

n'tic

MAGAZINE
GRATUIT
DES NOUVELLES
TECHNOLOGIES



HOMO NUMÉRICUS : QUELLE ÉVOLUTION POUR LES ALGÉRIENS ?

P.29

Dépot légal 2006-2160 - n'tic magazine, votre magazine gratuit des nouvelles technologies



LED CURVED



Pour une vie
plus riche
en couleurs

Contactez-nous au :
023 71 91 91



 /Brandt.dz
www.brandt.dz

Brandt

EDITORIAL

L'observatoire ConsumerLab d'Ericsson a récemment mené une étude sur l'utilisation des technologies en Algérie intitulée "la société devient digitale".

Cette enquête terrain s'est déroulée sous forme d'entretiens directs avec un échantillon représentatif de 6 millions de citoyens dans 6 grandes villes : Alger, Oran, Constantine, Sétif, Blida et Ouargla. Les résultats sont assez frappants surtout quand on les compare à ceux de la même étude réalisée en 2014. En effet, le rapport d'Ericsson révèle un bond de 150% de la pénétration du smartphone en deux ans ainsi qu'une augmentation du taux de consommateurs de 3G, qui est passé de 50% en 2014 à 100% cette année pour la frange 15 à 60 ans .

Ces résultats sans équivoque démontrent bien que ce que l'on appelait anciennement les nouvelles technologies se sont définitivement démocratisées en Algérie. Nous pouvons d'ailleurs d'ores et déjà considérer que l'Algérien à l'instar du reste du monde est un homo numericus confirmé. Cependant, la question reste posée quant à la transformation digitale de la société en elle-même. Est-ce déjà fait ? Sommes-nous sur la bonne voie ? Ali Kahlane, expert en TIC remet en doute cette transformation et estime que l'Algérie n'est pas dans un processus de "numérisation utile". Une analyse développée dans ce numéro et à retrouver dans le dossier. Rendez-vous page 21 ...

Bonne lecture !

Tinhin 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

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

Tinhin BOUHADDI :

tinhin.bouhaddi@nticweb.com

Rédaction

Tinhin BOUHADDI

Massyle AIT-ALI

Rabah MEZIANE

Samir ROUABHI

Khaled RACIM

Lotfi TAMAZIRT

Service commercial

Amel SALHI

Tel : 0770.56.30.38

amel.salhi@senseconseil.com

Directeur artistique

Redouane SAYAH

Graphisme

Rabah SAOUDI

Photogravure et Impression

ETS IMPRIMERIE KHELLAF NADJIB

0661.77.02.70

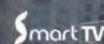
Distribution

E-mail : info@nticweb.com

A7300

HDR effect

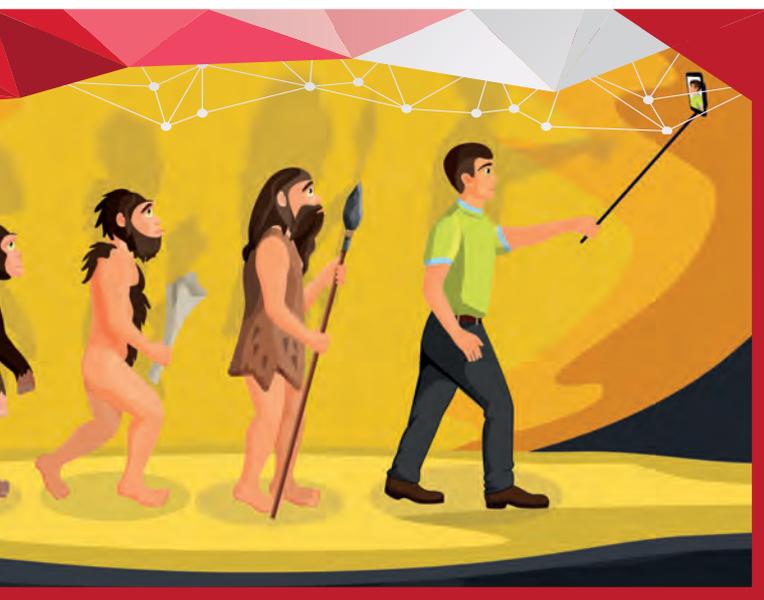
LA DIFFÉRENCE ÇA SE VOIT !



Condor
Prenez votre envol !

N°Vert 3075
www.condor.dz

SOMMAIRE



ACTU

- 06 **Algérie Télécom**, cible des hackers !
- 08 Le **vote électronique**, pas avant 2022
- 09 **Forum Care** : "l'identité numérique non définie dans la loi algérienne"
- 10 **Supermicro** : entreprise américaine recherche partenariats

EVENT

- 12 **Health Digital Days** : la télémédecine, une technologie nécessaire pour la santé en Algérie
- 16 **Med It-El Djazair** : un nouveau départ et une nouvelle vision
- 18 **LG Electronics & Bomare Company** inaugurent la première unité d'assemblage de smartphones en Algérie

ENTREPRISE DU MOIS

- 21 **Tidjaramarket.com**, un marché en ligne en attendant le e-commerce

ENTRETIEN DU MOIS

- 26 **Mohamed Kante**, Head of Nokia solutions North & West Africa

DOSSIER

- 30 Le boom de **l'internet mobile**
- 30 De nouvelles **opportunités**
- 31 Multiplication des **communautés sociales**
- 32 Entretien avec **Ali Kahlane**, expert TIC

HASHTAG

- 35 **Facebook** teste la reconnaissance faciale

BILLET D'HUMEUR

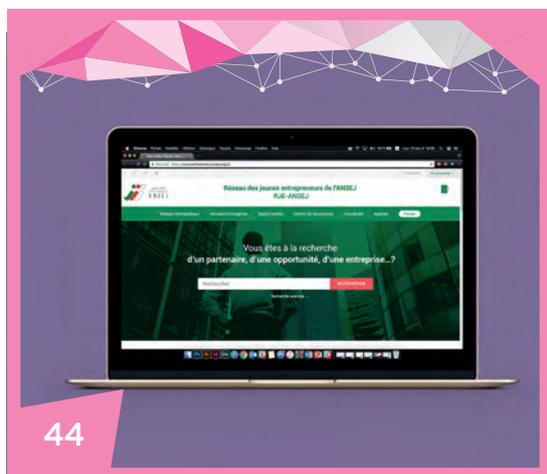
- 36 Que sont mes **entrepreneurs** devenus

GUIDE CONSO

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

ASTUCES

- 44 **ANSEJ** lance une plateforme pour les entrepreneurs



ALGÉRIE TÉLÉCOM : VOTRE FACTURE TÉLÉPHONIQUE PAR SMS !

Nouveauté chez Algérie Télécom, l'opérateur a lancé il y a quelques semaines l'envoi de notifications par sms des factures téléphoniques.

La première opération test a semblé-t-il être un succès avec pas moins de 1.1 millions de SMS envoyés aux clients.

Dans ce SMS, le client retrouvera le montant de sa facture ainsi que la date limite de paiement. Pour en bénéficier, il suffit de se présenter au niveau de l'agence commerciale la plus proche et d'enregistrer son numéro de téléphone. Le service est totalement gratuit !

Pour plus d'informations, le service client d'Algérie Télécom est joignable en composant le 12.



CIBLÉE PAR LES HACKERS !

Algérie Télécom a été la cible de plusieurs tentatives d'intrusion à son système d'information au mois de novembre dernier.

Dans un communiqué, l'opérateur a récemment indiqué que les attaques n'ont pas abouti et que les services de sécurité ont réussi à identifier et mettre la main sur le cybercriminel concerné.

Pendant plusieurs jours, le traitement des requêtes des clients au niveau des agences a connu des perturbations mais tout est rentré dans l'ordre progressivement.

Algérie Télécom a tenu à rassurer ses clients "les équipes techniques font le nécessaire pour sécuriser les différentes plateformes opérationnelles".



Griffe T2

TRACY

PARTAGI

الاحظة



Partagi



Condor
Prenez votre envol !

ON°Vert 3075

www.condor.dz

LE SALON INTERNATIONAL SECURA NORTH AFRICA 2018 BIENTÔT À ALGER

La capitale accueillera du 27 Février au 1er Mars 2018 au Parc des Expositions SAFEX, le premier salon international multisectoriel, de la sûreté, la sécurité, la cyber sécurité et du feu en Afrique du Nord. Il s'agit du SECURA North Africa 2018, un événement soutenu notamment par la DGSN, des Douanes Algériennes, l'OPREBATPH, le Croissant Rouge Algérien et l'INPRP.

SECURA NORTH AFRICA
Expo & Conference 2018
SÛRETÉ • FEU • PROTECTION • CYBERSÉCURITÉ
27 Fév. > 01 Mars 2018 | Alger (Algérie)

LE SALON INTERNATIONAL DE LA SÛRETÉ, DE LA SÉCURITÉ ET DU FEU EN AFRIQUE DU NORD.

EXPO
Rencontrez les fournisseurs les plus dynamiques dans ces 4 thématiques:
 ● WORKSAFE® - PRÉVENTION RISQUE
 ● PRÉVENTION & LUTTE ANTI-INCENDIE
 ● SÛRETÉ - SURVEILLANCE - CONTRÔLE
 ● SÉCURITÉ INFORMATIQUE

CONFÉRENCES
Des dizaines de conférences programmées sur 3 jours avec une thématique précise pour chaque jour:
 ● Jour 1 (27 Fév.) → Programme WORKSAFE® (prévention)
 ● Jour 2 (28 Fév.) → Programme SECURAB® (sûreté)
 ● Jour 3 (01 Mar.) → Programme SECUR-IT® (sécurité IT)

LE GRAND RASSEMBLEMENT DES PROFESSIONNELS DE LA SÛRETÉ, DE LA SÉCURITÉ ET DU FEU AU MAGHREB !

Organisé par la sarl MEDITHERAL en collaboration avec le groupe EASYFAIRS, SECURA North Africa 2018 réunira tous les professionnels et fournisseurs des secteurs de la sécurité et de la sûreté au Maghreb. De nombreuses conférences et expositions seront proposées autour

des problématiques liées aux 4 thématiques phares de ce salon. Il s'agira entre autres de répondre aux préoccupations de la profession en termes d'équipements de sécurité et de sauvetage, de solutions anti-incendies, des moyens de prévention et de protections

sécuritaires ou encore de sécurité informatique. Le SECURA North Africa 2018 s'annonce comme le rendez-vous sécurité à ne pas rater pour tous les professionnels du secteur. Le salon est accessible sur inscription obligatoire via le site

www.securanorthafrica.com

LE VOTE ÉLECTRONIQUE, PAS AVANT 2022

Le Ministre de l'Intérieur, des Collectivités locales et de l'Aménagement du territoire, Nourredine Bedoui a annoncé il y a quelques semaines que le vote électronique sera mis en place lors des prochaines élections législatives et locales de 2022.

Alors qu'un grand nombre de spéculations prévoyaient son entrée pour les prochaines présidentielles de 2019, le Ministre de l'Intérieur a estimé qu'il faut un temps supplémentaire pour que le passage

à ce nouveau mode de vote se concrétise. Selon Nourredine Bedoui, le retard dans la généralisation de l'utilisation de la carte d'identité biométrique continue d'entraver la mise en place d'autres démarches de

modernisation de l'Administration algérienne, précisant que seulement un peu plus de 11 millions d'Algériens l'ont obtenue jusqu'à présent.

BEEFORM, PREMIÈRE PLATEFORME ALGÉRIENNE DE E-LEARNING

La formation continue a toujours constitué un handicap pour les entreprises algériennes qui peinent à dégager les budgets ou encore le temps pour former leurs salariés. Ce marché, Beeform vient de l'investir à travers une plateforme de e-learning 100 % Algérienne dédiée à la formation aux entreprises.

A travers un large portefeuille de formations qualifiantes associées à des contenus ciblés, Beeform entend dynamiser le secteur et encourager la formation dans le milieu de l'entreprise. En effet, plus de contrainte de temps ou de distance, les utilisateurs peuvent avoir accès aux cours disposés à n'importe quel moment, en illimité et à travers n'importe quel périphérique. Le tout à des tarifs attractifs, selon M. Omar Ali Yahia, fondateur de la plateforme.

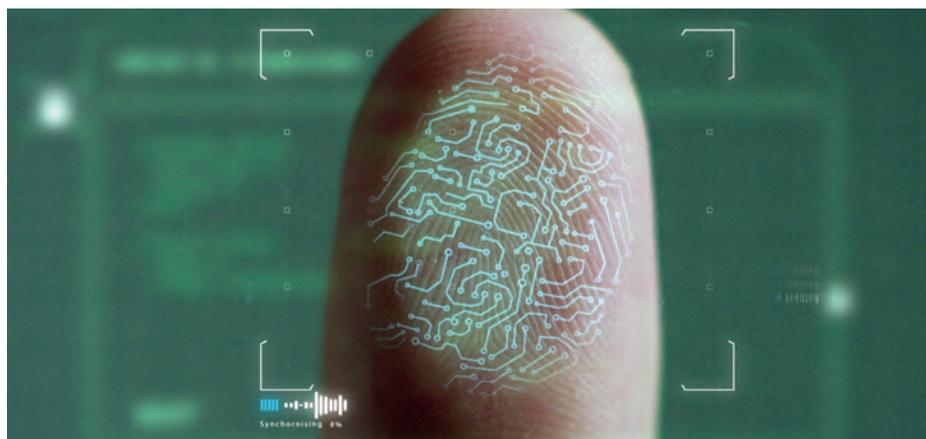
Beeform offre également la possibilité aux formateurs de monitorer en temps réel les apprenants en leur donnant une vue d'ensemble sur l'état d'avancement d'un employé sur toutes ses formations, grâce au pourcentage des vidéos visionnées. Enfin, nous avons appris que l'outil permet également aux entreprises disposant de débits internet réduits d'installer des serveurs intranet pour pallier aux éventuels problèmes de lecture.



FORUM CARE : "L'IDENTITÉ NUMÉRIQUE NON DÉFINIE DANS LA LOI ALGÉRIENNE"

"L'identité numérique pour la promotion de l'économie numérique" a été la thématique de la dernière conférence-débat du Cercle d'action et de réflexion autour de l'entreprise (CARE) qui a eu lieu le 26 novembre dernier. Les participants à cette matinale ont évoqué les manquements mais aussi les avancées juridiques et techniques de l'Algérie en termes de données personnelles.

Les membres de CARE ont ainsi défini l'identité numérique comme étant "toutes les activités faites sur Internet par un internaute" sur le web, c'est-à-dire les alias, les identifiants, les profils sur les réseaux sociaux, les coordonnées mais également les commentaires, articles ou supports. Mais "l'identité numérique n'est pas définie et les données personnelles ne sont pas protégées juridiquement en Algérie" précisait dans son intervention Hind Benmiloud, avocate spécialisée dans la cybercriminalité. "L'État algérien garantit cette protection dans les articles 46 et 51 de la Constitution de 2016". a-t-elle ajouté.



Mais ces textes sont défaillants et "ne définissent pas avec exactitude ce que signifie une identité numérique ni ce qui est autorisé ou interdit en matière de traitement de données personnelles". Certains estiment par exemple que l'adresse IP est une identité numérique. On parle seulement des aspects techniques. La question juridique n'est pas encore tranchée", conclut Mme Benmiloud. De son côté, Abderrezak Henni, DG de la modernisation de la documentation et des archives au Ministère de

l'Intérieur, rassure, "l'Etat a mis toutes les dispositions matérielles pour la protection des données personnelles des citoyens", affirmant que les autorités "ne procèdent jamais à la mise en oeuvre d'un système, sans assurer la sécurisation des données". M. Henni a également rappelé qu'un projet de loi sur les données personnelles "est en cours de préparation au niveau du ministère de la justice et sera bientôt traité au Conseil des ministres".

SUPERMICRO : ENTREPRISE AMÉRICAINE RECHERCHE PARTENARIATS

Supermicro est une société américaine qui propose des solutions clés en main de Datacenter, Virtualisation, Cloud, Big Data, Software Defined Storage, IOT. C'est lors d'une journée d'information organisée par cette entreprise au Sofitel d'Alger que nous avons rencontré son North Africa Business Development & Sales Manager, M. Lamine Ghemati. Entretien.

N°TIC : Pouvez-vous nous retracer l'historique de Supermicro ?

Lamine Ghemati : Fondée en 1993 et basée à San José en Californie (USA), Supermicro est un leader mondial des serveurs à haute performance et haute efficacité en termes de technologie et d'innovation. L'entreprise développe et fournit des solutions complètes pour les Datacenter, Cloud Computing, informatique d'entreprise, BIG DATA, Clusters (HPC) et solutions IOT. Supermicro dispose de 3 Pôles d'opérations en Californie, aux Pays-Bas et à Taiwan.

N°TIC : Quelles sont ses principales activités et dans quels secteurs, Supermicro est-elle le plus présente ?

LG : Les solutions embarquant des serveurs, du stockage, des serveurs lames et des postes de travail aux racks complets, périphériques réseau, logiciels de gestion des serveurs ainsi que les services et l'assistance technologique. Cela place Supermicro comme fournisseur à haute valeur technologique notamment grâce à la proximité relationnelle et géographique avec Intel. Nous avons notamment fourni un des Datacenters les plus performants au monde à notre partenaire Intel à Santa Clara avec plus de 45.000 serveurs Microblades

et en améliorant l'utilisation de l'espace physique de 56%. Supermicro est par conséquent un fournisseur prisé par les géants du web tels que Amazon et LinkedIn, mais nos solutions profitent aussi aux autres secteurs

N°TIC : En quoi le marché algérien est-il la meilleure porte d'entrée de l'Afrique pour Supermicro ?

LG : Il y a bien évidemment l'emplacement géographique proche de l'Europe où nous possédons des usines de production, sans oublier le potentiel de développement et de croissance interne des besoins technologiques, ainsi que la disponibilité des compétences techniques. De plus, les mesures d'encouragement du montage et production au niveau local prises par les autorités du pays vont dans le sens de l'ouverture vers l'export de nos solutions à travers des partenaires locaux qui doivent aller chercher et développer les opportunités en Afrique. Nous les accompagnerons dans la montée en compétence et le support afin de garantir aux utilisateurs de nos produits la même qualité reçue de nos usines de Californie, des Pays-Bas ou de Taiwan et un service après-vente adéquat et efficace.

N°TIC : Justement quelle valeur ajoutée entend apporter Supermicro aux entreprises algériennes ?

LG : Afin de comprendre réellement la valeur apportée par Supermicro, il faut connaître les contraintes actuelles dont souffrent la plupart des entreprises algériennes consommatrices de ce type de solutions. On peut les résumer en

3 points : des délais de livraison extrêmement importants, des coûts d'acquisition élevés et un support et un service après-vente peu satisfaisants. Après avoir analysé les causes profondes de ces 3 difficultés remontées par tous les acteurs rencontrés lors de notre phase d'étude du marché algérien, notre stratégie a été axée sur la résolution de ces problématiques tout en tenant compte des réalités de l'environnement économique du pays. Voilà pourquoi nous avons commencé en premier lieu par l'établissement de partenariats afin d'amorcer au plus tôt la formation et l'accompagnement de certains acteurs pour offrir un support local de qualité. Le second axe est d'aller plus loin en proposant un montage local de certains de nos produits afin d'avoir une disponibilité et des prix plus attractifs (en plus des postes d'emploi potentiellement créés).

N°TIC : Le senior Director de l'entreprise a déclaré souhaiter établir des partenariats dans le pays. Quel genre de partenariats envisage-t-il et y en a-t-il déjà en cours d'aboutissement ?

LG : Nous avons annoncé la signature de deux partenariats qui ont d'ores et déjà donné des fruits avec un acteur public pour l'assemblage de certaines solutions localement et un acteur privé intégrateur de solutions bien connu dans le milieu du numérique. Notre souhait est de développer des relations à long terme avec des entreprises connaissant le domaine et sachant aller chercher le business au niveau continental, voire international. Nous sommes en discussions avec certains groupes très importants, vous en saurez plus si ces échanges aboutissent.

IDOOM!

Votre Abonnement IDOOM ADSL Yzid

Des **BONUS** sur vos rechargements



ou



+ 500 DA + 1000 DA

Promotion valable pour les rechargements effectués par Carte ou par Ticket de recharge avant le **31/12/2017**.
Plus de détails sur : algeriatelecom.dz

Première édition du Health Digital Days :

LA TÉLÉMÉDECINE, UNE TECHNOLOGIE NÉCESSAIRE POUR LA SANTÉ EN ALGÉRIE



Organisée par Sense Healthcare, agence conseil spécialisée dans la communication santé multi-canal, la première édition des Health Digital Days, a accueilli les principaux organismes et spécialistes de la télémédecine et de la e-santé en Algérie. A cette occasion, plusieurs conférences autour des solutions digitales liées à la santé ont été animées en parallèle à des expositions de solutions technologiques visant à faciliter l'accès aux soins aux populations des zones les plus enclavées du pays.

LE SECTEUR DE LA SANTÉ RÉPOND PRÉSENT !

Plusieurs organismes publics et privés, ainsi que la société civile ont répondu présent à cette édition des Health Digital Days. La salle des conférences de l'ESAA s'est transformée le temps de cette journée en tribune de débat entre les différents spécialistes du secteur, appelant à la mise en place d'une stratégie à long terme et au

lancement d'une agence nationale dédiée à la e-santé en Algérie. En plus des échanges de haut niveau sur les moyens de promotion de ce secteur, l'évènement a été rehaussé par la présence de nombreux influenceurs à l'instar des représentants du ministère de la santé, de la population et de la réforme hospitalière, de la Société Algérienne de Télémédecine et de e-Santé (SATeS) ou encore de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS Algérie).

2015, L'ANNÉE DU VRAI DÉPART

Pour la télémédecine en Algérie, tout a commencé à la fin des années 2000 où plusieurs initiatives de création de plateformes numériques dans le secteur médical ont été entreprises. Certaines visant à regrouper les médecins généralistes pour ensuite les mettre en relation avec leurs patients n'ont malheureusement pu voir le jour. Pour plusieurs Professeurs présents, le secteur de la e-santé en



Algérie doit se construire à partir de ces prémices et les prendre pour point de départ de tout développement de ses activités. Le Ministère la santé, de la population et de la réforme hospitalière s'est engagé de son côté à lever les barrières du développement de la télémédecine en offrant un cadre législatif, réglementaire et financier plus favorable. Egalement en 2015, une initiative institutionnelle a pris vie avec la création de SATEs (Société Algérienne de Télémédecine et de e-Santé), qui accompagne aujourd'hui les projets de recherches dans cette filière. Depuis, la SATEs entreprend des efforts considérables pour promouvoir la télémédecine en Algérie notamment à

travers l'organisation de séminaires au niveau national.

UNE NÉCESSITÉ POUR L'ALGÉRIE

A noter, que les différentes structures hospitalières du pays sont reliées par un réseau de fibre optique d'environ 2500 Km et qui ont déjà permis plusieurs sessions de visioconférences entre les hôpitaux du sud et certains CHU du nord du pays dans le cadre du projet e-Algérie. Vu l'immensité du territoire algérien, la télémédecine devient une solution et une nécessité pour rétrécir les distances des zones enclavées, d'ailleurs c'est l'un des motifs les plus

souvent invoqués par les intervenants. « C'est dans ce but que la SATEs qui réunit l'ensemble des médecins, chercheurs et autres intervenants dans le domaine de la santé a été créée », a expliqué le secrétaire général de la Société algérienne de télémédecine, le Pr Mohamed Zeroug. De son côté, le Directeur Général de l'Agence Thématique de Recherche en systèmes de santé (ATRSS) a mis en évidence dans son exposé «L'innovation et les technologies biomédicales, un axe de développement d'une société savante médicale» la nécessité d'investir dans la recherche.



PROFESSEUR ZOUBIR SARI

Secrétaire général adjoint de la SATES

“l’acte fondamental pour la réussite du projet de la e-santé en Algérie est la communication. Je considère qu’il y a deux aspects qui couvrent ce secteur dans notre pays : d’abord la partie du secteur prise en charge par les institutions et qui nécessite de gros moyens, ensuite, les initiatives individuelles des chercheurs et spécialistes qui peuvent faire progresser le métier en plusieurs aspects. La télémédecine progresse certes lentement mais nous restons confiants et optimistes pour son avenir.”



PROFESSEUR NABILAOUFFEN

Directeur Général de l’Agence Thématique de Recherche en Sciences de la Santé,

“La e-santé et la télémédecine ne doivent pas être considérées comme une finalité mais comme un ensemble de moyens permettant d’améliorer l’accès aux soins, la qualité des prises en charge et l’autonomie des patients. Demain, nous verrons certainement des robots chirurgiens et assisterons à l’imagerie par ultra-sons. La technologie progresse vite et nous devons nous focaliser sur les apports positifs qu’elle apportera à ce secteur à l’instar de l’aide au diagnostic et au traitement de plus en plus pointu et précis.”



MOHAMED ELAMINE DJAKER

Représentant de l’Organisation mondiale de la santé (OMS),

“le projet de l’OMS avec la tutelle de la santé en Algérie propose un plaidoyer dans la normalisation et l’interopérabilité dans la e-santé. Ce plaidoyer va tracer un chemin sûr pour le système de santé en Algérie. Pour cela, l’OMS imagine mal un système médical sans un cahier des charges pour la création d’un organe institutionnel algérien pour la normalisation de la e-santé.”

R.K

Communication made possible

Internet - Telephony - National and international private networks



15ème édition de MED IT El Djazair :

UN NOUVEAU DÉPART ET UNE NOUVELLE VISION



Le salon MED IT El Djazair est de retour en Algérie pour sa 15ème édition après une absence de 2 ans. Cet événement de référence des technologies numériques en Algérie a eu lieu du 15 au 17 novembre au palais de la culture Moufdi Zakaria à Alger avec la participation de quelques dizaines d'exposants nationaux et internationaux, ainsi que de plusieurs personnalités connues dans le domaine de l'IT en Algérie

DE RETOUR POUR PÉRENNISER

De part la volonté de son organisateur, le salon MED IT est de retour pour reprendre « son flambeau pour les prochaines années et il sera l'événement N° 01 des TIC en Algérie ». Cela se remarquait à travers son organisation, malgré l'absence d'un certain nombre des habitués. Malgré la configuration, parfois incomprise du marché de l'IT en Algérie et de par son importance, l'exposition dans un salon comme

le MED IT reste une opportunité pour les startups, les grands groupes et les institutions publiques de se croiser autour d'un espace restreint.

LES STARTUPS À L'HONNEUR

La grande nouveauté de cette 15ème édition est l'espace dédié aux start-up innovantes et PME, sponsorisé cette année par le géant de l'électronique Samsung. La

particularité qu'on a constatée sur place est l'ambition des startups pour être les vrais acteurs de l'économie algérienne de demain. Certains optimistes parlent d'une vraie employabilité et de l'exportation du savoir-faire local.

Des concepteurs d'applications et solutions de tous secteurs : transport, médecine, pharmaceutique, e-commerce, éducation et agriculture. Des jeunes, étudiants et même salariés ont essayé de créer une



ambiance à l'image des grands événements internationaux. Autour des expositions et stands des entreprises IT, le 15ème MED IT a donné l'occasion aux fabricants algériens de mettre en lumière leurs dernières créations et services. Les visiteurs ont assisté à plusieurs keynotes et tables rondes, qui à leur tour étaient centrées autour de la créativité digitale et le rôle de l'innovation dans l'émergence des économies.

LE MADE IN ALGERIA : OBJECTIF N°1

En 2017, « l'Algérie importe la quasi-totalité de ses services en TIC pour soutenir ses besoins nationaux », a déclaré l'organisateur du MED IT, Mehdi Zakaria. « Les principales opportunités pour les entreprises algériennes pour prendre part au marché des TIC résident dans le développement des applications et la Cyber Sécurité, marché pour lequel il y a une forte demande des opérateurs locaux. Nous devons passer du Made in World au Made in Bladi » a-t-il déclaré à la presse.

OUI OPTIMISTES, MAIS...

S'il y a quelque chose que les petites startup du web algérien reprochent aux autorités algériennes, c'est l'ouverture des marchés et une réglementation leur permettant d'exercer leur savoir faire et contribuer au développement du pays. « Les

grandes entreprises algériennes préfèrent encore collaborer avec les internationaux, alors que la compétence locale dans les métiers du web existe », déplore Yacine T, manager d'une petite startup.

Ce sont ces difficultés qui ont été discutées durant les conférences et tables rondes. Cela pour trouver les meilleures solutions et formules de sortie du blocage numérique en Algérie. Des thématiques « choisies intentionnellement » selon M. Zakaria, à l'égard de « transformation digitale : regards croisés sur l'expérience client », ou encore « conduite de changement dans l'entreprise à l'ère des TIC » animée par LANASRI Dihia, une Business Intelligence Engineer et bien d'autres thématiques abordées durant trois jours.

ACCENT PARTICULIER SUR LA FORMATION

Repenser l'Algérie de demain ne peut passer que par une vraie révolution technologique où toutes les parties doivent être impliquées. Comment y arriver ? C'est une question abordée lors d'une conférence au MED IT par GHOMARI Abdesamad Reda, Professeur à l'ESI et direction de Recherche à LMCS, autour du thème « vers des universités et écoles 2.0 ? Enjeux et opportunités ». Le professeur de l'ESI (Ecole supérieure d'informatique) a mis l'accent sur « la transformation numérique qui engage tout

le monde (dirigeants, métiers, DSI, partenaires,), mais aussi l'implication nécessaire des institutions de formation dans tous les paliers (formation initiale, formation continue, recherche scientifique, innovation & transfert technologique) en les intégrant dans un processus de transformation vers des organisations 2.0."

TROPHÉES DE LA MEILLEURE INNOVATION

Comme a son habitude, le MED IT El Djazair a organisé son traditionnel concours de la meilleure innovation du salon. Pour cette année, le trophée du meilleur objet connecté « made in Bladi » est revenu à Fellah Walid, digital manager, avec son projet du « Sac à dos connecté ». L'objectif de cet objet « relier plusieurs gadgets à un sac à dos connecté, mais aussi intégrer un Power bank pour recharger les gadgets. Ce sac sera doté d'un système de géolocalisation » nous a indiqué l'heureux gagnant. La seconde place est revenue à Amine Brahimi, étudiant à l'école supérieure de l'informatique (ESI) pour son projet de bracelet connecté « Child Protector ». Selon le concepteur de ce projet, le futur « Child Protector » servira pour prévenir les parents et protéger les enfants sur les dangers et les accidents domestiques qui peuvent toucher ces derniers.

R.K

LG Electronics et Bomare Company

INAUGURENT LA PREMIÈRE UNITÉ D'ASSEMBLAGE DE SMARTPHONES EN ALGÉRIE



Dans l'optique de s'impliquer davantage dans le développement économique de l'Algérie et de consolider les relations algéro-coréennes, LG Electronics Algérie a inauguré le 20 novembre dernier, la toute première unité d'assemblage international de smartphones épaulé par un partenaire local très connu en Algérie, grâce à sa marque commerciale Stream System, à savoir BOMARE Company.

Deux unités d'assemblage d'une capacité de production de plus de 3 000 et 4000 unités respectivement (par shift de 8h), ont comme principal objectif non pas seulement de desservir le marché local, mais aussi d'exporter vers les pays limitrophes à l'instar du Maroc, de la Libye et de la Tunisie et d'atteindre durant la première année un taux de 40% d'intégration. Durant cette première phase de production, environ 5 modèles seront produits puis l'activité s'étalera sur toute la gamme existante et cela en gardant les mêmes exigences de qualité du pays d'origine.

COMMENT PEUT-ON FABRIQUER DES SMARTPHONES SANS AVOIR DE SALLES BLANCHES ?

M. Ali Boumediene, PDG de Bomare Company avait déclaré lors de son élocution que sa compagnie veut servir d'exemple pour que les entreprises algériennes aillent vers la recherche et le développement, et non pas se limiter à vendre des smartphones. Ce dernier a longuement insisté sur le fait que Bomare dispose de salles blanches

tant nécessaires à la production de smartphones, « un smartphone ne peut en aucun cas être produit dans un environnement normal et les entreprises qui disent produire des smartphones en Algérie sans avoir de salles blanches, ne font que leurrer les clients » avait déclaré M. Boumediene.

Au cours de cette cérémonie d'inauguration, M. Zoukh, Wali de la wilaya d'Alger, s'est dit heureux de voir que ce partenariat se concrétiser d'ici la fin 2018 créant ainsi pas moins de 750 emplois qui participeront à la croissance économique du pays. Le wali a notamment réitéré son soutien à Bomare Company qui « œuvre



à importer le savoir technologique et former la jeunesse algérienne". Le CEO de la région Mena de LG, s'est quant à lui déclaré très optimiste sur cette collaboration. En effet, LG Electronics Algérie à travers ce nouvel investissement, prouve qu'elle est pleinement engagée à suivre la feuille de route gouvernementale visant à encourager l'investissement productif, à cet effet, l'entreprise sud-coréenne demeure entièrement à l'écoute des exigences des consommateurs

algériens afin de répondre aux mieux à leurs besoins.

AMENER LES ENTREPRISES SUD-CORÉENNES À INVESTIR EN ALGÉRIE

L'ambassadeur de la Corée du sud a lui aussi exprimé sa fierté de voir LG créer de l'emploi grâce à un partenariat de

choix et a aussi déclaré qu'il ferait tout pour que d'avantage de compagnies sud-coréennes puissent investir en Algérie.

L'inauguration de cette première usine d'assemblage de smartphones d'une multinationale en Algérie place LG Electronics en tête des entreprises versées dans la production locale, avec tout ce que cela implique comme création d'emplois directs et indirects et de transfert technologique.

ENTRETIEN AVEC YACINE KHELAF, DIRECTEUR DE LA DIVISION MOBILE POUR L'ALGÉRIE ET LE MAROC DE LG ELECTRONICS



Yacine KHELAF
Directeur division mobile LG

En marge de cette cérémonie, le Directeur de la division mobile pour l'Algérie et le Maroc de LG Electronics a bien voulu nous apporter de plus amples informations concernant le début de ce partenariat entre LG et Bomare.

N'TIC : M. Khelaf, un mot sur l'inauguration de cette toute première unité de montage de smartphones LG en Algérie ?

Yacine Khelaf : Nous sommes heureux d'annoncer aujourd'hui le lancement de l'unité de montage de téléphonie mobile LG Electronics en Algérie qui on l'espère va couvrir le territoire maghrébin d'ici l'année prochaine. C'est la première étape d'un grand investissement. Il faut savoir que LG Electronics Algérie est une société de droit algérien, citoyenne et nous sommes la première marque internationale à établir une unité de montage en Algérie. Par ailleurs, la mise en service de cette première unité de production va nous permettre d'avoir plus de flexibilité en termes de sélection de modèles, plus de flexibilité en termes d'offre tarifaire car les prix seront mieux étudiés afin d'offrir les meilleurs modèles aux meilleurs prix aux consommateurs algériens. Je peux aussi dire qu'aujourd'hui nous sommes heureux et fiers en tant qu'Algériens déjà de dire que l'Algérie va fournir d'autres pays avec des produits montés en local.

N'TIC : Les prix vont-ils baisser ou bien resteront-ils stables ?

Y.K : Aujourd'hui, il y a certains modèles qui vont être lancés en Algérie, et ce sont des modèles qui sont rentrés récemment sur le marché local, c'est donc des prix nouveaux, mais il est clair que tous les modèles répondent à des caractéristiques techniques spécifiques et les prix sont réellement étudiés pour le marché algérien. De plus, LG El Djazair est en train de se démarquer par une qualité supérieure, par un service après-vente présent, et ceci on l'espère rendra notre marque encore plus attrayante et appréciée par le consommateur algérien.

N'TIC : Comptez-vous exporter cette production locale vers l'étranger ?

Y.K : Définitivement ! L'année prochaine est une grande année pour LG, avec de grandes ambitions. Le premier pays auquel nous espérons exporter est le Maroc et bien-sûr élargir vers la Tunisie et la Libye, sachant que le bureau de LG Algérie est devenu LG Maghreb, ceci nous permettra donc de développer



un nouveau marché et suivre la feuille de route du gouvernement algérien et par là même, assurer une exportation et un développement de richesses et création d'emplois.

N'TIC : Pouvez-vous nous donner quelques chiffres concernant la capacité de production ainsi que les modèles qui seront produits en Algérie ?

Y.K : On aura cinq modèles pour commencer et on espère entamer le mois de Janvier avec le sixième. Sinon, concernant les volumes de production, nous avons de grandes capacités que nous sommes en train de développer. Nous venons tout juste de commencer, mais il est clair que ce sera plusieurs milliers par jour. Par ailleurs, la qualité de production doit être exactement similaire à celle de la Corée du sud. Les normes de

production, de qualité, de sécurité... ont été adaptées pour réellement avoir le même produit. Demain, un téléphone produit en Corée et un autre en Algérie doit être exactement le même, par contre, on essaiera de proposer de meilleurs prix, et de meilleures caractéristiques par rapport au marché algérien, sachant que l'Algérie est un pays stratégique pour notre marque.

N'TIC : Comment s'est fait le choix du partenariat avec Bomare Company ?

Y.K : La compagnie Bomare est déjà notre partenaire pour les téléviseurs depuis 3ans déjà, nous avons lancé avec eux, la production d'une large gamme de téléviseurs, notamment la gamme OLED TV qui est la toute dernière technologie mondiale de LG Electronics et que nous

sommes les seuls à produire. Grâce à Bomare Company, nous assurons la production de ce téléviseur depuis quelques mois déjà. En termes de prix, le consommateur y gagne car pour la TV OLED de 55 pouces, elle coûtait 400 000 DA, et aujourd'hui elle est à 200 000 DA soit quasiment la moitié du prix.

N'TIC : Pouvons-nous comprendre que d'ici quelques temps les prix des smartphones LG baisseront comme les téléviseurs ?

Y.K : Malheureusement non, car c'est une technologie différente. Mais nous faisons tout ce qui est en notre possible pour réduire les prix et offrir une meilleure qualité au consommateur algérien.

L.T

TIDJARAMARKET.COM, UN MARCHÉ EN LIGNE EN ATTENDANT LE E-COMMERCE



Tout semble prêt pour que l'Algérie accueille le e-commerce. Des plateformes de vente en ligne, des opérateurs prêts à s'engager et des clients conscients de l'importance de cet outil. Pour ce numéro, nous sommes allés à la rencontre de l'une des entreprises algériennes qui ont fait leurs preuves et ont choisi leur propre modèle pour se lancer dans le e-Commerce, il s'agit de Tidjaramarket.com, une plateforme e-commerce algérienne dédiée 100% aux professionnels.

Tidjaramarket.com est un marché algérien en ligne, créé par l'Agence Web et communication « Eurl Hamiz-dz », cela dans le but de permettre aux entreprises et commerçants d'exposer leur marchandises et services, que ce soit pour les autres entreprises (B2B) ou pour les consommateurs directs (B2C).

Des fonctionnalités attrayantes

Tidjaramarket.com offre aux utilisateurs de la plateforme la possibilité de créer dans leur espace dédié un nombre illimité de produits et annonces dans un espace infini. Et ce qui est attrayant dans cette plateforme, c'est la gratuité, parce que le site ne prend pas de commissions sur les ventes. L'autre avantage c'est l'affichage des prix qui n'est pas obligatoire et la possibilité d'afficher

des prix en plusieurs monnaies (Dinars DZD, Euros, Dollars). Bien évidemment, en l'absence de paiement en ligne, Tidjaramarket.com propose les modes de paiement classiques (Espèce, CCP (Algérie poste), virement, chèque, à la livraison). En ce qui concerne le paiement électronique, celui-ci est prêt selon le fondateur Abdelmadjid Mechrouk, mais toujours en attente de la loi sur le e-commerce pour être lancé sur la plateforme.

Un outil dédié aux professionnels

Les annonceurs (détenteurs de boutiques) ont plusieurs outils et fonctionnalités sur la plateforme. Mis à part la création d'un nombre illimité d'annonces, ils auront aussi la possibilité d'utiliser les fonctions de promotion de leurs produits, tel que l'annonce d'un nouvel arrivage,

déstockage, produits en gros, préciser que le produit est en vente en gros ou en détail, ou enfin, proposer des opportunités d'affaires B2B.

Une plateforme optimale

Avec une interface optimale dans laquelle l'internaute ne trouve aucune difficulté pour faire ses courses en ligne, Tidjaramarket.com a fait en sorte de permettre aux commerçants d'exposer leurs produits par une classification par marques. Une possibilité d'afficher plusieurs prix sur le même produit et selon les quantités (prix de détail & prix de gros & prix de revendeur). La plateforme met en place un tableau de statistiques sur le nombre de vues de chaque produit, nombre de visites sur votre espace, nombre de clics sur l'annuaire.

ENTRETIEN AVEC ABDELMAJJID MECHROUK, FONDATEUR DE TIDJARAMARKET.COM



Abdelmadjid MECHROUK
fondateur de Tidjaramarket.com

N'TIC : Pouvez-vous nous raconter la naissance de Tidjaramarket.com ?

Mechrouk Abdelmadjid : c'est une idée qui m'est venue il y a longtemps. Il faut savoir que je suis informaticien de formation. J'ai commencé ma carrière professionnelle dans la fonction publique, mais j'avais toujours l'envie de créer ma propre entreprise. C'est ce qui s'est réalisé en septembre 2014 où j'ai lancé un site web Hamiz-dz.com, un nom inspiré du grand marché de commerce à Alger (Elhamiz). Pour ses premiers

pas, j'ai été surpris par la trajectoire que le site a prise dès son lancement. Ensuite, avec mes collaborateurs, nous avons décidé de ne pas laisser croire que l'activité est limitée au lieu qu'il indique (El Hamiz à Alger), donc nous avons changé le nom du domaine pour permettre à un plus grand nombre d'opérateurs de faire connaître leurs produits et les vendre en toute simplicité.

N'TIC : Expliquez-nous comment les produits sont distribués du vendeur vers le consommateur ?



TIDJARA MARKET

تجارة الكترونية وتسويق

E-Commerce & B2B-B2C

www.tidjaramarket.com

M.A : Les modalités de paiement en ligne (e-paiement) ne sont pas encore disponibles en Algérie et pour éviter toute complication dans les transactions ou avec la réglementation, nous avons décidé de permettre à chaque entreprise de choisir son mode de paiement (chèque, espèces, mandat, virement, chèque CCP et aussi la possibilité du e-paiement une fois disponible). Ces entreprises peuvent choisir d'être payées à la commande ou à la livraison. Pour cette dernière, il y a l'intervention des opérateurs en logistique (UPS, DHL, Fedex, Algérie poste, Rail express). Pour l'instant il y a peu de commandes en ligne. Nous pensons que cela est dû au manque d'habitude des Algériens avec ce genre de transaction. Je pense néanmoins que ça va venir avec le temps. Nous restons optimistes

pour la suite, surtout que la loi sur le e-commerce arrive bientôt.

N'TIC : Quels sont vos chiffres d'activité jusqu'à présent ?

M.A : Jusqu'à présent nous comptons plus de 250 boutiques sur notre plateforme. Il y a environ 8000 produits de plus de 230 marques et plus de 250 catégories et sous catégories. D'ici le début de l'année 2018, nous envisageons d'atteindre les 500 fournisseurs. Nous recevons quotidiennement entre 2000 à 5000 visiteurs sur la plateforme et le chiffre est en croissance constante.

N'TIC : Qu'est ce qui distingue votre plateforme des autres ?

M.A : D'abord, quand une entreprise présente ses produits, nous faisons en sorte de que ses produits soient

référéncés au bout de trois jours, ce que nous considérons comme un temps record. Ceci permet aussi une large visibilité, tant pour les produits que pour les entreprises elles-mêmes.

En Plus de ça, nous permettons l'affichage des coordonnées des entreprises : téléphone, adresse, plan d'accès, ainsi qu'un formulaire de contact, ce qui permet de rentrer en relation directe avec le client sans intermédiation de Tidjaramarket.com. Nous donnons aux entreprises la liberté de gestion de leur espace et ils sont les seuls responsables de sa gestion et de celle des commandes, de produits et des remises. Tout cela avec notre assistance technique. A vrai dire, nous proposons un grand nombre de fonctionnalités mais nous laissons le soin aux entreprises de les découvrir sur notre plateforme.

R.K

MAXY Plus

Internet

5Go

+

4000^{DA}

de crédit

2000^{DA}



Disponible sur l'offre Haya ! ou en migration pour l'ensemble des offres résidentielles prépayées.
Crédit valable pour les appels et SMS vers tous les réseaux nationaux et vers l'international.
L'ensemble des avantages sont valables 30 jours à partir de la date de rechargement.
Plus d'informations au : 0550 000 333

ooredoo

عيش الإنترنت

MAXY Plus

Internet

2Go

+

2000^{DA}

de crédit

1000^{DA}



ooredoo

عيش الإنترنت

Disponible sur l'offre Haya ! ou en migration pour l'ensemble des offres résidentielles prépayées.
Crédit valable pour les appels et SMS vers tous les réseaux nationaux et vers l'international.
L'ensemble des avantages sont valables 30 jours à partir de la date de rechargement.
Plus d'informations au : 0550 000 333



ENTRETIEN EXCLUSIF AVEC MOHAMED KANTE, HEAD OF NOKIA SOLUTIONS NORTH & WEST AFRICA



Mohamed KANTE
Head of Nokia Solutions North & West Africa

“ Nokia soutient le projet “Alger Smart City” et souhaiterait y contribuer ”

Le monde d'aujourd'hui est confronté à de nombreux challenges pour fournir une connectivité performante, sécurisée et une couverture globale pour l'internet des objets. Rencontre avec Mohamed Kante, Head of Nokia Solutions North & West Africa avec qui nous avons abordé les questions liées à l'IoT dans le monde professionnel. Entretien.

N'TIC : La révolution « internet des objets » communément appelée Internet of Things (IoT) est devenue une réalité. Quelle est la position de Nokia face à cette démocratisation ?

Mohamed Kante: Tout d'abord, l'objectif que nous visons à travers l'IoT est vraiment d'améliorer la qualité de vie des individus mais aussi apporter des améliorations dans la durabilité des affaires. Maintenant, quand on regarde dans le cas spécifique de l'Afrique par exemple, on voit qu'il y a différents niveaux de maturité, en fonction des marchés. Certains sont encore en phase d'exploration à savoir comprendre quelles sont les différentes possibilités

en termes d'applications, d'autres sont déjà bien avancés sur ce plan et ont même des plans déjà en place. Chez Nokia, notre démarche avec les différents acteurs en Afrique, aussi bien les villes que les fournisseurs de services de communication, c'est de les impliquer dans un écosystème global. A vrai dire, nous avons mis en place un système qui est très complet, qui permet de tester les innovations dans l'IoT sous différents points de vue (technique, affaire, marchés...) afin d'aider à leur émergence. A notre niveau, nous donnons le plein accès à ce genre d'écosystème à nos partenaires et clients en Afrique, ce qui aide encore une fois l'émergence de l'IoT sur le continent africain.

N'TIC : Ce sont donc des écosystèmes « open source » ?

M.K : Absolument, notre écosystème est complètement ouvert. C'est un gros

investissement qu'a fait la compagnie. On s'appuie sur des solutions qui sont basées sur différents standards. Et en fait il y a un véritable écosystème en fonction des industries où chacun apporte son expertise selon ses compétences dans le domaine et avec les différents acteurs. On peut voir les applications qui sont à tester, à promouvoir... et ceci fait partie des points caractérisant Nokia.

N'TIC : Quels sont les axes que Nokia vise en termes de développement de l'internet des objets ? Et quel genre de solutions proposez-vous pour accompagner ce développement ?

M.K : On peut distinguer différents grands axes, celui des smart cities, où l'on constate bien que c'est un domaine en chantier, qui ne cesse d'émerger pour répondre à des



besoins de sécurité publique qui est un point crucial en Afrique. On a aussi le véhicule connecté, et un autre domaine, qui je dirais est le plus important, c'est celui de la santé numérique. Tous ces domaines sont des axes dans lesquels on doit apporter des solutions innovantes en termes d'IoT et qui aident justement les populations du continent africain à relever des défis importants auxquels ils sont confrontés. En partant de là, nous avons développé chez Nokia, une solution qui s'appelle le Worldwide IoT Network Grid « WING », qui représente la grille mondiale des réseaux IoT que Nokia met en place à travers le monde. Cette dernière est comme en fait un modèle à service partagé où nous fournissons le service à nos clients et partenaires lesquels auront facilement accès à la solution Wing. A partir de là, nous les accompagnerons et nous nous occuperons de tout ce qui est réseau et sécurité qui est un point essentiel au niveau de l'IoT, elle sera prise en compte comme partie intégrante de cette solution.

N'TIC : Que représente cette solution « WING » exactement?

M.K : En fait, cela représente un service pour nos clients. Pour un opérateur par exemple, ses applications vont tourner sous la plateforme et l'infrastructure hébergée par Nokia, et grâce à cela, ils pourront se concentrer sur l'essentiel de leur business à savoir le développement de leurs solutions et services. J'aimerais aussi rajouter un point important à mettre en évidence, c'est que l'IoT est tout un écosystème. Quand on regarde la chaîne de valeur avec tout ce qui englobe comme équipements, modules, connectivité, développement, SAV... Grâce à WING, une entreprise de n'importe quelle échelle désire par exemple automatiser certains services, au lieu d'aller développer le service par elle-même, elle pourra s'appuyer sur

une solution de Nokia, et n'aura pas à se soucier de la partie technique, et comme c'est un service qui est à échelle mondiale, le problème ne se pose plus, car vous aurez la couverture mondialement.

N'TIC : Quels sont les enjeux socio-économiques d'une adoption de l'IoT ? et pour quelles raisons les entreprises devraient faire appel à Nokia en tant que partenaire ?

M.K : Aujourd'hui quand on parle d'IoT, on parle de 20, 30, 50 milliards d'objets qui vont être connectés. On a regardé de plus près et d'après les grands cabinets d'analyse, il y aura d'ici 2026 pas moins de 30 milliards d'objets connectés. Quand on regarde d'encore plus près, une grosse partie sera connectée grâce à des technologies de connexion à courte portée (Bluetooth, Zigbee...), le reste sera connecté grâce à des technologies à longue portée dont Lora, NB-IoT, le mobile... si on s'attarde sur les chiffres en termes de revenu, sur les 1.5 trillions de dollars que va générer l'IoT, d'ici 2026, une toute petite portion, 7% pour être précis, va être générée de la connectivité. Donc là tout de suite, tout le monde comprend que le business de l'IoT ce n'est pas la connectivité comme les réseaux mobiles. Le gros du business va être du côté plateformes et services, d'où l'importance pour les entreprises de se positionner sur les plateformes qui vont permettre le foisonnement de toutes ces applications. Et comme mentionné précédemment, en termes de valeur économique le point le plus essentiel c'est le Time-To-Market. On doit plus se soucier des étapes de design, de mise en place et d'implémentation pouvant prendre beaucoup de temps. Comme on a l'infrastructure déjà mise en place, dès que l'application est imaginée par l'opérateur, ou la collectivité, elle pourra être hébergée

très rapidement dans WING et être disponible à échelle planétaire. Bien sûr, derrière il y a une très grande complexité que Nokia gère et qui d'un point de vue extérieur tout cela est masqué et paraît très simple à utiliser. En fait, tout le savoir-faire de Nokia est mis en place afin de masquer la complexité grâce à un outil appelé IMPACT IoT platform qui permet de gérer les IoT et qui est une composante essentielle dans les innovations de Nokia. On a une solution qui est évolutive, horizontale et qui est donc indépendante des différentes applications et du type de réseau. Et ceci créera une synergie entre les différentes applications. Autre point important c'est qu'à travers une telle solution, on aura l'occasion d'ouvrir les API aux développeurs, un opérateur prendra notre solution et l'adaptera au besoin de son pays. Parce qu'en fin de compte, il est vrai que l'IoT est une technologie mondiale par contre son application est très localisée et chaque marché est indépendant.

N'TIC : Comment est-ce que l'Algérie peut devenir un exemple à suivre dans ce domaine ?

M.K : C'est important d'avoir ce partenariat avec le secteur public et privé ainsi qu'avec les instances académiques. Il faut travailler ensemble et aider à la promotion et à l'émergence de solutions innovantes. Il faudrait voir des acteurs clés qui mettent en avant ce processus. Pour l'Algérie, comme pour d'autres pays, il va y avoir bien sûr un point de départ d'où il faudra commencer avec des initiatives qui encourageront le reste et permettront d'amorcer la pompe et une fois que cela est en place, le reste va suivre aussi bien en termes d'innovation pour les startups et entreprises que pour les fournisseurs de services de communication mais également les villes qui investissent beaucoup dans la sécurité. Il faudrait



donc travailler pour assurer ce point de départ, et à partir de là, tout le reste viendra naturellement.

A titre d'exemple, pour l'Algérie avec l'initiative de la smart city d'Alger, comme dans plusieurs pays de la région, la sécurité est un domaine qui va forcément se développer. Les équipes de R&D de Nokia ont développé des algorithmes qui permettent d'analyser des images vidéo et d'automatiser la gestion des foules ou la gestion du trafic. L'image vidéo est donc traitée comme un vecteur intelligent applicable directement.

N'TIC : Nokia comme beaucoup d'autres opérateurs place à un haut niveau la sécurité dans l'IoT, ce qui n'est pas toujours le cas des usagers. Quel est le défi à surmonter aujourd'hui pour

qu'un client lambda acquière des solutions IoT ?

M.K : La sécurité est un point crucial qu'il faut prendre en considération et heureusement, Nokia a pris conscience de cela à l'avance et s'est beaucoup renforcé dans le domaine de la sécurité avec l'acquisition de nombreuses sociétés leaders dans le domaine afin de fournir aux utilisateurs une solution complète qui permet de gérer l'aspect sécurité. Donc on fait ça au niveau des réseaux mais aussi au niveau du trafic des informations. A travers notre mission, on va s'assurer de la confidentialité de chaque information mais aussi que le réseau ne soit pas attaqué de l'extérieur grâce à des mécanismes qui analysent le profil du trafic et partant de ce fait et des bases de données que l'on met en place, on arrive à anticiper les attaques. Cette force a fait de Nokia une compagnie à laquelle les clients font confiance grâce à ses solutions

end-to-end, car comme les modules IoT sont généralement très petits et coûtent quelques dollars, il est très difficile d'y installer des couches de sécurité et des antivirus, assurer donc la sécurité de nos clients est à nos yeux une responsabilité. D'ailleurs, face à la grosse cyber-attaque qu'a connue le monde il y a quelques mois, nous sommes parvenus à localiser les attaques et à éviter des dégâts sur nos clients.

N'TIC : Quels sont vos principaux partenaires locaux en Algérie ?

M.K : Bien évidemment, nous travaillons en étroite collaboration avec les opérateurs téléphoniques, mais nous soutenons aussi l'initiative de la Wilaya d'Alger avec laquelle on est ouvert pour toute contribution que nous pouvons apporter. Nous misons beaucoup sur nos solutions ouvertes afin d'encourager les partenaires locaux à développer des solutions dédiées à l'Algérie.

N'TIC : Pour conclure, à quelques semaines de l'évènement incontournable dédié à l'innovation technologique, que pouvons nous espérer voir de Nokia au MCW de cette année ?

M.K : (Rire...) Vous savez, aujourd'hui, le MWC est devenu tellement important que la plupart des compagnies gardent cela secret et seuls quelques individus sont au courant. Même nous en interne, nous apprendrons la nouvelle quelques semaines seulement avant les annonces officielles. Ce que je peux dire est qu'il faut s'attendre à plein de belles surprises.

Propos recueillis par Lotfi Tamazirt

HOMO NUMERICUS : QUELLE ÉVOLUTION POUR LES ALGÉRIENS ?

Dossier réalisé par : Massyle Ait-Ali

La société algérienne n'est pas encore complètement plongée dans l'ère digitale. Mais le mouvement est en marche. Personne ne contestera que le pays a connu une mutation fulgurante ces trois dernières années, amenée par les nouvelles technologies.



Le lancement de la téléphonie mobile 3G et par ricochet de l'internet mobile a été le point nodal de la « digitalisation » en marche de la société, notamment dans les centres urbains. Les experts n'ont cessé d'appeler, pendant des années, à la généralisation de l'accès au réseau via le mobile qui libérera la data et l'économie numérique avec. Car, il n'est plus soutenable, au 21ème siècle, de parler de l'accès alors que l'essentiel ce sont les services et les usages amenés par les nouvelles technologies. Le temps leur a donné raison. En l'espace de deux ans, la société algérienne a été transformée par l'internet mobile. Bien qu'à un rythme modéré comparativement aux pays voisins. Selon une récente étude réalisée par l'observatoire ConsumerLab du géant suédois des télécommunications Ericsson, la pénétration des téléphones intelligents et l'utilisation d'Internet ont augmenté, mais le pays accuse du retard en termes de croissance de l'Internet mobile. L'enquête de terrain d'Ericsson intitulée «la société devient digitale» porte sur l'utilisation des nouvelles technologies dans les six plus grandes villes algériennes à savoir : Alger, Oran, Constantine, Sétif, Blida et Ouargla. L'étude s'est déroulée en entretien direct avec un échantillon représentatif de 6 millions d'utilisateurs de différentes franges de la société et établit la comparaison avec les résultats relevés lors de la première enquête du genre effectuée en 2014.

LE BOOM DE L'INTERNET MOBILE

Les résultats recueillis démontrent qu'en l'espace de deux ans, l'équipement des Algériens en devices intelligents- qui sont devenus de plus performants et de plus abordables-, pour accompagner l'avènement de

l'Internet mobile a bondi de 150%. Le nombre de détenteurs de smartphones est désormais un indice déterminant dans l'utilisation de l'internet mobile en Algérie, souligne l'étude. La pénétration des smartphones s'est établie à 68% en 2016 contre 27% en 2014. La population de personnes sondées dont l'âge est compris entre 15 et 60 ans est composée d'étudiants, de personnes actives et inactives. Dans cette frange, les consommateurs de 3G sont passés de 50% en 2014 à presque 100 % en 2016. Les consommateurs en Algérie utilisent à parts égales à la fois FBB et MBB (haut débit fixe et mobile).

En zone urbaine, la proportion des internautes mobiles est passée de 55% en 2014 à 72 % en 2016, avec 1 adepte sur 2 utilisateurs de téléphones mobiles qui croient qu'il est important de rester connecté en tout temps. Pour ce qui est du point d'accès internet privilégié, la connexion à partir du domicile arrive en tête avec une proportion de consommateurs accédant à Internet pendant leur trajet en forte hausse, passant de 10 % en 2014 à 35 % en 2016.

TOUJOURS PLUS DE DATA

Concernant le volume de consommation, les utilisateurs optent de plus en plus pour des volumes mensuels de données Internet mobiles supérieurs. Ainsi, plus de 2 sur 5 s'abonnent à des packs de données de plus de 1 Go par mois. La clarté des appels vocaux, téléchargement de musique et photos plus rapides sont les principaux critères qui poussent les utilisateurs à opter pour la 4G, lancée en octobre 2016.

L'enquête montre aussi une hausse d'utilisation de tous les types de services Internet depuis 2014. Ainsi, le nombre d'utilisateurs

qui utilisent des applications de navigation via internet a augmenté de 18 % à 61 %. «Les données recueillies lors de cette étude sont un puissant indicateur de l'avancée de la digitalisation en Algérie», estime Yacine Zerrouki Directeur Général D'Ericsson Algérie. Selon lui, «la tendance de la consommation appelle au développement de nouvelles opportunités qui ne se limiteront pas au seul secteur des télécommunications, mais aussi aux secteurs adjacents comme l'énergie, les services publics ou encore les transports».

DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS

Et questions nouvelles opportunités, la toile DZ foisonne d'initiatives qui favorisent l'établissement d'une économie numérique. A titre d'exemple, le commerce électronique qui n'est pas réglementé (un projet de loi sur le e-commerce est examiné actuellement en commission à l'APN) et bien que le paiement électronique ne concerne actuellement que quelques grands facturiers, cette activité est en plein essor. On ne compte plus le nombre de plateformes qui proposent les services de commerce électronique. La plus en vue sur le marché, Jumia Algérie, enregistre plus de 600.000 visites mensuelles et reçoit en moyenne plus de 60 000 commandes par mois. Sur les produits préférés des clients de Jumia Algérie, on trouve en premier lieu, les articles de mode homme. Les bijoux et montres viennent en deuxième position, suivis par les articles de parapharmacie et beauté. Selon l'étude d'Ericsson, les utilisateurs de services de commerce électronique sont passés de 10 % à 52 % en deux ans seulement. Ce marché pèserait près de 5 milliards de dollars,

d'après El Hadj Tahar Boulenouar, Président de l'Association Nationale des Commerçants et Artisans Algérien (ANCA) qui se base sur des estimations des experts de l'ANCA.

DES SERVICES DIVERS

Mais il n'y a pas que le commerce électronique qui a été boosté par l'Internet mobile. Une multitude de services viennent pour suivre le rythme des usages des Algériens, à l'exemple de la réservation d'hôtels en ligne et de séjours touristiques avec Jumia Travel qui dispose du plus grand répertoire d'hôtels en Algérie avec plus de 500 établissements, de l'hébergement chez l'habitant avec l'application Nbatou ou encore Nofalo qui se veut être comparateur des offres de voyage en Algérie.

Il y a aussi le secteur de la santé qui est également très pénétré les services liés au numérique. On peut citer Santéclik, le site d'informations médicales lancé en septembre 2016 par des Algériennes travaillant dans le domaine médical ou la plateforme internationale de collaboration médicale en ligne Mycancero dédiée à l'usage exclusif des professionnels de la santé dans le domaine du cancer de la tête et du cou, introduite en Algérie par le laboratoire Merck. Le secteur de l'éducation n'est pas en reste, avec une dizaine de plateformes de soutien scolaires en ligne, comme IMadrassa.

L'ADMINISTRATION S'Y MET

L'administration tente, de son côté, de suivre le rythme des usages des nouvelles technologies, en se lançant dans la digitalisation de ses services. L'Algérie a modernisé les services liés aux entreprises.

Le Centre national de registre de commerce a été le premier à offrir des services en ligne avec la plateforme Sidjilcom. Il a été suivi par les caisses de sécurités sociales (CNAS et CACOBTPH) qui offrent la télédéclaration des employés à la sécurité sociale et l'administration fiscale avec la plateforme Djibayatic. La e-santé ou la télémédecine est le projet qui semble avoir désormais la plus grande attention des autorités et des professionnels tant ce créneau recèle d'importantes opportunités. D'ailleurs une rencontre sur la e-santé a réuni des experts de divers horizons fin octobre dernier à Alger à la première édition des Health Digital Days.

LA E-SANTÉ EN PREMIÈRE LIGNE

La ministre de la Poste, des télécommunications, des technologies et du numérique, Imane Houda Feraoun et l'ex-ministre de la Santé, de la Population et de la Réforme hospitalière, Abdelmalek Boudiaf ont donné en avril 2016 le coup d'envoi de l'exploitation du réseau de télémédecine RT-DZ. Ce réseau offre principalement la téléconsultation, la télé-expertise, le télédiagnostic, la télé-assistance et la téléformation, avec comme objectif permettre aux citoyens l'accessibilité aux soins de santé à distance. Il relie 5 centres hospitalo-universitaires (CHU), 12 établissements publics hospitaliers (EPH) et un site central comme plateforme de pilotage du réseau, doté de plusieurs systèmes permettant l'auscultation à distance du patient et la visualisation de son dossier médical ainsi que l'organisation de séances de formation multi-sites. Il est également équipé d'un système de streaming pour l'archivage et la diffusion.

MULTIPLICATION DES COMMUNAUTÉS SOCIALES

Enfin, l'essor de l'Internet mobile a favorisé le phénomène de socialisation. L'Algérie compte 18 millions d'inscrits sur le premier réseau social au monde Facebook, selon le dernier rapport de Socialbakers, publié au dernier trimestre 2017. Ils étaient un peu plus de 7 millions en 2014. Selon une enquête réalisée durant le mois de février passé par la société spécialisée basée à Paris, IMMAR Research & Consultancy, 13,10 millions d'Algériens de 15 ans et plus à surfer chaque jour sur Internet, soit 46% de cette frange de la population et 10,82 millions d'Algériens de cette même catégorie fréquentent chaque jour les réseaux sociaux, soit un taux de 38% de la population.

Et les communautés sociales ne cessent d'augmenter sur ce réseau social, investi par les célébrités, les institutions publiques, les politiques et les entreprises. Le nombre de pages Facebook algériennes dépassant un million a atteint 76 contre 73 au 31 août dernier, selon la dernière édition de l'étude fanzone.dz spécialisée dans les tendances des Algériens sur les réseaux sociaux que réalise chaque mois l'agence Interface Médias.

Ainsi, l'Algérie est au bord de la transformation numérique. Il y a un besoin évident de développement, «mais les consommateurs prennent des mesures régulières vers un mode de vie plus connexe. En plus de fournir une infrastructure, les opérateurs de téléphonie mobile devraient favoriser la confiance et fournir de la valeur pour aider à créer une société numérique», conclut l'étude d'Ericsson.

Entretien avec Ali Kahlane, expert en TIC

« Nous avons énormément de difficultés à amener le pays vers une numérisation utile »



Ali Kahlane
Expert en TIC

N'TIC : Une étude d'Ericsson affirme que le nombre de détenteurs de téléphones intelligents a bondi de 150% entre 2014 et 2015. Comment classer l'Algérie par rapport aux autres pays, notamment les pays voisins?

Ali Kahlane : Avant de commencer, je dois souligner deux choses ici. D'abord, je n'utiliserais pas le mot «digitalisation», je préfère le mot «numérisation». Ensuite, je ne pense pas que le fait d'avoir beaucoup d'Algériens qui utilisent des smartphones met le pays en phase de transformation

numérique. Nous avons énormément de difficultés à transformer le pays et l'amener vers une numérisation utile. Tant au niveau de l'utilisation de l'Internet par et pour le citoyen que par et pour l'entreprise. Pour le citoyen, l'Internet qui se développe et sur lequel est basée l'étude à laquelle vous faites référence, est un Internet que je qualifierais d'un «Internet de divertissements» puisqu'il consiste à glorifier l'utilisation des médias sociaux pour une utilisation essentiellement personnelle. Alors que l'entreprise est soit absente de ce type d'utilisation soit elle a une présence anecdotique. L'entreprise a, par contre, besoin d'un «internet utile» dont le coût et la fiabilité ne peut être assuré que par une connexion fixe que l'étude classe en parent pauvre!

N'TIC : Mais ce sont les usages et la demande qui vont faire que des entreprises se créent pour répondre aux besoins exprimés par la population...

A.K : Oui c'est juste. Dans ma précédente réponse, je parlais de l'utilisation pour et par l'entreprise. Le projet de la Fibre to the Home

(FTTH) a été lancé en grande pompe aussi bien pour le citoyen que pour l'entreprise. C'est le projet structurant par excellence. Nous sommes à la deuxième année et l'annonce était que nous aurions 1 million d'abonnés d'ici la fin de cette année. Le problème est que nous continuons à gérer un secteur aussi rapide dans son évolution et aussi « disrupteur » (perturbateur) de tous les paradigmes comme on gère une route communale.

N'TIC : Alors est-ce que le « rattrapage numérique » de l'Algérie est sur la bonne voie lorsqu'on sait que l'internet mobile n'a été lancé que fin 2013 après des années d'atermoisement ?

A.K : Avoir mis les bouchées doubles en lançant la 4G moins de 2 ans après la 3G, ça peut être une bonne chose si on le prend comme un saut technologique, un «leap frog». Par contre, lorsqu'il est fait au détriment du développement de l'Internet, tel que la fibre optique, ça l'est beaucoup moins. Sachant que c'est cet Internet qui permettrait à une économie numérique de se développer et

sur laquelle toutes les stratégies de développement et de promotion de l'entrepreneuriat, surtout celui des jeunes start ups peut être construit. Je ne vois pas comment une start up ou même une entreprise quelle qu'elle soit peut construire une stratégie numérique ou de transformation numérique sur la base d'une connexion à Internet mobile avec les prix pratiqués actuellement par les opérateurs. Sachant qu'Algérie Télécom pratique des prix tout aussi prohibitifs sur l'Internet fixe. Il va falloir que le ministère concerné et/ou l'ARPT sifflent l'arrêt de ces dysfonctionnements pour qu'on sorte de la spirale de la facilité qui distille au consommateur algérien un Internet léger et divertissant mais cher, peu fiable et surtout non structurant.

N'TIC : Il se trouve que le réseau ne peut absorber la demande en bande passante. Comment résoudre le problème lorsque l'on sait que Algérie Télécom détient toujours le monopole sur la bande passante ?

A.K : Je vois cinq choses pour cela : premièrement, permettre l'entrée d'autres opérateurs alternatifs (Fournisseurs d'accès et Fournisseur Mobile virtuel, MVNO et OTT) dans la boucle locale, ADSL WiFi Outdoor. Ouvrir, ouvrir et ouvrir encore. Deuxièmement, mettre en place la vérité des prix de la bande passante : Algérie Télécom doit se munir



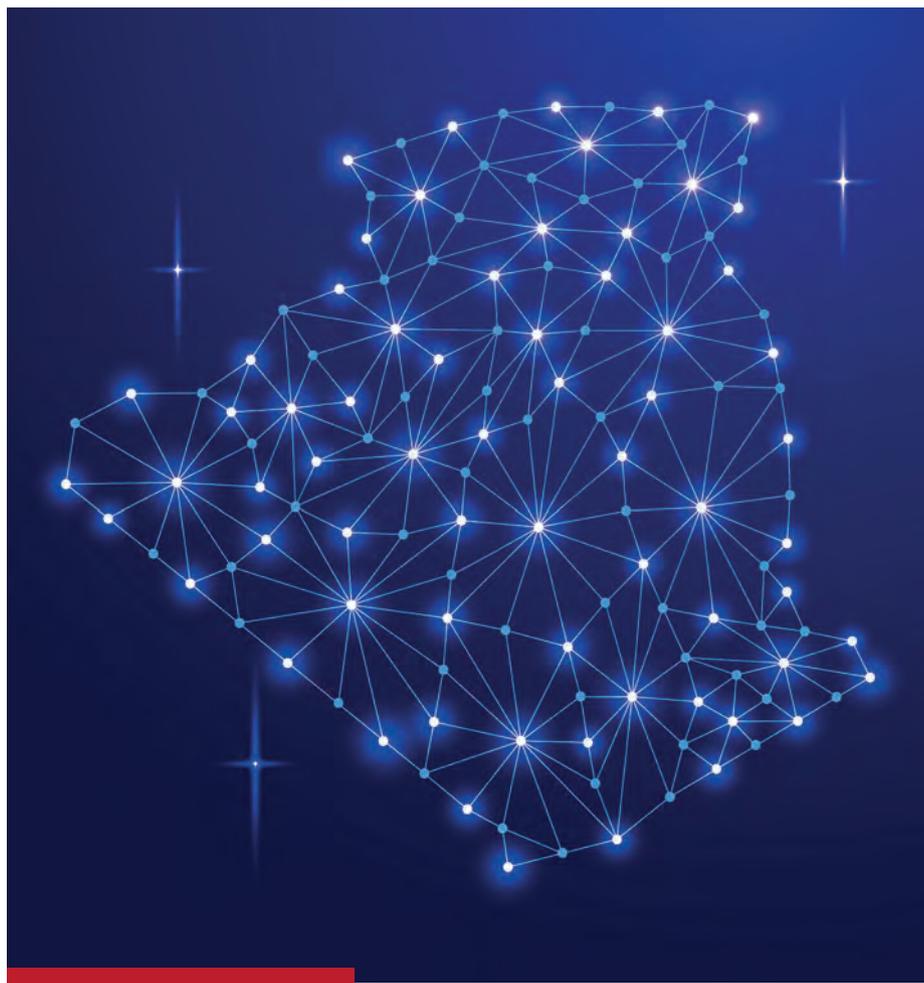
d'une comptabilité pour être un grossiste de bande passante et permettre à une concurrence de s'installer pour le bonheur de l'utilisateur final. Troisièmement, le prix de la connexion Internet mobile est trop cher comparativement au reste de la région. Les opérateurs devraient se rémunérer sur les services et non le prix de la connexion. Quatrièmement, mettre en place le centre d'interconnexion Internet (GiX) entre tous les opérateurs pour réduire le coût de la bande passante internationale. Et cinquièmement, promouvoir activement l'écosystème des start up du numérique telles que celles qui sont rassemblées dans le cluster numérique algérien pour donner un coup de fouet à

l'économie numérique dans une concurrence saine et constructive. En réduisant les coûts à tous les niveaux, nous pouvons acheter plus de bande passante pour le même prix. Et la consommation aidant, nous baisserons encore les prix de connexion pour les amener à zéro et se rémunérer comme partout ailleurs sur les contenus et les services offerts.

N'TIC : Selon l'étude d'Ericsson, les utilisateurs de services de commerce électronique sont passés de 10 % à 52 % en deux ans seulement. Quelles sont les solutions pour que l'économie numérique décolle ?

A.K : Mettre rapidement les dispositifs des Lois en place (La loi sur le e-commerce), finaliser une bonne fois pour toutes le processus de la certification et de la signature électroniques qui traîne depuis des années et bloque tout développement de l'économie numérique. Les banques doivent être outillées en termes de pédagogie et encouragées en terme économique pour sauter le pas et concourir, elles aussi, à ce que les e-commerçants soient le plus rapidement possible de la partie. Pour ces derniers, il faut des dispositifs tout aussi économiques pour que le coût du passage au paiement électronique soit le moins cher possible : comme par exemple sponsoriser les TPE, accorder des crédits bonifiés, permettre l'utilisation des TPE virtuels (en utilisant des smartphones) ...etc Et surtout réduire les commissions prélevées par les banques au minimum ou encore mieux, mettre en place un moratoire sur une durée qui peut aller de 6 mois à 3 ans de zéro commission, le temps qu'il faut et avoir la masse critique de e-commerçants. La récupération se fera alors aisément sur cette base.

Ce moratoire devra être mis en place pour que les e-commerçants ne soient pas taxés pendant la période de lancement du e-commerce et le paiement électronique, le temps que l'écosystème se mette en place et que tout le monde s'y habitue et que le point de non retour



soit atteint avec un objectif, par exemple de 100.000 TPE en circulation sur au moins 30 wilayas ou que le nombre de transactions atteigne le million par mois.

N'TIC : Puisque les Algériens utilisent de plus en plus de smartphones, ne faudrait-il pas aller vers le m-payment directement?

A.K : Bien sûr, cela ne devrait poser aucun problème majeur pour les banques surtout les multinationales. Les plateformes sont simples et facilement mises en place si ce n'est déjà le cas. Ce n'est en fait, pour la

plupart des cas qu'une extension technologique du e-banking que la quasi totalité des banques permet déjà depuis longtemps. Je ne parle évidemment pas du m-paiement type m-pesa utilisé dans les pays africains très souvent par manque d'une bancarisation effective des citoyens mais de l'utilisation du smartphone pour aussi bien effectuer la procédure d'achats que de paiement électronique, sachant que les sites e-commerce seraient tous certifiés et que l'acte de paiement que j'effectue à travers mon smartphone aura ma signature électronique tout aussi certifiée.

Twitter autorise les 280 caractères !



Après plusieurs semaines de réflexion, Twitter se décide enfin et mise sur une “mini-révolution”. Le réseau social, en difficulté depuis plusieurs mois, a finalement décidé de doubler le nombre de caractères autorisés et passe ainsi de 140 à 280 caractères. Cette mise à jour historique, qui a réjoui beaucoup d'utilisateurs souvent “rebutés” par cette barre, a également déçu des habitués, qualifiés de “puristes”. Ces derniers affirmaient ainsi que la barre des 140 caractères était l’“ADN” de Twitter et réclamaient son retour. Mais Aliza Rosen, Product Manager chez Twitter, défend que “la brièveté de Twitter est toujours là”. *“Pendant les premiers jours du test, plusieurs personnes ont tweeté en utilisant l’intégralité des 280 caractères pour profiter de la nouveauté mais, peu de temps après cet usage s’est normalisé. Nous avons observé que la plupart du temps, les tweets ne dépassaient pas les 140 caractères”,* a-t-elle affirmé.

#Facebook teste la reconnaissance faciale



Les géants du web ne sont pas les concurrents uniques de Facebook. La firme de Mark Zuckerberg entend également concurrencer d’autres géants. A l’instar de Paypal. L’application Messenger permettra dans les prochaines semaines à ses utilisateurs d’envoyer des petites sommes à leurs contacts. Cette fonctionnalité disponible déjà aux Etats-Unis et en France, devrait se généraliser à d’autres pays. Elle permet aux utilisateurs de Messenger d’envoyer des sommes, ne dépassant pas 500 euros en France, à ceux qui leur doivent de l’argent. Facebook Messenger prend en charge les frais de transaction donc cette fonctionnalité est gratuite. Il faut savoir que cette fonctionnalité permettrait surtout à Facebook de récupérer les données bancaires de ses utilisateurs et envisager par la suite des services payants. A travers cette énième innovation, la firme de Zuckerberg envoie un message clair à Paypal et autres services spécialisés.

#Instagram pourrait vous permettre de suivre un hashtag



Facebook continue d’innover et améliorer Instagram. Cette application est en difficulté financière mais sa société-mère est plutôt déterminée à dominer la concurrence, notamment Snapchat. Instagram va permettre à ses utilisateurs de suivre, non seulement les personnes et les marques, mais également les hashtags. Un bouton “follow” apparaissant sur les pages des hashtags dans l’application a été remarqué par plusieurs utilisateurs. Cette innovation permettrait de veiller ou de suivre des sujets précis, selon nos centres d’intérêts ou nos passions. Les amateurs de #football, de #fitness ou de #voyage seront ainsi alertés à chaque publication taguée par ces hashtags. Ces publications s’afficheront bien entendu sur le fil d’actualité de l’application. De ce fait, Instagram choisira les posts les plus pertinents.

#Snapchat “va tout changer”



En difficulté tout comme Twitter, Snapchat est plutôt malmené par la concurrence, notamment Facebook et sa filiale Instagram. Et pour reprendre l’avantage, l’application va faire peau neuve. Evan Spiegel, CEO de la société a annoncé début novembre que Snapchat travaille sur une nouvelle application, “dotée d’une interface à la fois plus simple et plus accessible”, reconnaissant un défaut d’ergonomie chez son outil fantôme. *“Une chose que nous avons apprise au fil du temps, c’est que Snapchat est difficile à comprendre ou trop dur à utiliser. Notre équipe a planché pour régler ce problème. Et pour cette raison, nous travaillons actuellement à une refonte de l’application pour la rendre plus simple à utiliser”,* a-t-il déclaré. Plus rapide et fluide, la nouvelle version devrait aussi être plus conventionnelle. Le but est de se rapprocher davantage de ce que propose Facebook. Snapchat devrait aussi séparer les contenus publiés par les amis, que les utilisateurs pourront consulter en balayant de gauche vers la droite, et les contenus officiels en faisant le geste inverse. **M.R**

QUE SONT MES ENTREPRENEURS DEVENUS



Samir ROUABHI
Entrepreneur, Coach en entrepreneuriat

Je disais il y a un moment que la grandeur d'une nation se mesure à sa capacité à mettre en valeur ses -vraies- réussites. C'est en effet la voie pour rendre la réussite par l'innovation et la technologie une chose désirable. Chose pas évidente quand on sait que parmi les personnes les plus célèbres, les plus adulées, les plus enviées se trouvent footballeurs, chanteuses et politiciens mais rarement des entrepreneurs. Il existe dans le monde des villes et des écosystèmes qui produisent des entrepreneurs à succès depuis des décennies sans discontinuer. Un écosystème est censé favoriser l'échange d'expériences entre startuppeurs mais ce n'est pas là son seul rôle. Si chaque génération devait tout redécouvrir, tout réinventer en termes de marche à suivre, l'avancée serait beaucoup plus lente. L'écosystème doit en effet encourager les entrepreneurs à succès à participer activement à

entretenir l'innovation en son sein. Malheureusement, j'ai le sentiment persistant qu'à chaque fois que je demande des nouvelles d'un ancien tech entrepreneur algérien, j'apprends qu'il s'est reconverti dans des activités moins risquées comme la spéculation immobilière ou l'import-import. Ceci représente une énorme perte d'argent, de temps, de compétences et d'opportunités pour l'écosystème. Celui-ci doit tout faire pour recycler ses anciennes gloires pour en produire de nouvelles. De la à dire que l'innovation est une énergie renouvelable...

PAYPAL MAFIA

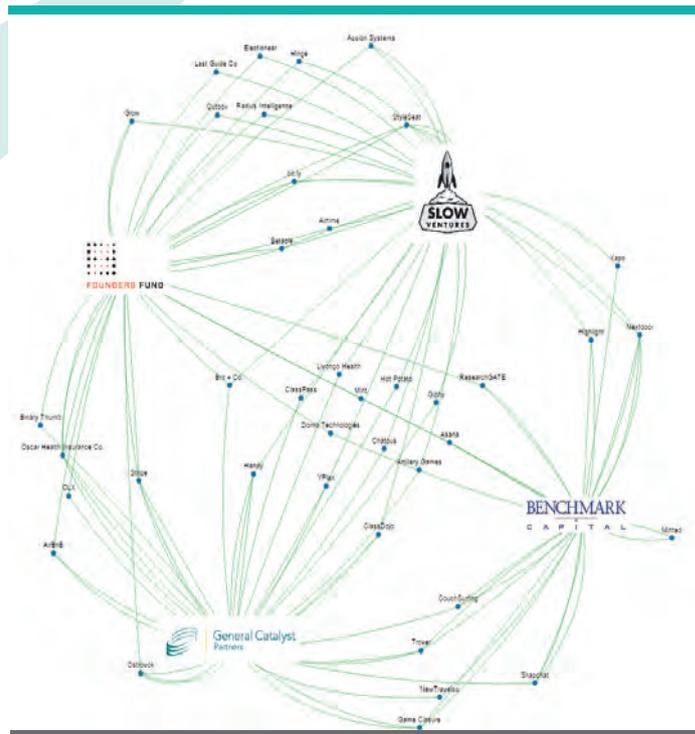
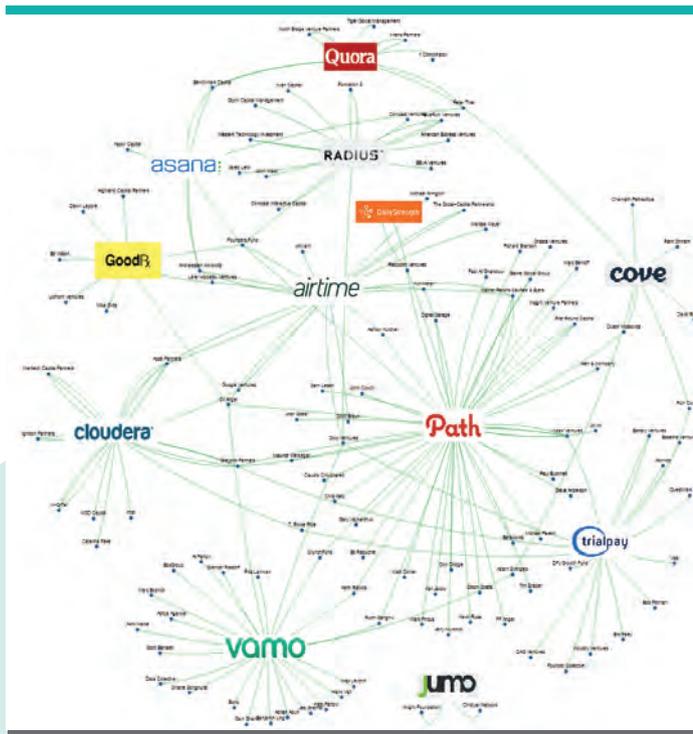
Paypal, la célèbre plateforme de e-paiement est née de la fusion de deux startups (Confinity et X.com créée par Elon Musk). Lorsque Paypal est entrée en bourse (IPO) et a été rachetée par eBay en 2002 elle a produit un grand nombre de « riches ». Il s'agit des fondateurs, des associés et des premiers salariés et investisseurs. Quelques dizaines de millionnaires dont 6 devenus milliardaires. Que pensez-vous qu'ils aient fait de leur argent (et de leur temps !!) après cela ? eBay et Paypal sont les perles de ce qui s'appelle la période des dotComs. Ces riches et brillants entrepreneurs de la vague dotCom ont pour beaucoup été à l'origine de la vague suivante, celle du Web 2.0 et au-delà. Ils sont pour la plupart sortis de la même université et ils sont connus pour être très solidaires entre-eux d'où leur surnom de Mafia. Oui, le Web 2.0 n'est pas sorti du néant. Elon Musk n'est plus à présenter. C'est le personnage le plus emblématique de la Paypal Mafia. Mais que penser de YouTube,

LinkedIn, Yammer, Reddit, Palantir, Yelp, Geni.com, la startup de microcrédit kiva.org. Elles ont toutes –et bien d'autres- été créées ou gérées par des anciens de la Paypal mafia.

LE RETOUR DE L'ARGENT

Que peut faire une communauté d'entrepreneurs à succès pour perpétuer l'innovation, le progrès et le business ? D'abord l'argent est le nerf de la guerre. Et il y en avait à profusion.

En fonction du degré de maturité de la startup et de la nature des produits développés, l'argent peut-être plus ou moins critique. Il l'est particulièrement lorsqu'une technologie est dans ses premières phases d'exploration. C'est à ce moment-là que les dépenses en R&D sont les plus importantes et le ROI très lent. Les membres de la Paypal Mafia ont investi beaucoup d'argent pour détecter et financer les vagues suivantes de startups talentueuses, avec des fonds comme Sequoia Capital, 500 Startups, Founders Fund et d'autres. Reid Garrett Hoffman, qui était le COO de Paypal (directeur d'exploitation) et qui a cofondé LinkedIn, est également un Venture Capitalist. A ce titre, il a été parmi les premiers investisseurs dans Facebook, Zynga, Kongregate, Flickr, Friendster, Last.fm, Digg, Aviary, Knewton. Lorsque l'argent se trouve entre les mains de personnes qui ont réussi une expérience entrepreneuriale et technique, il est mieux placé que s'il l'était sur des critères purement financiers. J'entends très souvent les startuppeurs algériens déplorer qu'il n'y ait pas de système fiable



de financement de startups. Mais les banques ne sont pas outillées pour manier les risques inhérents aux startups. Une banque préfère de loin financer une usine de production de biscuits, avec un résultat prévisible 5 ans à l'avance. Personne ne saura mieux placer son argent dans une startup qu'une personne qui a déjà travaillé dans ce milieu... et réussi. Bien sûr : pour cela, il est nécessaire que l'environnement légal favorise la prise de risque au détriment de la rente et la spéculation.

LE RETOUR DE L'EXPÉRIENCE

Faire partie d'une expérience entrepreneuriale, que cela soit en tant que salarié, actionnaire ou partenaire, a fortiori quand cette expérience réussie commercialement, apprend énormément sur le milieu, les good practices,... une fois le bénéfice cueilli, quoi faire ? Replonger dans le salariat ? dans la spéculation ? dans des projets sans réelle valeur ajoutée ? Ou aller bronzer sur une plage des Caraïbes... De la même manière que pour Paypal, la vague de riches

engendrés par l'IPO de Facebook a produit ce qu'on a appelé par analogie la Facebook Mafia. Ils sont à l'origine des succès nommés CouchSurfing, Quora, Dropbox, Cloudera. Ils ont également financé des dizaines d'autres. Mon ami Riad Hartani, revenu de la Silicon Valley et apportant toute son expertise tente l'aventure en Algérie en dénichant les perles et en créant des projets à très forte valeur ajoutée pour le pays. Ce genre d'expériences reste rare. Il faudrait également qu'elles viennent de l'intérieur : les bénéfices d'un succès local reversés dans d'autres projets locaux.

ET LA TECHNIQUE...

La maîtrise technologique peut être un vecteur de réussite. La société CISCO, après son IPO en 1993, a eu une démarche particulière. Plusieurs de ses dirigeants ont lancé des startups dans des domaines pointus, adjacents au core business de CISCO et financées par l'entreprise mère. Une fois les entreprises filles sur pied, elles sont rachetées à gros budget et réintégrées à CISCO. Cette pratique s'intitule

« spin-in ». L'une d'elles, qui travaillait sur les réseaux virtuels, paraissait même être une concurrente. Ceci a permis à CISCO de se « disrupter » en douceur sans prendre trop de risques. Ces pratiques ont permis à CISCO de garder le leadership mondial sur son secteur tout en créant des produits très innovants et sans mettre en risque son core business.

L'ÉCOSYSTÈME PERPÉTUEL

Pour qu'un écosystème s'entretienne, s'améliore et produise des entreprises innovantes en continu dans le temps, une solidarité intergénérationnelle est absolument nécessaire ; et il est nécessaire de la penser et de l'organiser ; faute de quoi, le soufflet créé par les startups retombe lorsqu'une génération d'innovateurs décide de se retirer des affaires. Je recommande vivement la lecture de ce très inspirant livre intitulé « réussir...et après » où le très célèbre entrepreneur britannique Richard Branson disserte sur le sens de la réussite et sur ce que veut dire « réussir sa vie ».

L'APPLICATION MOBILE **N'TIC MOB** EST LÀ !

Téléchargez-là vite sur



Scannez-moi !
↓





Nouvelle Promo Haya !

Ooredoo enrichit ses offres du monde Haya ! avec sa nouvelle promotion « Haya ! 100 », valable 1 mois, offrant aux clients des avantages voix et Data inédits pour 100 DA seulement.

Disponible depuis le 19 novembre pour ses clients particuliers, souscripteurs à l'offre Haya ! et ses clients Entreprises, « Haya ! 100 » offre l'opportunité de bénéficier, toute la journée, de 1000 DA d'appels vers Ooredoo et de 500 Mo de connexion à Facebook au tarif exceptionnel de 100 DA. Pour profiter de cette nouvelle promotion, le client n'a qu'à composer le code *151# ou se connecter sur

<http://Choof.ooredoo.dz>.



Lumière sur l'offre PixX 1000

Ce mois-ci, focus sur l'offre promotionnelle PixX 1000 de Mobilis.

L'offre PixX de Mobilis propose 6 options allant du PixX 50 au PixX 2000. En ce qui concerne la PixX 1000, celle-ci propose un bonus de 1000 da permettant les appels et SMS vers tous les réseaux. Les appels vers Mobilis quant à eux sont gratuits 24h/24. Pour le débit internet, cette offre embarque 1.5 Go d'internet, le tout valable pendant 30 jours.

Mobilis a également obtenu que lorsque vous avez terminé votre connexion Internet, vous pouvez le renouveler en choisissant l'option Pass Internet avec trois options : Connectez + 200 Mo avec 100 DA / Connecter + 500 Mbps avec 200 DA / Connectez + 1 Go avec 400 DA Pour les offres Internet, l'opérateur national a ajouté que le Mega Fb 300 pour 200 dinars la semaine. Facebook et whatsapp pour 125 mégaoctets à 60 dinars pendant un (01) jour.



Profitez des offres Millenium et liberty !

Des avantages et des tarifs imbattables pour le plus grand bonheur des abonnés djezzy avec les offres Millenium et liberty.

Djezzy propose l'offre Millenium 400 qui permet aux clients suite à un rechargement de 400 dinars, de bénéficier d'appels et SMS illimités vers Djezzy, de 400 DA d'appels et SMS vers les réseaux nationaux ainsi que de 1 Go valables pendant une semaine.

Pour l'offre liberty, les clients découvriront plus de générosité et de flexibilité. Ainsi, pour 100 dinars de rechargement, les abonnés verront leur crédit doubler alors que pour 150 dinars le crédit reçu sera multiplié par 2,5. Pour souscrire à ces formules, rien de plus facile, Djezzy vous invite à composer le code *720#, se connecter au menu internet de Djezzy ou les demander auprès des points de vente les plus proches.



LE PLEIN DE BONUS SUR VOS RECHARGES IDOOM ADSL



Algérie Télécom vient de lancer une promotion sur ses cartes de recharge IDOOM ADSL.

Destinées à tous les budgets et tous les besoins en termes de débits de connexion, les cartes IDOOM ADSL

permettent de recharger son compte en toute simplicité et à tout moment.

Vous pouvez dès à présent profiter de cette promotion en bénéficiant d'un bonus de 500 da sur votre recharge IDOOM 2000 da ou encore

1000 da sur la IDOOM 3000 da. Une offre valable jusqu'au 30 décembre 2017, pour les rechargements effectués par carte ou tickets de recharge.

Plus d'informations à retrouver sur le site Algérie Télécom.

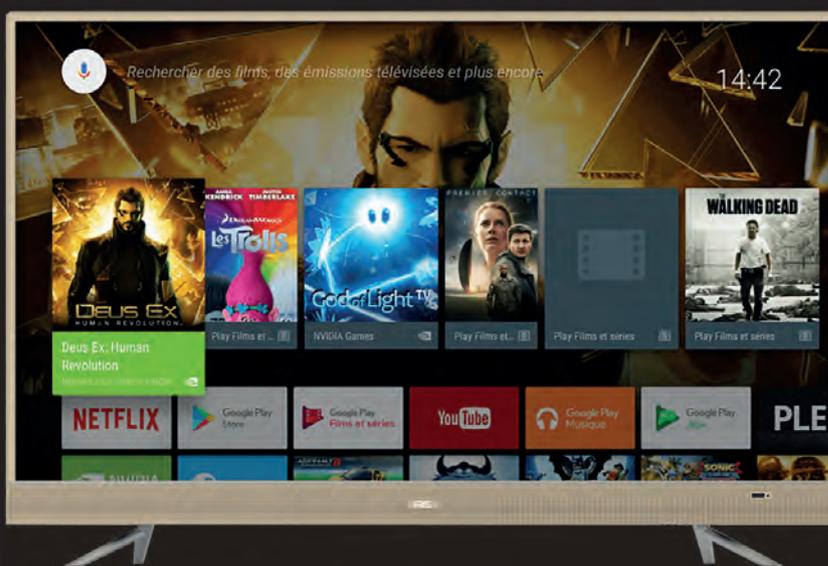


L'Empreinte de la Qualité

FOCUS SUR LE MODÈLE G7 DE LA GAMME ANDROID TV

Iris vient d'enrichir sa gamme de Téléviseurs en commercialisant la première Android TV en Algérie. Celle-ci est disponible en trois modèles. Dans ce numéro, nous allons nous intéresser au G7 !

Le modèle G7 se décline en 3 dimensions : 49" 55" et 65". Elle est dotée d'un écran UHD 4K, une sonorisation DTS et Dolby digital+. Elle dispose également d'une commande vocale qui permet d'interagir avec le téléviseur via la voix et ainsi d'effectuer des tâches telles la recherche de contenus ou encore la navigation dans l'interface. Il sera d'ailleurs possible d'interagir avec son téléviseur Iris dans 88 langues dont l'arabe algérien.



Le modèle G7 propose également un accès au Google PlayStore afin de télécharger directement applications et jeux disponibles via cette plateforme. Par ailleurs, le

Chromecast intégré à l'Iris G7 permettra de diffuser sur le téléviseur le contenu des applications d'un smartphone ou d'une tablette.



CONDOR T1 ET T2, LES NOUVEAUX SMARTPHONES DE LA GAMME GRIFFE

Condor a récemment lancé ses tous nouveaux smartphones entrée de gamme de la série Griffes, les T1 et T2. Un design attrayant et une multitude de choix de couleurs, voilà qui va en séduire beaucoup !.

Les Condor Griffes T1 et T2 répondent aux tendances actuelles de par le système d'exploitation « Android Nougat 7.0 » et un design attrayant (Forme dynamique).

Les deux nouveaux smartphones sont déclinés en 4.5" et 5" en affichage FWVGA pour le T1 et HD 400 Nit Full Lamination pour le T2 offrant une agréable expérience d'utilisation. Les Condor Griffes T1 et T2 sont dotés d'un processeur Quad Core 1.3 Ghz, d'une mémoire



condor T2



condor T2

vive (RAM) de 1Go et d'une mémoire interne (ROM) de 8 Go extensible à 64 Gb. Ils disposent de deux caméras. Une frontale de 2MP et une arrière de 5MP avec flash.

Le Condor Griffes T1 propose une batterie de 2000 mAh quant au Condor Griffes T2, il dispose d'une batterie de 2500 mAh.

Le Condor Griffes T1 est présenté en six couleurs : noir, gris, rouge, jaune, bleu et blanc. Le Griffes T2 est lui, commercialisé en quatre couleurs : noir, gris, gold et blanc.

Dotés de la 4G, le Condor Griffes T1 adopte ainsi la 4G la moins chère de la gamme alors que le Condor Griffes T2 avec son écran 5" est également le plus abordable sur ce segment.

ANWARNET

IP services provider

MAXNET : UNE ALTERNATIVE À L'ADSL POUR LES PROFESSIONNELS.

Anwarnet, en tant que fournisseur d'accès Internet, propose à ses clients une alternative à l'ADSL ne nécessitant pas de ligne téléphonique fixe. Il s'agit de « MaxNet » : une connexion internet ou data avec une gamme de débits débutant à 512 kbps.

« MaxNet » est basé sur le WiMAX, une technologie de transmission de données par ondes radios à partir du réseau Anwarnet vers le client via une petite antenne de réception. Plus qu'un service d'accès à internet. Une deuxième formule permet d'interconnecter plusieurs sites distants pour l'échange de données sans passer par internet (En réseau privé), par exemple entre une direction et ses différentes succursales. Anwarnet, propose donc aux professionnels n'ayant pas de ligne fixe ou ayant besoin d'une stabilité supérieure à l'ADSL, une alternative stable, performante et rapide à installer. La connexion internet ou data proposée est sécurisée et fonctionne avec un haut débit symétrique.

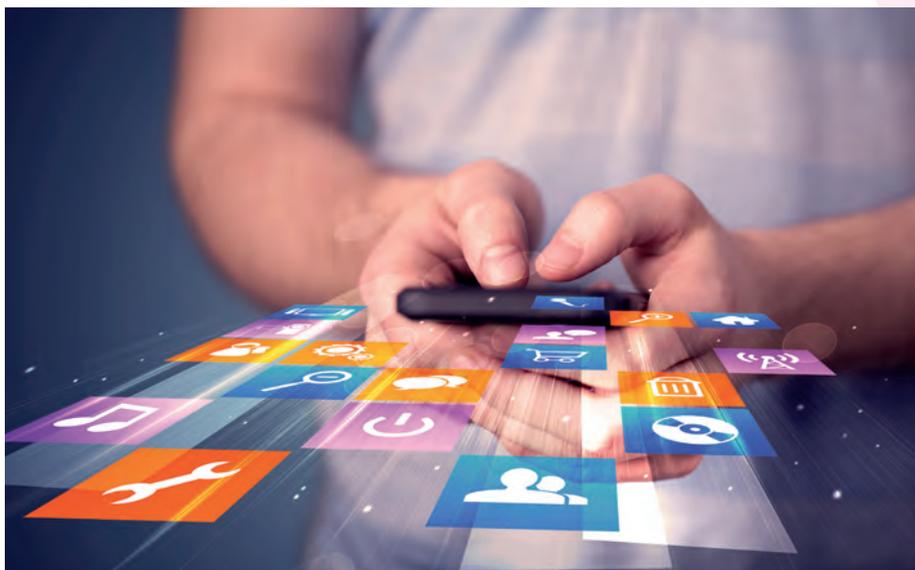


Le service « MaxNet » est évolutif, le client pouvant augmenter son débit facilement et rapidement. Plus d'informations sur « MaxNet »

sont disponibles au 09 825 09 825 ou sur le site internet d'Anwarnet (www.anwarnet.dz)

APPLICATIONS DU MOIS

L'opérateur Ooredoo lance en novembre une application pour remercier ses 5 millions de followers sur Facebook. La Gendarmerie nationale annonce une version Android de son programme Tariki tandis que le géant Google, incontournable, poursuit ses efforts pour améliorer l'expérience utilisateur sur son système d'exploitation. Voici les 5 applications du mois.



Ooredoo lance son application « Haya Chiche »

L'opérateur de téléphonie mobile Ooredoo a lancé une nouvelle application pour remercier ses 5 millions d'abonnés sur sa page Facebook. Baptisée « Haya Chiche », en référence à l'offre « Haya », cette application défie les abonnés de l'opérateur qatari à travers des challenges et des jeux pour leur faire gagner des cadeaux, dont des smartphones.

Cinq jeux sont disponibles dans cette application, dont Tape 5, qui consiste à accumuler le plus grand nombre de « tape 5 », « Fais-nous rire », qui consiste à faire des grimaces ou « Chante-là », consistant à chanter une musique de son choix avec des mimiques. Les abonnés de Ooredoo devront juste s'inscrire, choisir l'un des 5 challenges, réaliser la vidéo et l'envoyer pour soumettre sa candidature et espérer gagner un smartphone, un modem 4G ou des cartes de recharges de crédit.



Aidez les personnes malvoyantes avec « Be My Eyes »

Be My Eyes (Sois mes yeux), est une application lancée en novembre 2017 qui permet d'aider des personnes malvoyantes. Grâce à cette application, les personnes malvoyantes pourront être guidées dans leurs activités ou leurs gestes par des personnes bénévoles. Be My Eyes, lancée en novembre 2017, établit pour ce faire une connexion audiovisuelle pour que ses utilisateurs puissent recevoir de l'aide sur leurs smartphones. Son utilisation est simple. Il suffit que la personne malvoyante formule une demande d'aide et dès qu'un utilisateur accepte cette demande, une connexion audiovisuelle est établie. La personne souffrant de malvoyance utilise ainsi la caméra arrière de son smartphone pour guider son communicant, qui pourra ainsi l'assister de sa voix.





Google lance son gestionnaire de stockage « Files Go »

Les utilisateurs du système d'exploitation Android peuvent désormais partager des fichiers entre contacts sans recourir aux données mobiles. Le géant Google a lancé son application Files Go, « un gestionnaire de stockage intelligent » qui permet de partager des fichiers via Bluetooth et qui promet de concurrencer ShareIt. Go Files se veut avant tout un « gestionnaire intelligent » des fichiers. Cette application devrait simplifier l'organisation des fichiers et la libération de l'espace, notamment dans les smartphones à stockage limité. Parmi ses fonctions clés, figure la possibilité de repérer les spams ou les fichiers en double ou de rechercher un document important. Mais Google envisage également de concurrencer la fameuse application de transfert ShareIt, en dotant Files Go de la fonctionnalité de transfert de fichiers, des images, audios ou vidéos avec une connexion Bluetooth. L'application répertorie les contacts à proximité et l'utilisateur n'aura qu'à sélectionner le destinataire pour procéder au transfert.



La Gendarmerie nationale lance une application Tariki

Après le site Internet, la Gendarmerie nationale algérienne lance une application « Tariki » sur Android.

Tout comme le site Internet, cette nouvelle application est dédiée à la navigation et à l'information sur le trafic routier en Algérie. Ses utilisateurs pourront accéder à plusieurs fonctionnalités, comme une cartographie des incidents et des événements survenant sur les routes algériennes, une map des stations de services, des conseils et bonnes pratiques autour de la signalisation routière.

Tariki, disponible en arabe et en français, est également disponible hors-ligne, pour permettre aux utilisateurs ayant une faible connexion de profiter de ses fonctionnalités.



Gérez toutes vos messageries instantanées simultanément grâce à DirectChat

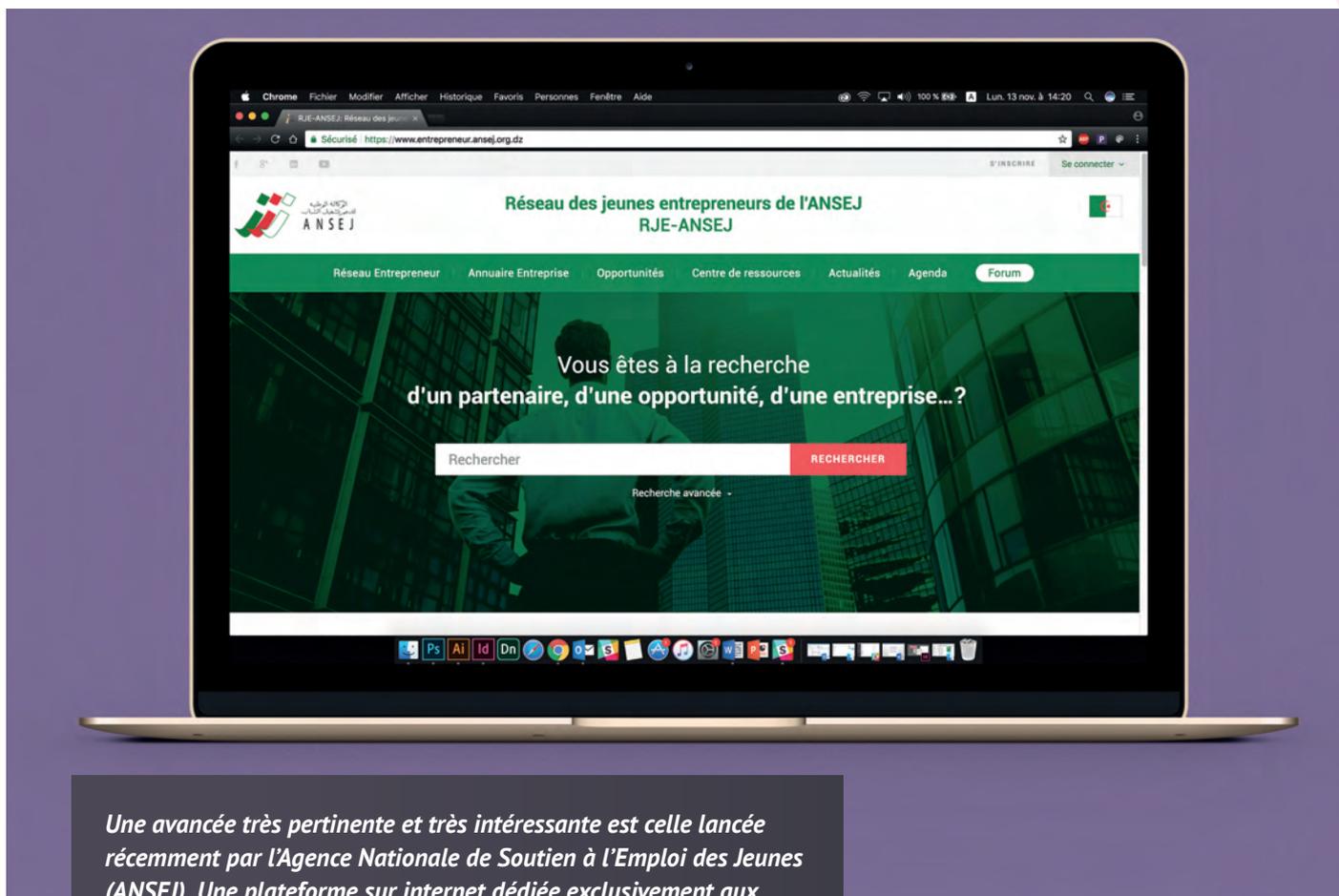
Vous êtes dépassé par les notifications de Messenger, Viber, WhatsApp et vous en avez marre de sauter incessamment d'une messagerie à une autre ? DirectChat est fait pour vous ! Cette application lancée en juin 2017, vous permet de gérer toutes les conversations dans une seule et unique plateforme. DirectChat crée des chatheads ou des bulles de conversations, tout comme celles de Messenger, pour discuter et rester connecté dans plusieurs messageries sans avoir à les ouvrir séparément. Ce programme entend ainsi faciliter la gestion de toutes les conversations et ses utilisateurs peuvent répondre aux messages instantanés sans interrompre par exemple une tâche ou une application en cours.

DirectChat intègre par défaut 20 supports et offre la possibilité de personnaliser l'apparence du chat, pour des questions esthétiques ou ergonomiques.



R.K

ANSEJ LANCE UNE PLATEFORME POUR LES ENTREPRENEURS



Une avancée très pertinente et très intéressante est celle lancée récemment par l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ). Une plateforme sur internet dédiée exclusivement aux bénéficiaires des crédits ANSEJ :

www.entrepreneur.ansej.org.dz.

La plateforme numérique de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes a pour objectif de « rapprocher les bénéficiaires des crédits ANSEJ pour que ces derniers puissent se créer des liens professionnels. Cet espace est aussi un large réseau de partage, de prise de contact, d'information et de visibilité pour toutes les entreprises créées et financées par l'ANSEJ ».

La création d'un réseau d'entrepreneurs de près d'un million d'entreprises reste un idéal pour l'agence. « Le nouveau site

de l'ANSEJ permet de mettre en réseau les jeunes entrepreneurs et surtout de les faire sortir de leur isolement, et les encourager à travailler ensemble et tisser des partenariats ». La plateforme contient plusieurs rubriques, à l'instar d'un moteur de recherche des entrepreneurs par secteur, par activité et par wilaya. Un annuaire d'entreprise et le plus important un onglet dans lequel les entreprises peuvent trouver des opportunités comme des formations métiers et des fiches de

projets à travers toutes les wilayas du pays. La plateforme contient aussi un centre de ressources qui permet aux entrepreneurs financés par l'ANSEJ de tout savoir sur le fonctionnement des institutions et les administrations au niveau local. Et enfin un forum qui permet aux entrepreneurs de partager leur expériences et de s'informer entre eux.

R.K

PixX

PixX Λ•Γ•Θ•Π Θ Π•Ξ•ΙΙ •ΣΠΞΙΞ
PixX c'est le mix au meilleur prix



1000 DA
30 jours

BC: ANEP N° 530024 - N° TC 130/29-11-2017

1.5 Go
D'internet

BONUS 1000 DA
Appels et SMS
vers tous les réseaux

APPELS GRATUITS
24H/24
Vers Mobilis

Composez ***600#** et bénéficiez des bons plans PixX

www.mobilis.dz

موبيليس
mobilis[®]



Recherchez des films, des émissions de télévision et bien plus encore

12:14

Récemment vus



Captain America: Th...
2014 720p/1080p

Movies

More info



SMART

4K
ULTRA HD
3840 x 2160

TNT
TELEVISION NUMÉRIQUE
TERRESTRE

USB

HDMI

MHL
MediaLink High-Speed Connection

DOLBY
AUDIO

DOLBY
AUDIO

dts
TruSurround

androidtv



Dites simplement ce que vous souhaitez regarder

PREMIER ANDROID TV FABRIQUÉ EN ALGÉRIE



Recherche
Vocale



Chromecast
built-in

NETFLIX



Google Play
Music



Google Play
Movies & TV



Google Play
Games



Google Play



IRIS

L'Empreinte de la Qualité