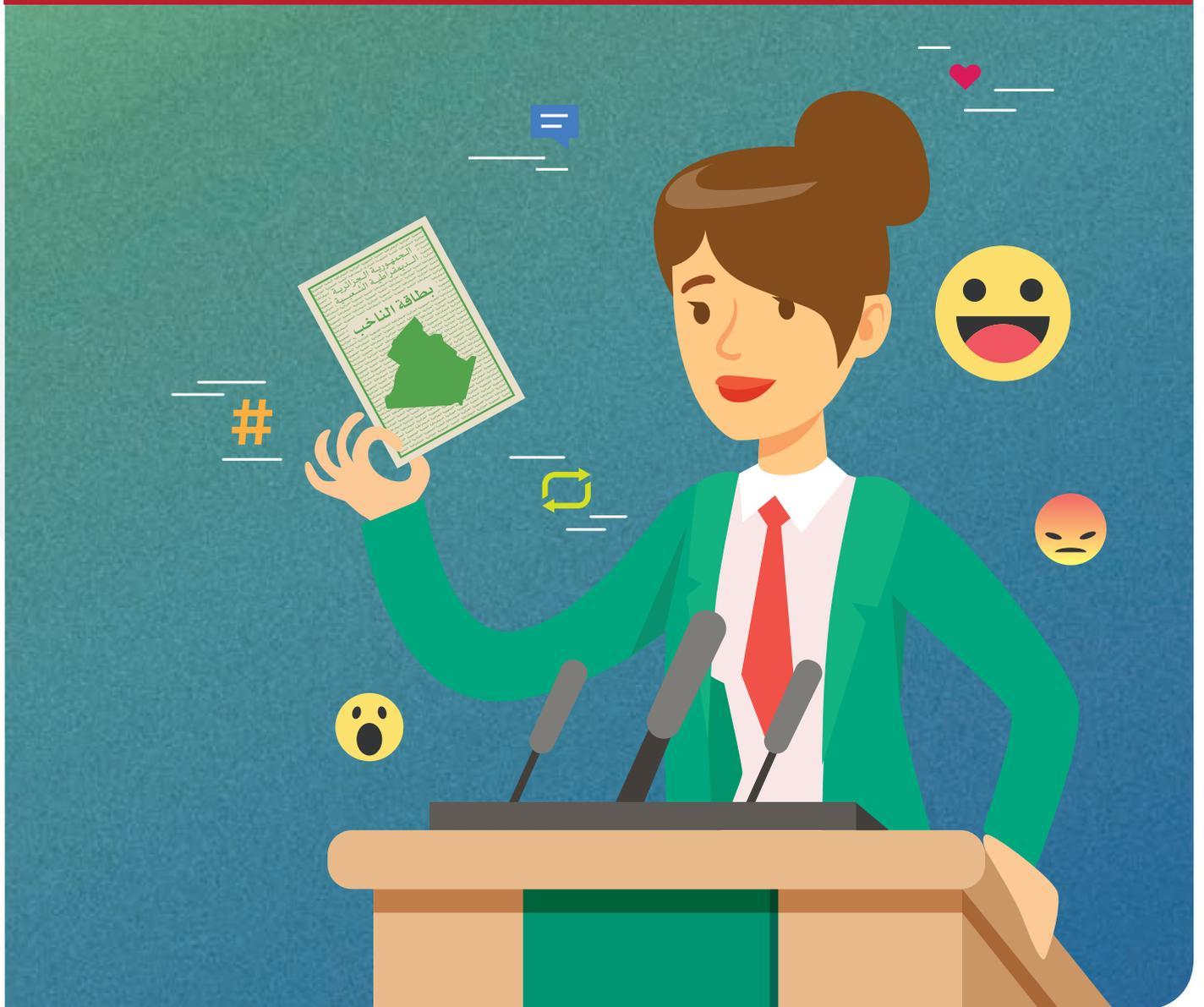
N'TIC Mag : Mis à part, votre projet pour l'assemblage, quelles sont les nouveautés des deux marques que vous représentez en Algérie ?

A.S : La tendance actuellement est à la double caméra, la haute définition de l'écran, la batterie longue durée. Nous avons une large gamme entre Doogee et Meizu. A titre d'exemple, nous avons le shoot 2 de Doogee commercialisé à 13500 DA, un double caméra, pas cher avec capteur d'empreinte, une finition métal et configuration basique. Nous avons aussi des modèles un peu plus haut de gamme, comme le shoot one qui est commercialisé à 22 000 DA : Full HD, 5.5 pouces, caméra Samsung à 13 méga pixels. Ce sont les modèles qui marchent le plus pour leur bon rapport qualité prix. Mais aussi parce que Doogee est déjà connu. Les produits Meizu progressent bien.

RÉSEAUX SOCIAUX : LE NOUVEAU TERRAIN DES POLITIQUES

Dossier réalisé par : **Massyle Ait-Ali**

Bien que timidement utilisés par les personnalités et partis politiques, les réseaux sociaux et à leur tête Facebook se sont imposés durant la campagne électorale des législatives de 2017 comme média à ne pas négliger.



Les élections législatives du 4 mai 2017 vont rester dans les annales de la politique en Algérie. Pour la première fois la campagne pour des élections a été surtout menée sur les réseaux sociaux.

Si en 2014, à l'occasion de l'élection présidentielle, les candidats en lice ont surtout misé sur les chaînes de télévision privées naissantes et certaines « ad hoc » pour faire leur promotion, trois ans après, le canal médiatique « cathodique » devient accessoire pour les partis politiques pour les législatives de 2017.

Et pour cause, la campagne électorale lancée le 9 avril a vibré surtout au rythme des réseaux sociaux. Bien avant son lancement officiel, les partis politiques ont démarré leur campagne des semaines avant, dans le monde virtuel, mais surtout bleu de Facebook, le plus célèbre des réseaux sociaux dans le monde et le plus populaire en Algérie. Sur Twitter leur présence reste plutôt très timide. Signe que les choses ont bien évolué depuis 2014 : le Premier ministre Abdelmalek Sellal instruit directement ses ministres pour ouvrir des comptes Facebook et Twitter pour « ne pas laisser les questions des citoyens sans réponses ».

MIEUX TARD QUE JAMAIS

Bien que tardif, l'éveil des hommes politiques réputés longs à la détente concernant l'importance des réseaux sociaux renseigne sur l'enjeu que

représentent ces changements fondamentaux qui s'opèrent dans nos sociétés. « *L'Internet est déjà une révolution. Avec les médias sociaux, cette révolution s'est transformée en un véritable phénomène global de société. L'intégration des réseaux sociaux et l'inclusion de leur utilité dans la société, sont telles qu'il est désormais illusoire, sinon impossible, de penser pouvoir adresser une population, que constituent les audiences d'aujourd'hui, avec les outils d'hier* », explique Ali Kahlane, DG de Satlinker et président de l'Association des opérateurs de télécoms alternatifs.

Pour lui, les réseaux sociaux « *tel que nous le vivons tous, directement ou indirectement, sont en train de changer une dizaine de paradigmes à l'échelle de la planète* » et le plus important de tous c'est « *notre relation à et avec l'information* ». « *En moins de quinze années, de consommateur passif, tout utilisateur des réseaux sociaux, est devenu tout à la fois producteur, acteur ainsi que distributeur de tout type de contenu* », explique-t-il.

LE COUP DE BOOST DE LA 3G MOBILE

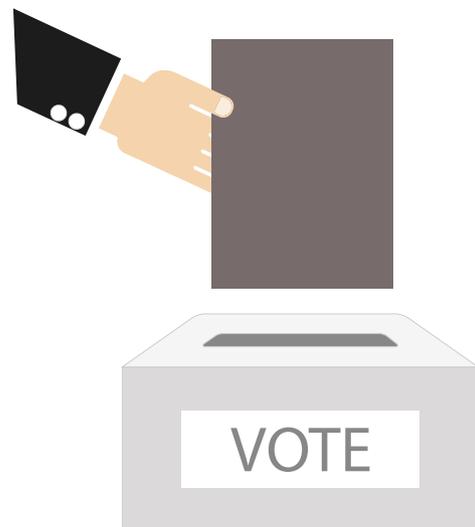
Et cela les hommes politiques commencent à l'intérioriser bien que timidement. L'importance des réseaux sociaux en Algérie s'est imposée, faut-il le rappeler, après le lancement de la 3G mobile en décembre 2013. Un changement radical s'est opéré dans la consommation de l'Internet. L'Algérie s'est arrimée à la tendance mondiale

: On consacre plus de temps sur les réseaux sociaux que sur n'importe quelle activité sur le web.

Selon les derniers chiffres de l'Autorité de régulation de la poste et des télécommunications (ARPT), le parc Internet algérien frôle les 30 millions d'abonnés en 2016. Le nombre total d'abonnés ayant souscrit à l'internet fixe et mobile en 2016 a atteint plus exactement 29,5 millions d'abonnés contre 18,9 millions en 2015, soit une augmentation de 10,5 millions.

L'augmentation des abonnés à internet s'explique principalement par la migration des abonnés GSM vers les réseaux 3G et 4G. Il convient de signaler que 90,32% du parc Internet sont des abonnés internet mobile avec 26,6 millions abonnés soit : 25,2 millions abonnés internet mobile 3G, et 1,4 millions d'abonnés 4G, contre 9,68% d'abonnés internet fixe, soit 2,8 millions d'abonnés.

Une enquête sur l'internet et les réseaux sociaux en Algérie effectuée durant le mois de février 2017 par la



MAXY Haÿa!

Appels
illimités

Vers Ooredoo **24h/24**

+

Internet
Gratuit



MAXY 2000

Haÿa!

Appels
illimités

Vers Ooredoo

24h/24

4 Go
d'internet

+

2000^{DA}
de crédit

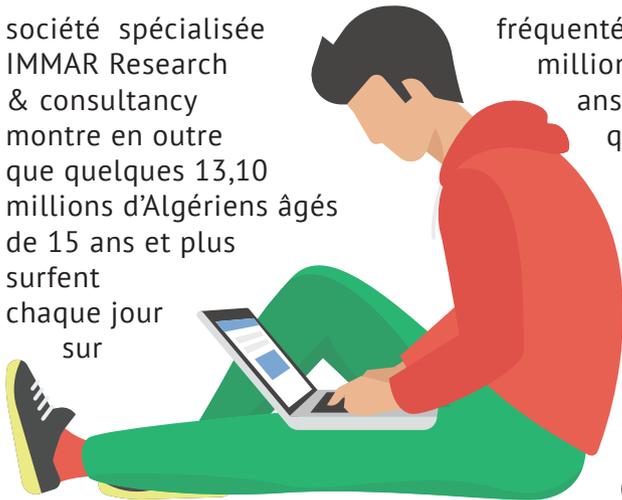


ooredoo

Crédit valable pour les appels et SMS vers tous les réseaux nationaux et vers l'international.
L'ensemble des avantages sont valables 30 jours. Plus d'informations au : 0550 000 333

ooredoo.dz

société spécialisée IMMAR Research & consultancy montre en outre que quelques 13,10 millions d'Algériens âgés de 15 ans et plus surfent chaque jour sur



internet, soit 46% de cette frange de la population, et environ 10,82 millions d'Algériens de cette catégorie d'âge fréquentent quotidiennement les réseaux sociaux, soit 38% de la population.

DES RÉSEAUX TRÈS FRÉQUENTÉS

L'enseignement principal de cette enquête réalisée entre le 2 février et le 1er mars sur un échantillon de 3.000 individus représentant une population de plus de 28,44 millions d'hommes et de femmes âgés de 15 ans et plus, résidant dans les milieux urbain et rural et répartis sur tout le territoire national est que les réseaux sociaux (Facebook, Twitter et LinkedIn) se taillent la part du lion en termes de fréquentation en Algérie avec 82% du nombre d'utilisateurs, suivis par ceux qui effectuent des recherches (24% d'utilisateurs).

Et à ce titre, le réseau social Facebook est le site le plus

fréquenté avec plus de 9,7 millions d'Algériens de 15 ans et plus qui visitent quotidiennement ce site.

Ce n'est donc pas anodin si tous les partis politiques et autres candidats pour les législatives ont massivement investi ce réseau social. Certains comme le Rassemblement pour la culture et la démocratie (RCD) en ont fait le cœur de leur stratégie de campagne électorale. Ce parti a décidé de boycotter la télévision publique et de miser sur les réseaux sociaux.

LES ESPACES TRADITIONNELS BOUDÉS

D'autres ont également axé leur campagne sur les réseaux sociaux en boudant d'autres espaces de communication. Le bilan de la Haute instance indépendante de surveillance des élections (HIISE) à la mi-campagne fait état d'une « sous-exploitation » par les partis politiques et candidats indépendants des espaces et canaux qui leur a été offerts pour la campagne électorale. « J'ai été surpris de découvrir que 50% de ces espaces ne sont pas utilisés par les candidats », explique Abdelwahab Derbal, le président de la HIISE lors d'un premier bilan esquissé le 23 avril dernier.

A titre d'exemple, il avait mentionné qu'à «peine 43% de l'espace d'animation



radiophonique a été utilisé par les candidats». Le même phénomène a été observé par la HIISE



concernant l'exploitation des sites prévus pour l'animation des meetings, « en dépit des moyens mis en place par les collectivités locales ». Le cas des wilayas de Bejaia et de Sétif est plus éloquent avec un taux d'occupation des sites réservés à la campagne électorale de 20 et 40 % respectivement, selon M. Derbal.

DYNAMIQUE ÉLECTORALE

Parallèlement à ce manque d'engouement pour les canaux traditionnels, les pages Facebook des partis et des personnalités politiques ont amorcé une dynamique sans précédent durant le mois de mars dernier, selon un classement réalisé mensuellement par l'agence Interface Médias sur les pages Facebook en Algérie. Baptisée Fanzone.dz, cette étude note que les pages des





personnalités et partis politiques ont connu un regain d'activité durant la période pré-électorale. Elles diffusent le contenu

du programme électoral, les rendez-vous des activités du parti, retransmission en direct sur Facebook des meetings. Des équipes de Community Mangers sont à pied œuvre, recrutées parmi les jeunes militants des partis.

Facebook notamment donne aussi la possibilité aux partis de cibler leur électorat sur ce réseau social, grâce à l'option du sponsoring. Ce service permet la diffusion de contenu notamment des clips vidéo promotionnels pour un public bien déterminé, moyennant quelques euros.

LE REVERS DE LA MÉDAILLE

Il faut noter toutefois que l'activité des partis sur Facebook ne reflète pas nécessairement la position des partis et des personnalités dans l'échiquier politique national. Le parti de Ali Benflis «Talaie El Houriyet» qui appelle au boycott des législatives est plus présent sur Facebook que les deux premiers partis de la majorité au pouvoir FLN-RND réunis. La page de Ali Benflis dispose de plus de 1,4 millions de fans (910.000 fans pour le parti Talaie El Houriyet)

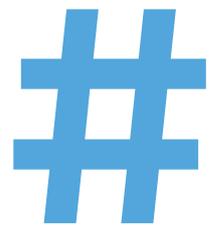
contre 120.000 pour le RND et seulement 26.000 pour le FLN. Amar Ghoul et son parti «TAJ» nouvellement créé comptabilise lui plus de 1 million de fans. Les autres partis tels que le FFS, le RCD, l'ANR entre autres sont éparpillés dans plusieurs pages régionales.

Faire campagne sur les réseaux sociaux n'est par ailleurs pas sans risques. Le premier inconvénient pour les partis est le peu de modération des commentaires. Ils s'exposent ainsi aux commentaires parfois acerbes des internautes. Ce qui peut causer des dommages à la e-réputation du parti.

Quoi qu'il en soit, en Algérie on est encore loin d'intégrer les



réseaux sociaux comme élément essentiel dans une campagne électorale contrairement à ce qui se fait ailleurs où les réseaux sociaux sont de plus en plus impliqués dans les élections. Cette pratique ne cesse de croître notamment aux Etats-Unis ou en Europe jusqu'à jauger la popularité des partis et des candidats directement en temps réels grâce à des services de Big Data.



Belkacem Mostefaoui, Professeur à l'école nationale supérieure de journalisme d'Alger :

« La présence des partis sur les réseaux sociaux peut conférer un grade de modernité et de proximité populiste »



Belkacem MOSTEFAOUI
Professeur à l'école nationale de
Journalisme d'Alger

N'TIC Mag : Pour la première fois, les partis en lice pour les législatives ont massivement investi les réseaux sociaux. Comment expliquer cette nouvelle stratégie ?

B.M : J'observe d'abord une forte tentation, effectivement pour une petite dizaine de partis politiques sur la soixantaine potentiellement en lice dans le parcours des législatives, d'utiliser les réseaux sociaux. Un premier facteur d'explication réside dans le fait que la société algérienne a rapidement, et en de larges franges de ses composantes, adopté les espaces de communication nouvellement offerts pour discuter / commenter des choses diverses. Les partis politiques y ont vu un « souk » à investir. Tout simplement pour vendre leurs discours, et ainsi glaner

des voix. Cependant de là à dire qu'il y a « stratégie », c'est aller un peu vite dans les conclusions, de ce qui n'est dans l'immédiat que improvisation d'actions pour tenter d'occuper le terrain ou plus exactement, ne pas en être exclu. La recette d'y être, sur les réseaux peut conférer aussi comme un grade de modernité ; et de proximité populiste, notamment aux yeux des jeunes, pratiquants majoritaires de ces espaces de communication.

N'TIC Mag : Les partis politiques sont-ils dans une approche multicanal ou pensez-vous que cette nouvelle stratégie de digitalisation vise à s'affranchir des médias traditionnels ?

B.M : La poignée de partis en lice tentés par l'utilisation des réseaux sociaux en font des usages expérimentaux, pour ne pas dire du bricolage. Les « prouesses » d'usages ne sont pas plus spectaculaires que leurs modes de communication exploités depuis des décennies via les médias traditionnels, entreprises de droit publics ou privés. Il est davantage question de dictée attrape-tout en direction de la population que de communication de programmes, et de leur mise en discussion. J'ai le sentiment que les promoteurs eux-mêmes des discours n'en sont pas convaincus. Via les médias traditionnels ou nouveaux, cette non - implication est frappante. Elle est caricaturale quand elle

est déclinée sur les antennes de radios et télévisions, un peu comme une psalmodie. L'inefficacité de ce type de démarche populiste est avérée. La « communication » ne peut toucher que les « cibles » déjà acquises. Ce qui est rageant quand on examine en objet d'étude ce type de pratiques est de relever que les locuteurs / discoureurs ne prennent pas en considération les attentes des citoyens.

N'TIC Mag : Une telle démarche de communication est elle efficace ? ou comment peut-on mesurer l'impact d'une telle communication ?

B.M : Je crois que là il faut observer une halte sur la qualité même des discours mis dans les tuyaux en question. La conception du slogan politique de campagne électorale pour un parti politique briguant des voix d'électeurs en faveur de ses candidats à l'Assemblée nationale est la première épreuve d'expression publique ambitionnant d'afficher une identité, une pertinence et une légitimité à entrer dans la compétition. En système d'élection régi par la gouvernance d'Etat de droit, les compétiteurs adossent ces slogans à des programmes différenciés, et contradictoires dans leurs projections, y compris par des ruptures par rapport au mode de gestion des affaires publiques opérées par la Majorité sortante. Cela creuse le socle du droit à l'alternance : citoyennes et citoyens ont ce droit inaliénable de congédier/ répudier des représentants n'ayant

plus leur confiance. Les partis ont élaboré des programmes riches, convaincants et respectueux des attentes de leurs citoyens. Le concept et le mode d'organisation des législatives algériennes est à l'antipode de ces valeurs universelles, même s'il en « copie /colle » quelques recettes. Les propagandes populistes sont aussi dans les slogans des partis en pays démocratiques ; mais des dispositifs conséquents en réduisent la force fatale de nuisance, contrairement aux réalités de la préparation des législatives algériennes 2017. En particulier une assise expressive multiforme d'un espace public - dont un service public de l'audiovisuel ouvert au débat démocratique. Et sans lequel aucun parti, ni leader ne peut passer en force, ni utiliser l'appareil administratif.

Les réalités algériennes nous offrent à voir et entendre – et avec une amplification formidable sur les réseaux sociaux -, des slogans orphelins de programmes si ce n'est et plutôt sommaires pour deux ou trois partis. Les concepteurs les plus créatifs de slogans aiment à dire, en pays

développés, qu'ils s'inspirent du programme, et des femmes et des hommes qui le portent, en simplifiant / résumant le fond d'une ligne d'identité

inspirée de la réflexion pour provoquer un réflexe de séduction / adhésion. Le souci de respecter les publics de ce slogan nous éloigne tant du bricolage opéré par les faiseurs des slogans des partis algériens des législatives 2017.

N'TIC Mag : Peut-on voir comme ailleurs en Europe ou USA des partis ou candidats portés aux pouvoirs grâce aux réseaux sociaux ?

B.M : Je ne vois aucun indice qui me permettrait de fonder ce type d'hypothèse. Les chargés de com' des partis algériens peuvent s'ingénier, et disposer de ressources matérielles formidables, dans l'étape actuelle ils sont loin de « fabriquer » des élus.



TIC & POLITIQUE



Samir ROUABHI
Entrepreneur, Coach en entrepreneuriat

ESPACE DE LIBERTÉ

Le web offre des espaces d'expression et de débats permettant l'émergence d'idées puissantes et de personnalités nouvelles qui peuvent désormais se passer d'appareils partisans traditionnels et de médias lourds pour exister : réseaux sociaux, sites d'information, forums, sites spécialisés, blogs, webradios et webtv sont autant d'espaces d'expression qui s'offrent à toute personne souhaitant participer au débat public.

De part leur faible coût, les nouveaux médias permettent des échanges plus profonds que ne le permettaient les médias traditionnels. Les mécanismes comme le partage et le retweet font propager les idées et les plus fortes d'entre-elles émergent. C'est ainsi que se fabrique l'opinion publique dans les sociétés post-industrielles. À titre d'exemple, Radio M est l'une de ces webradios algériennes. Elle offre une alternative réelle aux grandes

Comme tout les aspects de notre vie, la vie politique a été profondément impactée par les nouvelles technologies. Trois choses me viennent à l'esprit, qui, mises côte à côte ont profondément transformé la façon dont est fabriquée l'opinion publique.

chaînes. Ses meilleures contributions sont abandonnées partagées sur les réseaux sociaux et alimentent les échanges.

DÉMOCRATIE DIRECTE

Les personnalités publiques ont actuellement l'obligation de maintenir un lien direct avec une communauté de fans (à travers comptes ou pages FB, Twitter, blogs,...) en les alimentant en continu de commentaires, débats et échanges. Ils arrivent ainsi à se construire une réputation.

Les sites spécialisés (comme Reddit aux USA) et les médias orientés web (forums, web radios,...) offrent une tribune aux personnalités publiques pour échanger.

Le web permet de se fabriquer des représentants non pas en fonction d'apparence à un certain dogme mais en fonction de leurs réponses aux attentes des gens.

Mais l'existence sur les réseaux sociaux est conditionnée par la production continue de contenu intéressant. L'électeur ne se contente plus d'une relation à sens unique. Ceci implique une grande maîtrise de la communication : il ne suffit plus de programmer des meetings et des discours, il faut en toute occasion être réactif et à la hauteur des attentes. La conséquence logique c'est que la relation instaurée est plus éphémère. Le prix à payer pour pouvoir émerger rapidement est de disparaître aussi rapidement et définitivement

du paysage lorsqu'on n'a plus rien à apporter de neuf. D'où un renouvellement beaucoup plus fluide du paysage médiatique.

Le site change.org est un exemple de transformation de la démocratie directe en business : il s'agit d'une plateforme de pétitions en ligne, gérée par une entreprise commerciale avec un certain poids politique, comme pour la pétition récente demandant la démission du premier ministre espagnol ayant recueilli plus d'un million de signatures.

LE TEMPS RÉEL ET SES CONTRAINTES

Les TIC c'est enfin la diffusion instantanée des informations et la réaction en temps réel des internautes aux informations venues de la sphère publique.

Les outils du web social sont optimisés pour le temps réel : les hashtags et les trends de twitter ainsi que l'IA de Facebook font que si vous êtes connecté à un réseau social, vous n'échapperez à aucun sujet chaud du moment de votre entourage immédiat ou à l'échelle mondiale.

Parfois, une phrase top bien ou trop mal tournée ou encore une banalité (comme récemment le président américain qui oublie de placer sa main sur le cœur pendant l'hymne national et se fait rappeler à l'ordre par son épouse) les images et les commentaires se propagent

rapidement tout autour du web. L'histoire récente du web.dz foisonne de ce type d'événements. Le web c'est désormais l'instantanéité de l'information et des réactions. Il exige de plus pour être bon à tout instant.

CONSÉQUENCES SUR LA IDÉMOCRATIE

Rumeur

L'un des dangers qui guette la crédibilité, et donc l'existence même des réseaux sociaux, est la rumeur ou le hoax. Le web.dz ne fait pas exception ; il est régulièrement secoué d'informations douteuses qui mobilisent les foules. Les réseaux sociaux ont, en effet, tendance à amplifier et à accorder une grande crédibilité à ce genre d'informations, d'où la fragilité du système. Une des façons d'éviter de tomber dans le piège est de ne croire que les sites officiels. Mais ceci présente également ses limites si l'on est dans une logique d'opposition à l'ordre établi.

Manipulation

C'est une conséquence du premier point. FB a annoncé en 2012 déjà avoir effectué des expériences de manipulation d'humeur sur 700 000 internautes dans le but de contrôler la teneur de négativité dans leurs posts et sa propagation à leurs contacts. Cette expérience flippante montre à quel point la manipulation des masses est devenue chose aisée. Les événements communément appelés Printemps Arabe sont le fait d'opérations de ce genre. Nous ne sommes donc malheureusement pas à l'abri d'autres événements de ce type.

Volatilité

L'une des tendances lourdes de notre époque est que les opinions publiques sont extrêmement volatiles et incertaines. Ceci se traduit par l'incapacité frappante des outils déclaratifs classiques comme les sondages d'opinion à la mesurer. On l'a récemment vu à de multiples occasions comme le Brexit ou l'élection du président américain. De nouveaux instituts de sondages basés sur le big data et l'analyse du contenu du web sont récemment apparus.

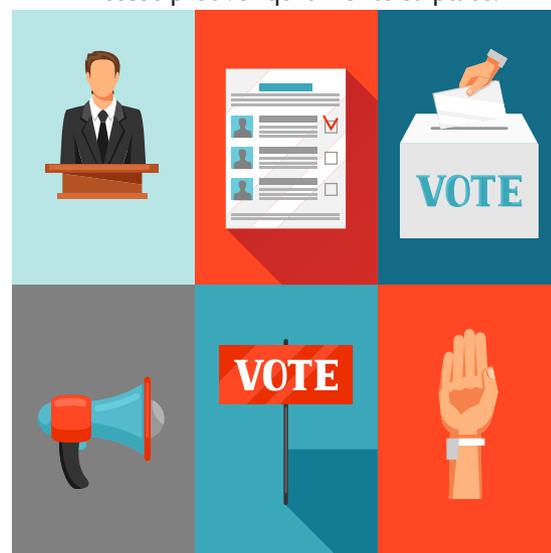
ET CHEZ NOUS ?

Sur le web.dz 13 millions d'internautes algériens échangent quotidiennement. Ma longue liste de contacts est truffée de personnalités connues sur le plan national mais quasiment absente des médias lourds et là est le point principal : comme la majorité des occupants des réseaux sociaux sont pour l'instant une population jeune, et soit pas politisée soit réformiste, le web est le repère de l'opposition. Les personnes du pouvoir dominant, à part de très rares exceptions, ne prennent pas la présence sur le web au sérieux parce que leur cible électorale n'y est pas représentée (ou peut-être l'inverse ?) L'exception notable est la ministre de l'éducation nationale, et pour cause : sa cible foisonne sur internet ! La position officielle des autorités s'entend clairement dans la rhétorique gouvernementale où les TIC sont associées à un passe temps plutôt qu'à quelque chose de sérieux. Et que se passe-t-il alors au moment des élections ? Peut-on conquérir le web en un rien de temps ? Alors qu'on ne s'est pas assuré une communauté de fans conséquente, on est absolument inaudible sur le

web à 2 semaines d'une échéance. Particulièrement lorsqu'on ne fait pas confiance aux nouvelles compétences comme les influenceurs des social-médias. En d'autres termes, pour conquérir les nouveaux médias, il faut une réelle stratégie de tous les jours et pas d'opportunité.

Dois-je rajouter que la tradition d'échange d'idées est en soi un sport pénible sur les médias traditionnels algérien pour pouvoir être transposée sur le monde virtuel ?

Voici donc que la campagne électorale a naturellement beaucoup de mal à prendre sur les médias sociaux : d'abord, les personnalités politiques doivent antérieurement entretenir une communauté pour pouvoir la retrouver au moment des élections. Chacune des personnalités publiques doit se charger personnellement du contenu de son profil sur le web. Il ne s'agit plus de confier ça à un quelconque service communication. Les gens souhaitent désormais un traitement personnalisé et sincère à leurs préoccupations. Finalement, avec les nouvelles technologies, la façon de vivre les débats publics est en train de se transformer profondément, en permettant l'émergence d'un nouveau genre de leaders à la mesure des exigences de notre époque et capables d'échanger avec leurs concitoyens. L'homopolitucus-virtualis devra sans cesse prouver qu'il mérite sa place.

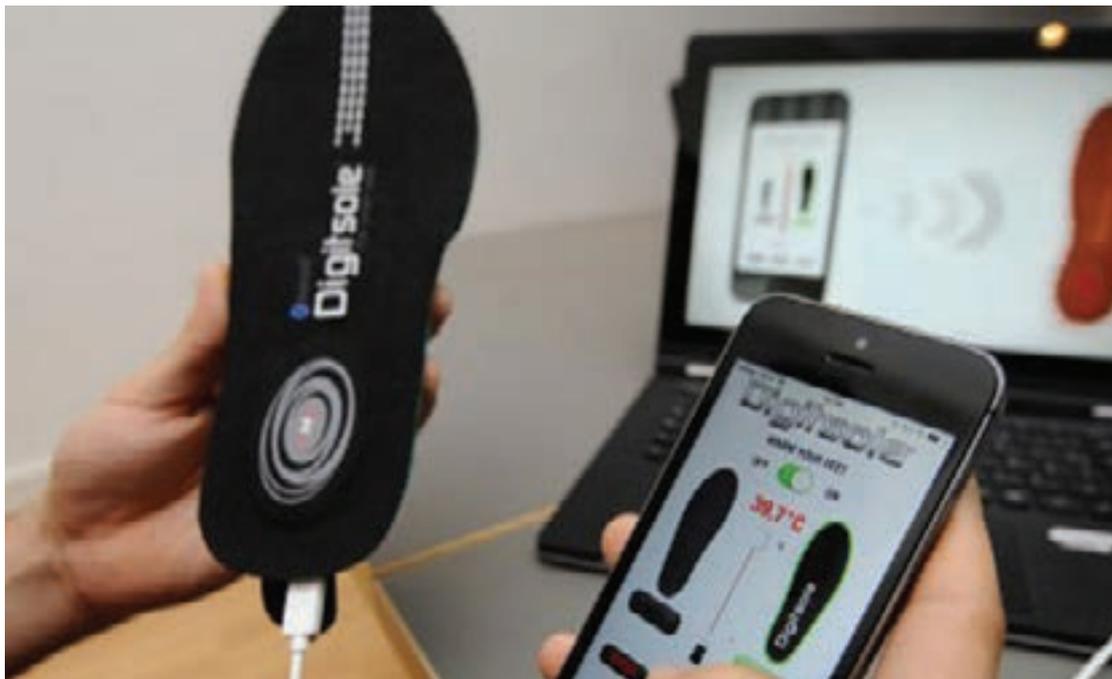


KARIM OUMNIA, L'HOMME QUI A RENDU LA CHAUSSURE 'INTELLIGENTE'

Il est Franco-Algérien, il a été finaliste de l'une des plus grandes compétitions internationales de start-ups et a été présent avec sa start-up "Digitsole" au salon de l'électronique de Las-Vegas, il s'agit du très connu dans le milieu, Karim Oumnia, jeune prodige d'origine algérienne, il a révolutionné la chaussure en la rendant intelligente. Il refuse toujours de s'exprimer dans les médias, mais a accepté de nous livrer un entretien téléphonique où il est revenu notamment sur le succès de Digitsole à la finale européenne de start-ups qui s'est tenue au Luxembourg.

NTIC : TOUT D'ABORD, PARLEZ-NOUS DE DIGITSOLE ...

K.O : En fait c'est le projet d'entreprise du groupe Epsilon. C'est tout ce qui est footwear connecté donc chaussures et semelles connectées. Nous produisons des chaussures intelligentes qui permettent de détecter la fatigue, prévenir les risques d'accidents chez les sportifs ou encore des semelles qui réchauffent les pieds, des chaussures qui se lacent toutes seules ... En ce moment, nous sommes entrain de travailler sur une semelle pour détecter des maladies et notamment neurologiques. Par exemple, vous avez une semelle vous la mettez à vos pieds et elle vous le notifie quand il



ya une anomalie quelconque dans votre posture ou dans votre manière de marcher. C'est ce qu'utilisent beaucoup les médecins pour détecter des maladies chroniques. La semelle joue ici un rôle médical puisqu'elle fait le même travail de diagnostic qu'un médecin.

Et donc elle devient quasiment un outil de diagnostic très puissant. Notre offre s'adapte néanmoins à tous les publics. Nous avons des produits pour enfants, d'autres pour les travailleurs par exemple pour mesurer la pénibilité d'un poste de travail. L'idée c'est de révolutionner la chaussure et de la transformer en accessoire de mode à un vrai objet utile du quotidien. Après être passés du mobile au smartphone, aujourd'hui, nous souhaitons passer de la chaussure à la smartshoe. Dans quelques années, toutes les chaussures deviendront smart. Je prends le pari que dans 10 ans peut être ou 15 ans, la plupart des chaussures seront intelligentes.

NTIC : QUEL EST VOTRE VISION SUR LE FUTUR DE DIGITSOLE ?

K.O : Nous avons inventé la première smartshoe donc nous sommes pionniers... Cependant, nous ne souhaitons pas seulement être pionniers nous ambitionnons d'être leaders de ce marché. Lorsque la concurrence commencera à s'intéresser à la smartshoe, il nous faudra avoir eu de l'avance. Nous souhaitons être leaders sur la chaussure connectée comme Apple est le leader du smartphone. Aujourd'hui, on est les seuls au monde à avoir cette double expertise footwear donc chaussure et électronique, il nous faut maintenant accélérer et accentuer l'avance que nous avons sur le reste du monde.



NTIC : VOYEZ-VOUS LES CHAUSSURES CONNECTÉES COMME DES CHAUSSURES AMÉLIORÉES OU DES APPAREILS ÉLECTRONIQUES ?

K.O : Nous sommes les premiers à vendre des semelles connectées qui ne se vendent pas uniquement dans des magasins de chaussures, pas uniquement dans des magasins de sport mais aujourd'hui vous trouvez des semelles dans des magasins d'électronique et donc même la distribution est complètement chamboulée. Parce qu'une chaussure connectée, c'est un objet électronique donc tout le monde est en train de se remettre en question même les fabricants ! Qui va fabriquer la semelle connectée ? Le fabricant de semelles ou le fabricant d'électronique ? En ce qui nous concerne, nous avons la double compétence mais il faut avouer qu'il y a une énorme transformation industrielle qui est entrain de s'opérer, que ce soit en amont au niveau des producteurs et des fabricants mais également en aval au niveau de la distribution. Les cartes sont rabattues et tout le monde se cherche dans toute cette digitalisation.

NTIC : DE QUEL CÔTÉ VOUS POSITIONNEZ-VOUS ?

K.O : Nous on est au milieu de tout ça. On vit ça avec beaucoup de plaisir mais avec beaucoup de difficultés. Récemment, dans un magasin d'électronique, le client d'un magasin allemand "mediamart" me disait que le concept était génial, par contre on les met où dans les rayons à côté des TV ? des réfrigérateurs ? des



microondes ? Ce que je veux dire par cette anecdote, c'est qu'ils n'ont aucune idée sur le positionnement du produit, c'est donc à nous de les conseiller par rapport à l'expérience que nous avons dans d'autres pays mais c'est un chamboulement. Que ce soit pour le consommateur avec toutes ces nouvelles fonctionnalités ou encore le commerçant qui doit aussi vendre un produit qu'il découvre. En ce moment, nous développons une chaussure pour les amateurs de foot avec une très grande marque américaine. Celle-ci nous demande une chaussure capable de détecter la fatigue du joueur pendant le match et donc avant de se blesser à la "70" à la "72" la semelle va capter que le joueur a une instabilité au niveau de sa posture et que son pied n'est plus très stable donc attention au risque de blessure. Résultat, sur le banc, on va prendre la décision de sortir ce joueur sinon au moindre petit choc il peut se tordre la cheville ou le genou. Cette chaussure va donc permettre d'améliorer les performances mais aussi de réduire les risques de blessure etc... En gros, voilà notre projet globalement, c'est le fait de lancer cette révolution footwear, de tourner la page de la chaussure traditionnelle et de partir sur la smartshoe.

NTIC : VOUS AVEZ REMPORTE LA FINALE

EUROPÉENNE DE START-UP. COMMENT EN ÊTES-VOUS ARRIVÉS LÀ ?

K.O : Cette année, c'était le Luxembourg qui organisait cette compétition internationale de startups. Ils ont donc commencé par chercher des startups innovantes un peu partout en Europe. Ils ont assisté à des événements à Paris, à Bruxelles, en Allemagne pour aller chercher des projets. Ils ont récolté quelques centaines de projets et puis voilà ensuite, il y a eu une première présélection. Je crois que c'était une cinquantaine, puis ils sont descendus à 10 et les dix ont été invités à pitcher et à présenter leurs projets au Luxembourg. A partir de là, il y a eu des membres du jury qui ont posé des questions et puis à la fin ils ont délibéré et puis voilà c'était un processus de sélection un peu classique et la même chose se passe un peu partout dans le monde. Le gagnant s'est frotté aux finalistes de plusieurs régions du moins au coeur même de la silicon valley pour la finale mondiale. Malheureusement, nous avons manqué de chance mais nous sommes très fiers de notre parcours et espérons révolutionner le monde de la chaussure dans les prochaines années.



#Facebook : Des GIFs en commentaires et pleins d'autres nouveautés !

Facebook vient d'annoncer qu'il va permettre à ses utilisateurs de commenter avec les fameuses images animées qui tournent en boucle, GIF pour les intimes. L'un des porte-parole de Facebook a déclaré il y a quelques jours « *Tout le monde aime un bon GIF et nous savons que les gens veulent l'utiliser dans les commentaires* » ... Cette déclaration vient confirmer le succès des GIF sur Messenger auprès des utilisateurs. Une autre nouveauté va bientôt aussi être intégrée, un nouvel onglet symbolisé par une icône en forme de fusée et servira en quelque sorte de gestionnaire de publications. Ce nouvel onglet permettra de découvrir les éléments susceptibles de vous plaire. Pour l'heure, cette fusée apparait et disparaît chez certains utilisateurs, ce qui laisse à penser qu'elle est encore en phase de test.

#Instagram : Une nouvelle messagerie pour Insta

600 millions d'utilisateurs, ce n'est pas rien ! Afin de gérer l'interaction entre tout ce beau monde Instagram vient de lancer une nouvelle messagerie nommée « Direct ».



Outre le design beaucoup plus élégant que l'ancien, cette nouvelle messagerie regorge de nouveautés. Comment ça marche ? Pour envoyer une photo ou une vidéo éphémère, vous devez tout d'abord débiter une conversation (jusqu'à 3 amis). Puis vous pouvez soit appuyer sur l'icône de l'appareil photo bleu en bas d'une conversation ou en bas de votre boîte de réception. Vos amis pourront visionner votre photo ou vidéo une fois puis la rejouer une autre fois. Autre nouveauté, l'expéditeur sera instantanément prévenu lorsque le contenu est rejoué ou si quelqu'un en fait une capture d'écran.

#Snapchat : Exacerbé d'être copié



Ces derniers mois, Instagram et Facebook ne cessent de copier l'appli au petit fantôme. Exacerbé, Snapchat a décidé de se démarquer en offrant à ses utilisateurs un nouveau moteur de recherche

de stories. Ce dernier permet aux utilisateurs de rechercher des stories par mots-clés. Cet outil est baptisé apprentissage automatique avancé. Il cherche dans les snaps d'utilisateurs pour créer une story en analysant les textes, les visuels... Pour détecter le thème évoqué. Dès le premier abord cela pourrait faire peur mais Snapchat rassure que les snaps des stories personnelles ne peuvent pas être trouvés si un utilisateur n'autorise pas le visionnage en mode public.

#Youtube : Google lance Youtube TV



Finis le temps où la plateforme du leader incontesté de partage de vidéos servait uniquement à regarder des clips vidéo ou des vidéos de petit chats... Aujourd'hui, Google passe à la vitesse supérieure et compte bien s'assurer de l'avance par rapport à la concurrence. En effet, depuis le 6 avril dernier au Etat Unis, les habitants des cinq plus grandes villes américaines peuvent regarder la télévision sur Youtube TV, oui oui et cela pour la somme de 35 dollars par mois. Les abonnés pourront créer jusqu'à six comptes individuels avec la possibilité de diffusion de trois flux en simultané et auront même la possibilité d'enregistrer via le "cloud" un stockage illimité de leurs programmes favoris qui seront disponibles en replay pendant 9 mois. Aucune date n'est connue concernant l'arrivée de Youtube TV en Europe et encore moins en Algérie. Mais restons optimistes !

L.T



Une offre sécurité pour votre smartphone à 300 da

Ooredoo vient de lancer son service « Sécurité Plus », offrant une licence antivirus originale McAfee Active Protection compatible avec les smartphones sous Android et iOS.

« Sécurité Plus » est une solution efficace pour protéger son smartphone et optimiser ses performances. Il permet de sauvegarder et restaurer les données personnelles, protéger sa navigation sur Internet et ses applications, activer son antiviol à travers la localisation, le verrouillage et la suppression des fichiers à distance, et plein d'autres fonctionnalités.

Deux formules d'abonnement sont proposées : la formule mensuelle à 100 DA et la formule annuelle à 990 DA. Vous pouvez cependant profiter de l'offre limitée permettant une souscription annuelle à seulement 300 DA au lieu de 990 DA.

Afin de bénéficier de cette offre, il suffit de créer un compte sur : <http://ore.do/antivirus> ou <http://securiteplus.ooredoo.dz> puis télécharger la licence originale via votre store.



Le pack "Navigui 4G" revient avec le plein d'internet

Cette année, Mobilis était partenaire officiel du Haut Commissariat de l'Amazighité (HCA), dans l'organisation des manifestations célébrant le centenaire de la naissance de l'écrivain et chercheur Mouloud MAMMERI (1917-2017) et du 37e anniversaire du printemps amazigh.

Mobilis a accueilli le 20 Avril dernier, au niveau de sa direction générale, les festivités commémoratives du printemps amazigh, à travers l'accompagnement de la conception et du développement du site web dédié au centenaire de Mouloud Mammeri, <http://www.mammeri100.dz>.

Mobilis confirme son engagement dans la promotion de la langue amazighe, notamment en étant le premier opérateur de téléphonie mobile, à avoir introduit l'écriture tifnagh dans l'ensemble de ses campagnes de communication.



Djezzy lance le nouveau menu internet

Djezzy, vient de mettre à la disposition de ses abonnés une nouvelle expérience internet exceptionnelle afin de profiter du meilleur du web.

Plus simple et plus pratique, le nouveau menu internet permet d'effectuer plusieurs opérations avec une formidable aisance. Ainsi, les abonnés peuvent choisir leur forfait internet, recharger leur compte, naviguer facilement, et suivre leur consommation en temps réel. Disponible sur smartphone tablette et PC, le nouveau menu internet est accessible via internet.djezzy.dz. Les abonnés peuvent également télécharger l'application Djezzy internet sur Google Play.

Djezzy mène un programme de transformation pour devenir une société technologique et consolider son leadership digital dans l'industrie. Dans ce cadre, un plan de recrutement massif ciblant les compétences jeunes est lancé afin de créer les nouveaux métiers de demain et s'adapter au développement rapide de l'internet mobile à travers une stratégie basée sur l'innovation.

Condor

RETOUR SUR LE TOUT NOUVEAU A 55 PLUS DE CONDOR

Annoncé lors du Mobile World Congress (MWC) de Barcelone en février dernier, le géant du mobile algérien, Condor Electronics, lance son tout nouveau smartphone de la série Allure, le A 55 plus.

Élégant grâce à son design métallique robuste, le A55 Plus est doté d'une batterie unique de 5000 mAh permettant d'accompagner l'utilisateur dans toutes les situations et durant toute la journée. Plus besoin maintenant d'utiliser un power bank. Le Condor A 55 plus se charge également très rapidement grâce à la technologie de la double puce de rechargement avec un refroidissement intelligent pour garder les composants en sécurité.

Avec une caméra frontale de 8 MP et une deuxième

principale d'une résolution de 13 MP, le A 55 plus dispose d'un écran ultra net de 5,5 pouces Full HD AMOLED avec un angle de vision large pour assurer un meilleur rendu des détails et une vitesse de réponse rapide. Il possède aussi une option de partage pour l'utilisation de deux applications en même temps.

Le Condor Allure A 55 plus est doté d'un processeur CPU octa core P10 de mediatek cadencé à 2.0 Ghz, d'une mémoire vive (RAM) de 4 Go et d'une mémoire interne (ROM) de 64 Go. Il dispose également d'un lecteur d'empreintes digitales situé à l'avant du smartphone pour plus de fluidité ainsi que d'un capteur infra-rouge pour le contrôle des différents appareils grâce au port IR et l'application Condor Smart Remote.





IRIS

L'Empreinte de la Qualité

IRIS INSTALLE DEUX NOUVEAUX STORES À BORDJ ET BLIDA

La marque Iris vient d'étendre son réseau en inaugurant deux nouveaux showrooms, respectivement à Bordj-Bou-Argeridj et Blida.

Ces nouveaux stores de la marque ont tous deux été inaugurés le 23 avril dernier. Implantées respectivement à Bordj-Bou-Argeridj et Blida, ces deux boutiques s'étalent sur une superficie de 300 M² pour la première alors que la seconde fait une superficie de 240 M².



Toutes les gammes de produit du constructeur algérien sont mises en valeur avec notamment une partie IT&MOBILE mettant en avant l'ensemble des modèles de terminaux commercialisés en Algérie par la marque. Par ailleurs, les produits électroménagers, à savoir téléviseurs, réfrigérateurs, cuisinières, fours électriques, climatiseurs seront également exposés ainsi que toutes les nouveautés d'IRIS.

Une remise exceptionnelle est accordée pour tout achat dans ces nouvelles boutiques et ce pendant un mois !



MEIZU

MEIZU LANCE SON M5 FULL 4G EN ALGÉRIE

« Matos Algérie », représentant officiel de la marque Meizu en Algérie, vient d'annoncer le lancement officiel du M5, le 1er Smartphone Meizu compatible avec toutes les bandes de fréquence de la norme LTE/4G.

Meizu poursuit son offensive sur le marché algérien avec l'arrivée de son nouveau modèle annoncé en Chine à l'automne 2016. Le M5 possède un écran IPS de 5,2 pouces affichant une définition HD de 1 780 x 720 pixels avec une résolution de 282 pixels par pouce, un contraste de 1 000:1 et une luminosité de 380 candela/m², ce qui permet une expérience visuelle optimale. L'écran est protégé par un verre 2,5D et une

technologie dite « Scratch resistant » qui permet de résister aux chocs. Au niveau de l'interface, nous retrouvons l'interface propriétaire Flyme OS dans sa nouvelle version 6, basée sur Android 6.0 Marshmallow.

Le Meizu M5 est animé par un puissant processeur OctaCoreMediaTek MT6750 accompagné de 3 Go de mémoire vive (RAM) dans sa version dotée de 32 Go de stockage, également extensibles via une carte microSD jusqu'à 256 Go de mémoire interne. Côté photo, ce smartphone intègre un capteur de 13 mégapixels avec objectif ouvrant à f/2.2, un autofocus rapide et un flash double LED. Pour les « Selfies », La caméra frontale dispose d'une résolution de 5 mégapixels avec une ouverture $f / 2.0$. Son autonomie est assurée par une bonne batterie de 3 070 mAh et ses dimensions sont de 147.2 x 72.8 x 8 mm pour un poids très léger de 138 grammes.

Enfin, le Meizu M5 propose un lecteur d'empreintes digitales m-Touch 2.1 ainsi qu'une panoplie d'outils performants comme un antivirus fait maison, une boîte à outils qui dispose d'une loupe, détecteur de Décibel, règles, miroir ... Le tout disponible à partir du mois prochain à un prix raisonnable de 25.300 Da pour la version 32 Go.

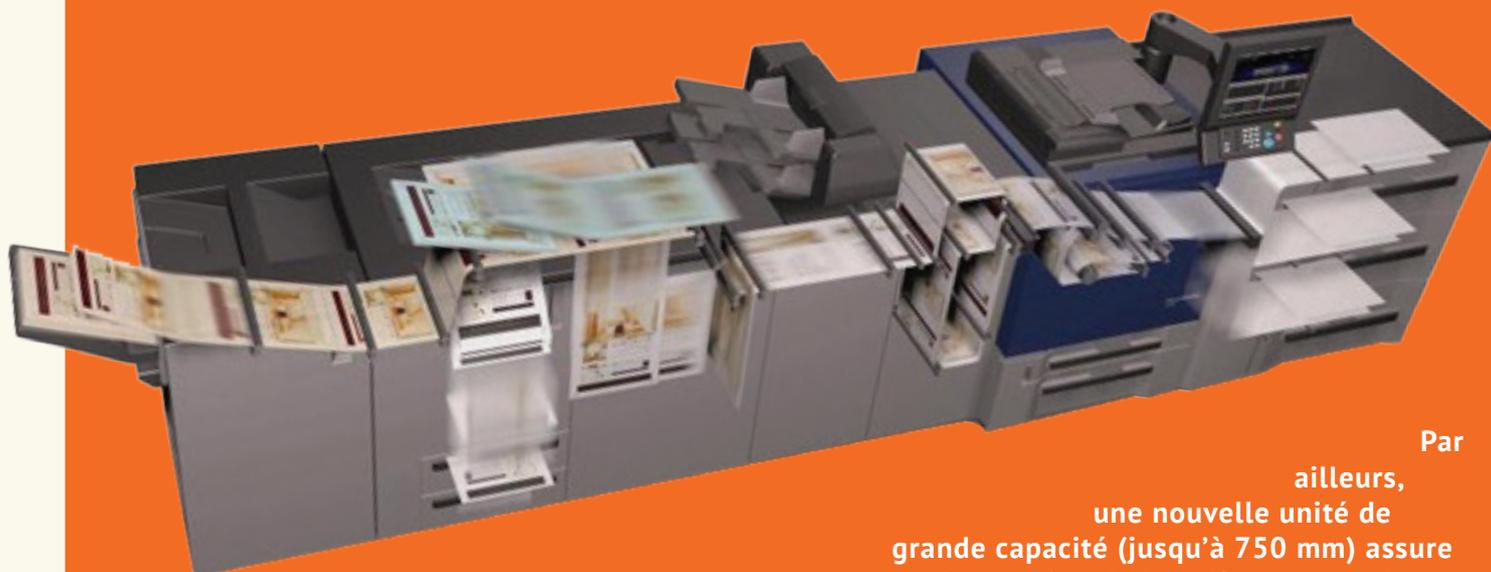




ANWARNET

IP services provider

DE NOUVELLES SOLUTIONS D'IMPRESSION CHEZ ANWARNET



Par ailleurs, une nouvelle unité de grande capacité (jusqu'à 750 mm) assure une impression de bannière ou pour les couvertures de livres et les menus à trois volets.

Capable de fonctionner à une vitesse maximale de 240 images par minute, le nouveau scanner couleur est équipé d'un kit de détection qui permet d'éviter de numériser deux feuilles à la fois.

Outre cette nouvelle série dont la vitesse d'impression respective est de 60 et 71 pages par minute pour la C2060 et la C2070, Anwarnet SPA commercialise une large gamme de solutions d'impressions Konica Minolta.

Plus d'informations sur www.anwarnet.dz ou au 09 825 09 825

Avec la série Accurio Press C2070, Anwarnet SPA introduit la nouvelle gamme de systèmes d'impression de production de la marque Konica Minolta, succédant à la série bizhub PRESS C1070.

Les nouveautés AccurioPress C2060/C2070 se caractérisent par une finition modulaire professionnelle, une couleur constante et une impression qualitative.

Anwarnet SPA commercialise cette nouvelle série permettant aux fournisseurs de services d'impression de créer des opportunités d'affaires supplémentaires en traitant un vaste éventail d'applications d'impression essentielles.

La gestion des papiers épais a été améliorée sur la nouvelle gamme qui accepte désormais une épaisseur jusqu'à 350g/m².

Brandt

BRANDT ALGÉRIE INAUGURE SON "50ÈME" STORE À ORAN

Continuant à se rapprocher de ses clients, Brandt Algérie, filiale du groupe Cevital, a récemment inauguré son 50ème Store à Oran.

Ce nouveau magasin se situe plus exactement au niveau de la coopérative Al Wihda El Othmania, à Ighmorassan, sur un axe très fréquenté par la population oranaise.

Le nouveau Store occupe une superficie globale de 220 m². Cet espace sera dédié à l'exposition de la gamme de produits de Brandt entre gros et petit électroménagers, ainsi que les produits de la marque VEDETTE. En plus d'un Service Après-Vente où les clients seront accueillis dans le même site afin de répondre au mieux à leurs exigences, une équipe d'ingénieurs & techniciens disponibles sur place pour les réclamations & réparations. Par ailleurs, des animations commerciales ou expérientielles sont présentées dans l'espace tout au long de l'année.

Avec cette nouvelle inauguration, Brandt Algérie compte désormais 50 stores modernes sur tout le territoire national. Un nombre appelé évidemment à s'accroître davantage d'ici la fin de l'année.

Pour rappel, le Brandt Store est située au « A113 coopérative El Wihda El othmania, Ighmorassan ». Il sera ouvert du Samedi au jeudi de 09 heures à 19h.



Wiko

Game changer.

UFEEL GO DE WIKO : DE BELLES FONCTIONNALITÉS À PETIT PRIX !

Wiko nous présente le tout dernier smartphone de la famille Ufeel qui jouit d'une esthétique hors du commun ! Ce nouveau bijou arbore un design moderne avec sa structure métallisée et ses deux coloris tendance, asphalte et or.

Le Ufeel Go de Wiko présente un écran HD de 5 pouces qui permet une qualité d'image optimale notamment grâce à la technologie Full Lamination et une résolution de 1280 x 720. Ce smartphone promet également une expérience rapide et fluide avec un processeur quad-core de 2Gb de RAM.

Pour immortaliser vos meilleurs moments, Ufeel Go est équipé de deux capteurs photo : 13 Mégapixels à l'arrière et 5 MP à l'avant pour des selfies impressionnants ! Il est également équipé d'un lecteur d'empreintes digitales qui permettra de déverrouiller son téléphone en 0,48s et sous n'importe quel angle avec un lecteur à 360°. Et pour une meilleure confidentialité, il est possible d'enregistrer jusqu'à 5 empreintes digitales pour un accès instantané à toutes les applications et fonctionnalités favorites ou encore de verrouiller ou déverrouiller ses données ou fichiers cryptés.

Côté autonomie, le Ufeel Go dispose d'une grande capacité d'énergie avec une batterie de 4000 mAh. Il permet même de partager celle-ci et ainsi de se transformer en chargeur de batterie ... Qui dit mieux ? ! Précisons également que le Ufeel Go de Wiko est compatible avec le réseau 4G. Ce smartphone est disponible dans tous les points de vente agréés au prix de 25 999 DA. A noter aussi qu'une coque et un film protecteur sont offerts lors de tout achat.

Wiko Game changer.

ufeel GO

4000 mAh

LARGE BATTERY CAPACITY

23 999 DA

5" | HD 1280x720 | 4G | 13 MP SELFIE FLASH 5MP | 4000 MAH

DARCOM Multimedia www.darcom.dz

www.wikomobile.dz

L'APPAREIL PHOTO QU'IL VOUS FAUT

L'été approche et les voyages ne peuvent se faire sans un bon appareil photo, n'est ce pas ? Cependant, la difficulté quand on a pas quelques connaissances en la matière, est d'en choisir un justement. Quels sont les différents types ? De quels accessoires avez-vous vraiment besoin ? Que signifient toutes ces lettres et chiffres sur les produits proposés ? Pas de panique ! une sélection de quelques appareils photos vous est proposée ce mois-ci.

Bien sûr, des appareils photos il y en a des tonnes, passant des petit dispositifs point-and-shoot aux gros DSLR. Le choix de l'un d'eux dépend principalement de comment et pourquoi vous allez l'utiliser mais aussi du prix de ce dernier.

Le Fujifilm S2980, le bon compromis :

Modèle	S2980
Marque	Fujifilm
Catégorie	Bridge
Nombre de Pixels	14
Capteur	CCD avec filtre RVB
Ouverture de l'objectif	f/3.1 - 6.4
Distance focale	28 - 504 mm
Obturbateur	1/2000
Sensibilité (ISO equiv.)	100 - 6400
Zoom optique	x18
Zoom numérique	x7
Modes de flash intégré	Automatique, forcé, débrayable, réducteur yeux rouges, Synchro lente

Caractéristiques Ecran	
Type Moniteur	LCD
Écran couleur	Couleur
Taille d'écran	3 pouces

Dimensions et Poids	
Largeur	110 mm
Hauteur	73
Profondeur	81
Poids	437
Prix	19 000 Da

Caractéristiques Techniques	
Format de fichier Photo	JPEG (Exif 2.3)
Enregistrement vidéo	HD : 720p
Format de video	AVI (Motion JPEG)
Mémoire interne	0
Extention mémoire	SD, SDHC
Balance des blancs	Reconnaissance automatique des scènes, Personnalisé, 6 modes prédéfinis
Résolution de l'écran	230000 points



Le Samsung WB35F, le compact qui fait des merveilles :

Caractéristiques générales	
Modèle	WB35F
Marque	Samsung
Catégorie	Compact
Nombre de Pixels	16
Capteur	CCD
Ouverture de l'objectif	F3.1 - F6.3
Distance focale	24-288 mm
Obturateur	1/2000 sec
Sensibilité (ISO equiv.)	Auto, 80, 100, 200, 400, 800, 1600, 3200
Zoom optique	x12
Modes de flash intégré	Auto, Anti yeux rouges, Contre jour, Synchronisation lente, Correction yeux rouges, Désactivé

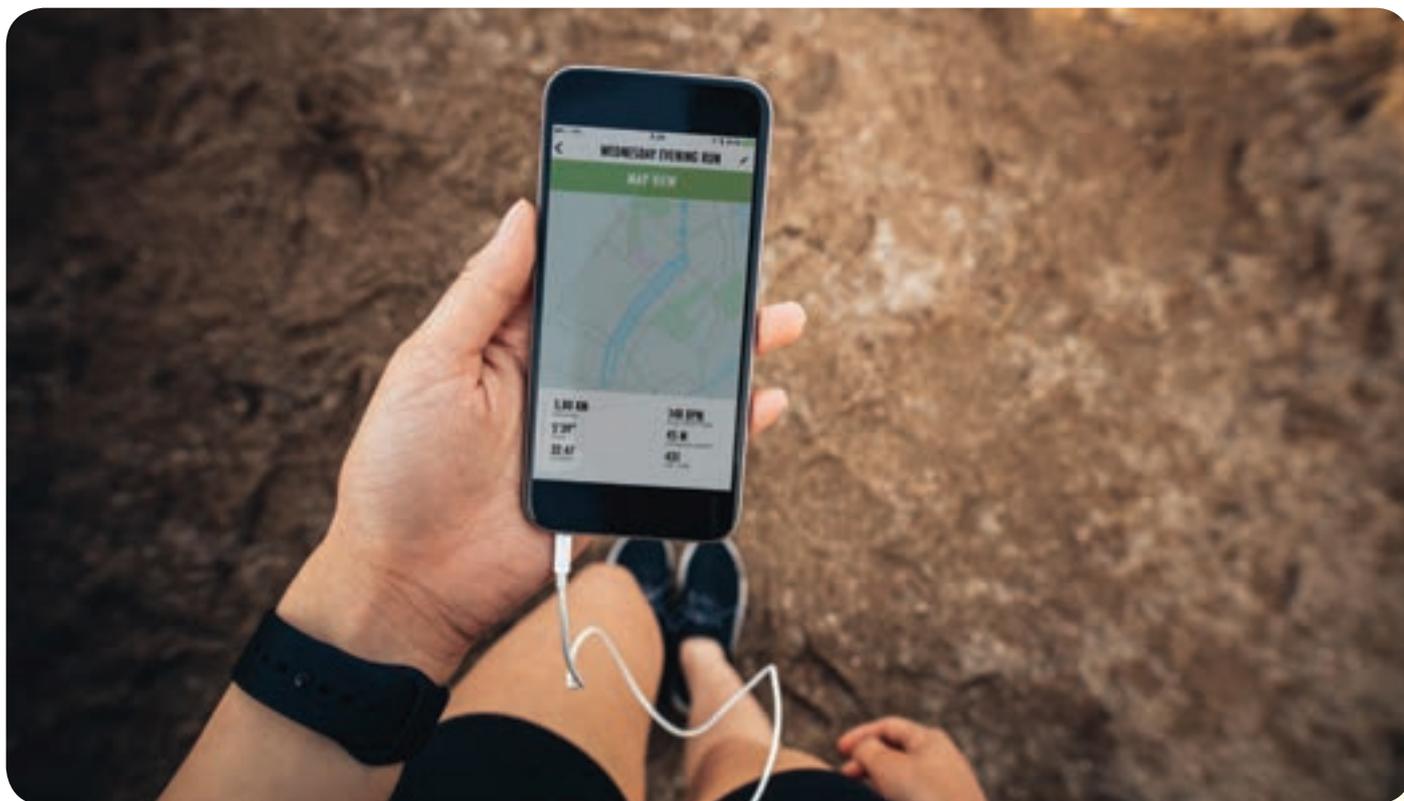
Caractéristiques Techniques	
Format de fichier Photo	JPEG
Enregistrement vidéo	1280 X 720, 640 X 480, 240 Web
Format de video	MP4 (Temps d'enregistrement maximum : 20 min.)
Mémoire interne	30Mo
Extention mémoire	Micro SD™ (2 Go garanti), Micro SDHC (Jusqu'à 32 Go garanti), Micro SDXC (Jusqu'à 64 Go garanti). Les cartes de classe 6 ou supérieur sont recommandées
Balance des blancs	Auto, Lumière du jour, Nuageux, Fluorescent Haut, Fluorescent Bas, Tungstène, Personnalisée

Caractéristiques Ecran	
Type Moniteur	LCD TFT
Écran couleur	Couleur
Taille d'écran	2,7 pouces
230.000 pixels	230.000 pixels

Dimensions et Poids	
Largeur	100 mm
Hauteur	61,2 mm
Profondeur	27,5 mm
Poids	145 g
Prix	15 000 Da



APPLICATIONS DU MOIS POUR MAINTENIR SA FORME



Et si les trente prochains jours suivant la lecture de cet article pouvaient changer votre quotidien et pourquoi pas votre vie. Et si c'était le moment, l'occasion qui vous permettra de franchir la barrière qui vous empêche de vous lancer. Et si le corps dont vous rêviez n'était qu'au bout de vos doigts. Découvrez vite notre sélection d'applications du mois pour maintenir votre forme.

30 Jours - Fitness Challenge

L'application "30 jours - Fitness Challenge" est comme son nom l'indique un challenge qu'on se lance pendant un mois ! Sur un calendrier de 30 jours, cette application vous suit tous les jours à travers des exercices de l'abdomen, du corps, des muscles fessiers, des bras ou encore des jambes. Ne vous inquiétez pas si vous n'êtes pas un grand sportif, tout est prévu que vous soyez débutant, de niveau intermédiaire ou avancé.

L'avantage de cette application est que les exercices qu'elle propose sont à faire à la maison. Le programme est conçu par un coach professionnel de fitness et permet soit de perdre du poids ou de maintenir en forme selon les besoins.





Runtastic : Digitaliser votre moment de jogging

C'est l'une des applications les plus appréciées et les plus répandues chez les amateurs de course à pied. Runtastic, vous permet non seulement de calculer la distance que vous avez parcourue, le nombre de calories brûlées et votre fréquence, cardiaque mais elle vous propose aussi divers programmes d'entraînement.

Cette application vous défiera également en vous encourageant à dépasser vos limites et à réaliser vos objectifs en dépassant vos propres records.



7 minutes workout : 7 minutes pour vous remettre en forme

Vous ne pouvez pas imaginer ce que 7 minutes par jour consacrées à une activité physique peuvent fournir comme bienfaits à l'avenir. C'est le pari de l'application "7 minutes workout" qui propose de vous fournir un entraînement physique de 7 minutes. Le travail comprend une multitude d'exercices qui vous aideront à renforcer votre masse musculaire et vous maintenir en forme, de quoi faire de ces 7 minutes, les meilleures de la journée !



Strava : un réseau social pas comme les autres

Cette application ne se présente pas seulement comme une application dédiée à la gestion des activités physiques mais plutôt comme le réseau social dédié aux athlètes de tout genre.

Associé à une plateforme en ligne, cette application vous permet d'approfondir les analyses de vos performances, mais aussi de prendre conscience des opportunités et activités sportives qui éventuellement peuvent vous intéresser ou celles qui sont à proximité de votre domicile.



Speedo Fit : Nager au rythme de votre application

Ce pur produit destiné aux sportifs s'illustre merveilleusement par sa singularité : s'attaquer au sport et activités aquatiques et mettre les passionnés de la nage au cœur de l'attention.

Speedo Fit est la première application vous proposant de gérer et de visualiser vos performances aquatiques en vous donnant la possibilité de suivre vos longueurs de bassin, de partager et de comparer vos exploits avec votre entourage sur les réseaux sociaux, mais surtout de vous pousser à dépasser vos limites en essayant de relever des challenges allant de simuler une traversée de la manche ou même de faire des trajets inter-continentaux en cumulant vos parcours.

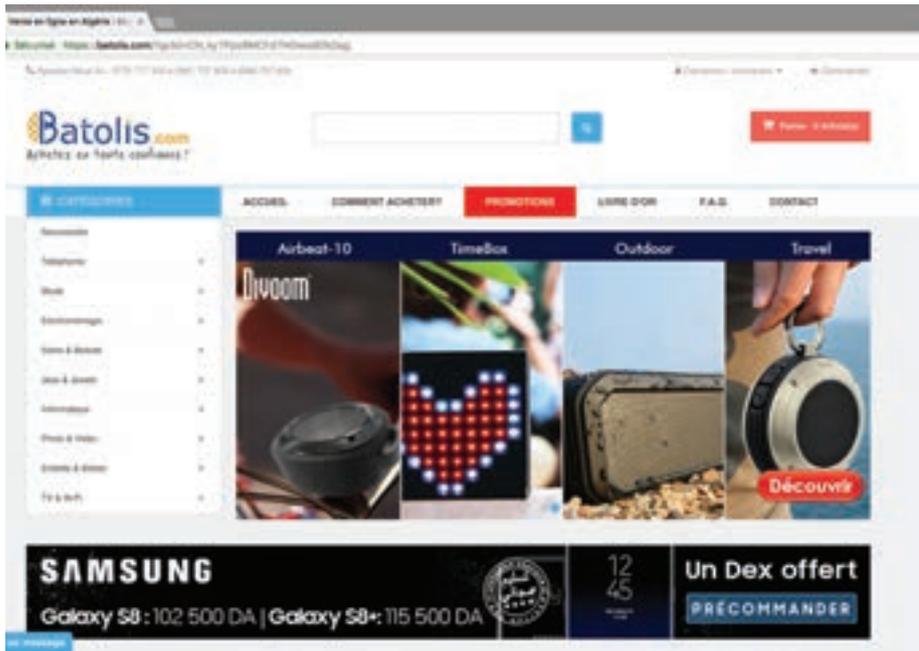


O.I



INTERNET PRATIQUE

ACHETER EN LIGNE C'EST POSSIBLE, AVEC BATOLIS.COM



L'achat et la vente en ligne sont devenus des gestes naturels de la vie de millions de personnes. Aujourd'hui, particuliers ou professionnels sillonnent le web à la recherche de magasins virtuels peu coûteux afin d'acquérir des biens ou services en un seul clic. La raison ? Obtenir le meilleur produit, au meilleur prix, et se faire livrer à la maison sans bouger de son canapé. En Algérie, le e-paiement ne s'est pas encore généralisé pour faire du commerce en ligne. Néanmoins, certaines sites web proposent déjà ce genre de services adaptés à l'Algérie. Découvrez Batolis.com.

Batolis.com c'est quoi ?

Batolis.com est un site de vente en ligne 100% algérien, créé en 2015 par la SARL MAMS BROS. Il propose un large éventail de produits à une clientèle grand public et à des prix accessibles. A travers ce site, le client peut effectuer divers achats que ce soit de l'électroménager, de l'habillement, des soins beauté ou

encore du matériel informatique, le tout à partir de son salon pour se faire livrer quelques jours plus tard.

Oui mais comment acheter ?

On y vient... Afin d'acheter un produit via Batolis, rien de plus simple. Il vous faudra dans un premier temps accéder au site www.batolis.com, choisir la catégorie de produit qui vous intéresse, cliquer sur le produit qui vous intéresse et cliquer sur « Acheter ». A ce stade rien de très compliqué. Par la suite, il vous faudra remplir un formulaire qui s'affichera puis cliquer sur « Commander » ! facile non ? Avec ses étapes, vous aurez effectué votre première transaction via Batolis. Un email de confirmation avec le récapitulatif de votre commande vous sera envoyé puis l'équipe de Batolis vous joindra par téléphone pour finaliser votre commande.

Comment payer notre commande si on n'a pas de carte de crédit ?

Nous vous en parlons un peu plus haut, « avec des services adaptés », vous vous en souvenez ? Une fois la commande passée, le client pourra choisir le moyen de paiement qui lui convient le mieux :

- **En espèces :** Le client peut payer sa commande en espèces à la livraison.
- **Par virement bancaire ou CCP :** Le client peut payer sa commande par virement bancaire sur l'un des comptes de la SARL MAMS BROS (AGB, BNP Paribas, Trust Bank Algeria, CCP) dont les coordonnées vous seront transmises par mail. Une fois le virement effectué, le client devra transmettre l'ordre de virement par mail à l'adresse: contact@Batolis.com
- **Par bons d'achats :** Le client peut régler totalement ou partiellement sa commande grâce aux « Bons d'Achats » émis par Batolis.com. Ces Bons d'Achats ne sont utilisables qu'une seule fois. Dans le cas où le client tenterait de les utiliser plusieurs fois, les commandes concernées seront automatiquement annulées.
- **Par cartes Cadeaux :** Le client peut régler totalement ou partiellement sa commande grâce aux « Cartes Cadeaux » émises par Batolis.com

Comme vous l'aurez constaté, il est tout à fait possible de faire des achats en ligne sans avoir de carte de crédit. Grâce au paiement en différé, vous pouvez désormais passer commande à tout moment et recevoir votre colis sur tout le territoire algérien avec la possibilité de payer comptant à la livraison.

L.T.

REJOIGNEZ LE MONDE CONNECTÉ

ΛΛ: •RR÷Λ :C•E•|| •C•Ψ•|



 Routeur longue portée

 12 connexions en simultané

 MIMO pour une connexion optimale

8600_{DA} = 33^{*}Go / Pendant 3 mois



MODEM ROUTEUR EXCLUSIVEMENT 4G

* 3 GO BONUS DE BIENVENU ET 10 GO PAR MOIS DURANT 3 MOIS CUMULABLES



IRIS

L'Empreinte de la Qualité



LA MARQUE
DES
CHAMPIONS



Taoufik Makhloufi

CHAMPION OLYMPIQUE 1500m LONDON 2012

#iris/ambassadeurs



iris.dz



irisalgerie



0982 410 410