N°134 | MARS/AVRIL 2018 | WWW.NTICWEB.COM | ISSN 1112-8178

DISPONIBLE AUSSI SUR MOBILE

n'tic

MAGAZINE GRATUIT DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

DIGITAL BUSINESS DAYS :

ENTREPRISES ALGÉRIENNES ET DIGITAL, OÙ EN SOMMES NOUS ?

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

DIVONA
ENABLING COMMUNICATIONS
Communication made possible
Internet - Telephony - National and international private networks
SLC
Enabling communications
www.slc.dz
+213 (0) 982 20 20 20
www.divona.dz
+213 (0) 982 222 222

EDITORIAL

Et si la transformation digitale n'était en fait qu'une simple histoire de défi collectif ? Et si en ce moment, nous étions témoins de son commencement ? De ses tentatives maladroites, de ses réussites … Et si ce n'était qu'une histoire de recommencement, de renouvellement, d'acculturation.

Le « Digital Business Days », a eu lieu le 14 mars dernier, à l'hôtel Aurassi. Cette seconde édition a eu le mérite d'apporter un éclairage enrichissant et passionnant, à travers plusieurs panels dédiés à l'impact du numérique sur la performance de l'entreprise. J'en retiens d'ailleurs, cet échange captivant entre Slim Othmani, Président de NCA Rouiba et Hakim Souffi, PDG de Macir Vie. Deux illustres dirigeants … deux visions de la digitalisation. Une passe d'armes qui a notamment permis d'entrevoir le rôle du manager général dans l'impulsion de ce qu'on appelle, le « digital mindset ».

M. Othmani dont l'entreprise a amorcé sa transformation digitale il y a une vingtaine d'années avoue qu'il n'a pas su porter ce projet en tant que patron de l'entreprise. Cela ferait partie, selon lui, des causes qui ont ralenti le processus de transformation numérique de NCA Rouiba. De son côté, M. Souffi, PDG de la compagnie d'assurance Macir Vie, témoigne avoir eu la conviction dès la création de son entreprise en 2011, que le numérique était l'unique stratégie à adopter.

« On a fait dés le départ en sorte que nos collaborateurs s'approprient une identité numérique » ajoute-t-il.

Deux témoignages qui m'amènent à dire que la transformation numérique n'est peut-être qu' une histoire d'alchimie. Les outils peuvent bien être intégrés et les salariés sensibilisés, il n y aura point de transformation digitale sans transformation culturelle.

Tinhinen BOUHADDI

Coordinatrice de rédaction

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

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

© n'tic magazine 2009, Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite. Cette copie peut etre 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
Tinhinen BOUHADDI :
tinhinen.bouhaddi@nticweb.com

Rédaction
Massyle AIT-ALI
Rabah MEZIANE
Samir ROUABHI
Khaled RACIM
Lotfi TAMAZIRT
Yanis AHMIM

Service commercial
Amel SALHI
Tel : 0770.56.30.38 / 0770.95.99.09
amel.salhi@senseconseil.com

Directeur artistique
Redouane SAYAH

Graphisme
Rabah SAOUDI

Photogravure et Impression
ETS IMPRIMERIE KHELLAF NADJIB
0661.77.02.70

Distribution
E-mail : info@nticweb.com

BC.Anep N° 808596 N°TIC N° 134 / 26/03/2018

Votre abonnement idoom a expiré ?
pour votre confort prolongez-le avec :

IDOOMLY

Abonnement expiré !

1500

Appelez

Activez

Naviguez

Algérie Télécom vous avance 36H de connexion sur votre abonnement idoom qui seront déduites sur votre prochaine recharge. Pour en bénéficier, appelez le 1500 et sélectionnez le rechargement de secours. le service est valable pour les clients ayant un compte ADSL suspendu depuis moins de 24H.

إتصالات الجزائر
ALGERIE TELECOM

SOMMAIRE

ACTUS

06 Bientôt une loi pour lutter contre la **cyber-criminalité**

08 **Air Algérie** modernise ses services

09 L'Algérie propose la création de la **"Poste Africaine Intelligente"**

10 La capacité **internet de l'Algérie** bientôt multipliée par dix

EVENT

12 **Bomare Company** lance le service "TAYSIR" avec AL Salam Bank Algérie

14 **African Cyber Security Summit** : la cyber-securité à l'ére de la transformation digitale africaine

ENTREPRISE DU MOIS

17 **Legal Doctrine,** quand le numérique s'attaque au **droit algérien**

ENTRETIEN DU MOIS

20 Entretien avec **Ryma Azzouz, Directrice Commerciale à ICOSNET**

DOSSIER

23 L'enjeu de la **smart économie**

26 Où en est la **transformation digitale** des entreprises algériennes ?

28 Entretien avec **Sid-Ali Zerrouki,** Directeur Général de **REVOTECH**

GAMING

30 Toute l'**actu** des **Gamers** !

BILLET D'HUMEUR

32 **Innovation de rupture** : et la lumière fut ...

HASHTAG

20 **Instagram : retour des GIF's !**

CONSO

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

DZ WEB

41 **GamersMagh** : la nouvelle référence **Gaming,** des **jeunes maghrébins**

L'ALGÉRIE PROPOSE LA CRÉATION D'UNE "POSTE AFRICAINE INTELLIGENTE"

La ministre de la Poste, des Télécommunications, des Technologies et du Numérique, Houda-Imane Faraoun, a proposé lors du 37ème Conseil d'administration de l'Union panafricaine des postes (UPAP), la création d'une "poste africaine intelligente" unique.

«*L'Algérie propose la création d'une poste africaine intelligente à travers laquelle sera mis en place un réseau postal africain unique*», a indiqué la ministre lors de ce conseil, ajoutant que «*cette nouvelle poste sera un moyen permettant d'offrir des produits et prestations de services modernes unifiés et de haute qualité*».
Ce système de poste intelligente, qui sera basée sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication, permettra également aux pays africains d'améliorer sensiblement leurs activités postales à tous les niveaux, de développer leurs réseaux postaux et de diversifier leurs services, a-t-elle indiqué.

BIENTÔT UNE LOI POUR LUTTER CONTRE LA CYBERCRIMINALITÉ

Tayeb Louh, Ministre de la Justice garde des Sceaux, a annoncé début avril, à l'Assemblée Populaire Nationale (APN), que son département prépare un projet de loi pour lutter contre la cybercriminalité.

Sans donner plus de détails sur le contenu de ce projet de loi, le ministre de la justice a rappelé que « le monde connait un changement dans tous les domaines et notre législation doit s'y adapter ». Ajoutant que « la coopération judiciaire doit être développée pour lutter contre le terrorisme et le crime organisé, au niveau régional ou international ».

Le sort de nos données personnelles abordé

Dans le même projet de loi, un texte relatif à la protection des données personnelles sera mis en place et une commission chargée de l'octroi d'autorisations pour le traitement de ce genre de données aux différentes instances sera créée. Ladite autorité sera placée sous la tutelle directe du président de la République et veillera au contrôle et à l'organisation de l'opération. Ce nouveau texte de loi englobera un ensemble de garanties, protégeant les données personnelles et la vie privée lors des opérations de collecte, d'enregistrement, de conservation, de changement, d'exploitation, d'envoi, de publication ou de destruction des données.

Griffe T3
STOCKI
حياتك
Ecran 4.5"
FWVGA
480X854
Android
Nougat 7.0
ROM
8 GO
Avant 2 MP
Arrière 5 MP
Batterie
1700 MAH
8GB
EXTENSIBLE
64GB
N°Vert 3075
www.condor.dz
Condor
Prenez votre envol !

ALGÉRIE TÉLÉCOM : VOS FACTURES PAR SMS ET MAIL

Algérie Télécom vient d'annoncer la mise en place de notifications des factures téléphoniques par SMS et par E-mail à ses abonnés.

Grâce à ce service, le client reçoit un SMS sur la ligne MOBILIS ou OOREDOO, lui indiquant le montant de sa facture téléphonique et la date limite de paiement. Pour en bénéficier, il suffit de se présenter au niveau de l'Agence Commerciale afin de fournir et enregistrer son numéro de mobile.
Pour plus d'informations, Algérie Télécom vous invite à contacter le service Client en composant le 12, ou à vous rapprocher de votre Agence Commerciale (ACTEL) la plus proche.

AIR ALGÉRIE MODERNISE ET DIGITALISE SES SERVICES

Air Algérie aborde sa transformation digitale doucement mais sûrement ! La compagnie aérienne a récemment adopté un nouveau système de gestion client et une nouvelle interface web, il s'agit du Système Amadeus Passenger Service, déjà tant attendu par les clients et usagers de la compagnie.

L'annoncé a été faite au début de la semaine par le partenaire de Air Algérie pour « *la migration de l'ensemble de ses services de réservation, d'inventaire, de billetterie, de gestion des revenus, de fidélisation et de paiement, vers le système Amadeus Passenger Service* », indique un communiqué de presse du groupe Amadeus.
Selon un communiqué du groupe Amadeus, cette opération de migration des services Air Algérie a été initiée à partir de 2017 et fait partie « *d'un vaste programme de transformation qui vise à moderniser la plupart des systèmes de gestion opérationnelle et de voyage de la compagnie aérienne* ».
« *La prochaine étape avec Amadeus consistera à achever le programme dans son intégralité, tout en réservant une partie importante de celui-ci à la mise en œuvre du paiement numérique en Algérie* » explique Zohir Houaoui, Chef de la division commerciale d'Air Algérie.

INAUGURATION DU TOUT PREMIER STREAM SYSTEM STORE

Le leader de l'industrie électronique BOMARE COMPANY sous la marque commerciale STREAM SYSTEM, inaugurait le mardi 10 avril, son tout nouveau « STREAM SYSTEM STORE »

Le tout premier Stream System Store a été inauguré à El Biar, en plein cœur de la capitale. Ce nouvel espace de vente « STREAM SYSTEM STORE » propose un large éventail de produits de qualité aux clients, en plus d'un service d'accueil et de conseil assuré par une équipe dédiée.
Le Store propose une large gamme de téléviseurs LED Full HD, Ultra HD 4K, Smart TV… de taille allant jusqu'à 98 pouces, ainsi que l'ensemble de la gamme de téléphonie mobile Steam System.
Cette inauguration sonnait aussi comme le coup d'envoi du service « Taysir », signé le 26 mars dernier en partenariat exclusif avec Al Salam Bank Algérie, dans l'optique d'accorder un crédit à la consommation halal. Lors de l'inauguration, une simulation dite Scoring a été proposée à l'assistance afin d'aider le consommateur à définir le montant des mensualités adaptées à son budget qu'il devra rembourser sur un échéancier de 3 à 12 mois.

NATIXIS INTRODUIT LE « M-BANKING » EN ALGÉRIE !

NATIXIS Algérie vient d'annoncer le lancement de la première banque mobile en Algérie. A travers cette initiative, Natixis, installé en Algérie depuis 1999, avec une trentaine d'agences sur le territoire national, franchit un grand pas dans la digitalisation des services bancaires, démarche encore inédite dans le pays.

« *Un compte sécurisé, mobile et accessible depuis un smartphone, n'importe où et à n'importe quel moment* » indique la banque, dans un communiqué, diffusé le 15 avril dernier. Ce service promet en effet, la possibilité d'accéder aux offres bancaires et de gérer son compte et son argent à distance et à partir d'un simple smartphone, via une application dédiée, le tout sans conditions de revenus !
Une première, qui donnera certainement des idées à d'autres banques. En effet, Abderahmane Raouya, Ministre des Finances, avait déjà décrété que 2018 serait l'année de la digitalisation du secteur bancaire en Algérie.

LA CAPACITÉ INTERNET DE L'ALGÉRIE BIENTÔT MULTIPLIÉE PAR DIX !

Invité de la rédaction de la chaine 3 le 08 avril dernier, M. Ahmed Choudar, le nouveau PDG du Groupe Télécom Algérie (GTA), était revenu sur la stratégie et les ambitions du groupe TA, suite à la restructuration du secteur public marchand.

Répondant à la question de Madame El Hachemi, concernant l'intérêt de ce nouveau déploiement dans la conjoncture actuelle, le numéro 1 du GTA, avait expliqué que le groupe n'a pas pour objet de créer une entité qui ne servira pas le client algérien et le secteur des télécommunications. Le premier élément qu'il faudrait constater selon lui, est qu'il y a un objectif de convergence et de mutualisation de toutes les filiales et entités du groupe. Il faudrait aussi dresser toute une stratégie de déploiement et une roadmap technologique que ce soit dans le segment fixe, mobile ou satellitaire.

Dans l'optique d'apporter un meilleur rendement au secteur à travers les trois filiales (Algérie Télécom, Mobilis et Algérie Télécom Satellite), M. Choudar assure que le travail a déjà été entamé, dans le sens où il y a eu des projets sous la pulsion de Madame la Ministre, où ils avaient entamé tout un travail concernant les systèmes de facturation, les CRM et ERP pour les clients, dans un souci de convergence, afin d'offrir la possibilité aux clients de disposer d'un réseau très large, pour le paiement des factures, gestion des réclamations, optimiser toute cette relation et mutualiser toutes ces infrastructures. Ce dernier avait aussi précisé que le parachèvement de ces projets va permettre d'améliorer la QoS.
« Il *y a une somme de projets qui sont en cours de réalisation dont la portée individuelle n'a pas de sens, mais une fois achevé, ils permettront aux Algériens d'avoir une très bonne qualité de service que ce soit sur le réseau fixe ou mobile* » avait-il déclaré.

Objectif : faut achever le projet FTTX

Ahmed Choudar était aussi revenu sur les priorités du holding, indiquant qu'en interne, il faudrait achever le projet FTTX afin de permettre d'améliorer le réseau que ce soit en densité ou en raccordement d'internet fixe afin d'offrir bien évidement cette capacité en termes de mobilité. Un avancement relativement excellent a été constaté par rapport à un pays continent comme l'Algérie. Selon ce dernier, il faudrait aussi revenir sur le fait qu'Algérie Télécom est en train d'investir sur des projets très lourds et qui parfois ne sont pas économiquement rentables, mais qui permettront de sécuriser l'ensemble des liens. Ahmed Choudar avait ajouté que l'un des objectifs majeurs que nous avons est de pouvoir mutualiser les ressources financières afin de mieux acheter, mieux planifier les différentes actions, mieux gérer sa logistique, ses plateformes dans un souci économique, pour permettre d'améliorer la rentabilité et les rendements des investissements du Groupe Télécom Algérie. En effet, les données macroéconomiques dégagées par les trois filiales sont selon lui excellentes, car elles rassurent grâce au bénéfice qu'elles engendrent dans le sens où ça crée une capacité de financement pour les projets futurs

Dans le volet d'amélioration de la qualité de service, Ahmed Choudar avait indiqué qu'entre 300 et 350 millions de dollars vont être déployés en termes d'investissement dans le segment fixe et mobile. En effet, le câble ORVAL et le câble MEDEX, qui va être réceptionné d'ici la fin de l'année vont permettre de conforter le marché algérien dimensionné avec une capacité de 680 GB à passer à 6.4 TB soit dix fois la capacité existante, avec deux liens différents et indépendants, ce qui permettra au secteur d'évoluer et de réaliser les performances attendues.

icosnet

0982 444 444
www.icosnet.com

CONNEXION

Pour répondre aux exigences de ses clients, Icosnet propose un panel d'offres d'accès Internet et de services sur mesure, adapté aux besoins de connectivité des entreprises.

COMMUNICATIONS UNIFIÉES

Des services de communication unifiée sur le cloud , partout, à tout moment et sur tous les appareils.
le tout à partir d'une plate-forme sécurisée ICOSNET.

SERVICE CLOUD

Nos solutions cloud sont robustes, flexibles et accessibles avec un large choix de services pour héberger vos données et applications au niveau de notre Data Center local , tout en restant en conformité avec la régulation et législation Algérienne

BOMARE COMPANY LANCE LE SERVICE « TAYSIR » AVEC AL SALAM BANK ALGERIE

Conscient de la difficulté du consommateur algérien d'acquérir des produits électroniques dans le contexte de crise actuel, le constructeur algérien Stream System, premier exportateur algérien de produits vers l'Europe, a signé le 26 mars dernier, un partenariat exclusif avec Al Salam Bank Algérie pour le service « Taysir » dans l'optique d'accorder un crédit à la consommation 'Bai Bi Taksit' conforme aux préceptes de la religion musulmane.

L.T

Ce partenariat qui a pris effet lors de l'inauguration du tout premier Stream System Store de la marque à El-Biar, le 10 avril dernier, permettra aux consommateurs remplissant les conditions dictées par les partenaires, de bénéficier de prêts s'étalant de 3 à 12 mensualités de montant fixe et adaptés au budget défini du client.

M. Ali Boumediene, PDG de Bomare Company et M. Nasser Hider, DG d'Al Salam Bank Algérie ont expliqué lors de la conférence de presse que l'objectif de ce service est de permettre au consommateur algérien de bénéficier immédiatement de produits de qualité et de payer par tranches sans devoir se déplacer à la banque.

Dans le cadre de cette convention, Al Salam consent à son partenaire une ligne de préfinancement annuelle, mobilisable à la demande au prorata des intentions d'achats par les particuliers pour des biens fabriqués sous la marque Stream System. Le DG d'Al Salam Bank, a déclaré que cette convention vient appuyer la volonté de la banque à faciliter et simplifier l'octroi des financements dédiés à la consommation.

COMMENT BÉNÉFICIER DU SERVICE TAYSIR ?

- Pour bénéficier de Taysir, vous devez être âgé de 20 à 65 ans avec un revenu stable et régulier.
- Si c'est le cas, la première étape à suivre est de se présenter au niveau des Stores ou des points de ventes agrées.
- Dans un second temps, le conseiller clientèle vous assistera et vous aidera à réaliser une simulation « Scoring » en fonction de votre situation personnelle, de vos revenus, vos charges et vos besoins, afin de connaitre le montant de votre mensualité ainsi que la date de début et de fin de votre remboursement.
- Une fois que le conseiller clientèle définit le montant du financement Taysir, vous devrez établir et déposer une demande d'achat auprès de ce dernier, qui vous communiquera le dossier à fournir. Lorsque votre dossier complet est déposé, le conseiller clientèle entamera l'étude et la vérification de votre demande.
- Enfin, une fois le dossier accepté et validé, vous serez contacté comme l'a affirmé M. Boumediene dans un délai de 48h pour procéder à la signature du contrat et repartir avec votre produit le jour même.

Par ailleurs, lors de son élocution, le numéro 1 de Bomare a expliqué que ce partenariat s'inscrit dans la stratégie de la compagnie a vouloir renforcer son évolution, et a exprimé son désir de clôturer l'année 2018 avec un chiffre d'affaire de 10 milliards de DA.
A travers cette action, Bomare Company démontre sa volonté de rendre la technologie accessible à tous.

African Cyber Security Summit :

LA CYBER SÉCURITÉ À L'ÈRE DE LA TRANSFORMATION DIGITALE AFRICAINE

L'African Cyber Security Summit, anciennement Forum SIT, a pris cette année une dimension résolument panafricaine, à l'occasion de sa 6ème édition tenue du 03 au 05 avril derniers, à l'Hôtel Sheraton d'Oran.

Une volonté clairement affichée de la part des organisateurs de mettre en avant l'Algérie comme leader continental dans le domaine de la Cyber Sécurité, en accueillant d'importantes délégations de grandes institutions et entreprises africaines, telles que la Tunisie, le Ghana, l'Afrique du Sud, le Cameroun, le Tchad, le Congo, le Gabon, le Niger et l'Egypte, mais aussi d'autres pays amis et partenaires comme l'Arabie Saoudite, la France, le Belgique, la Croatie et le Canada.

Organisé par XCOM Agency en collaboration avec l'Association Algérienne de la Sécurité des Systèmes d'Information (AASSI), l'évènement a réuni trois jours durant, l'ensemble des décideurs IT des entreprises algériennes et africaines, tous secteurs confondus, ainsi que les éditeurs et constructeurs leaders mondiaux en solutions de Cyber Sécurité. « La protection de la vie privée », « La cyber criminalité et la protection des données », « La cyber-sécurité, arme de souveraineté nationale » ou encore « Monétique et paiement en ligne » et « Le développement de la collaboration panafricaine », ont été autant de thématiques abordées lors des travaux de ce sommet.
Cette sixième édition du ACSS a permis ainsi de réunir dans un seul et même espace pas moins de 300 DSI (Directeur des systèmes d'information) et RSSI (Responsable de la sécurité des systèmes d'information), une quarantaine d'experts nationaux et internationaux venus de 15

pays, avec à la clé la tenue de 25 conférences, panels, et ateliers techniques et 500 rendez-vous B2B, en présence d'une trentaine de partenaires.

« BAROMÈTRE 2018 CYBER SÉCURITÉ » EN AVANT-PREMIÈRE

Les participants ont aussi découvert en avant-première la présentation des résultats d'une étude baptisée « baromètre 2018 Cyber Sécurité des entreprises et institutions Algériennes » qui met en lumière le niveau de maturité des entreprises et institutions algériennes à placer la Cyber Sécurité au cœur de leur stratégie. Cette étude est réalisée par XCOM Agency, organisateur de l'ACSS, en partenariat avec le cabinet d'étude Algeria Digital Trends et Sponsorisé par Rapid7 leader Vulnérability Risk Management (Forrester Q1 2018) auprès de 1000 décideurs et exécutants algériens dans le domaine de la sécurité des systèmes d'information. Elle représente tous les secteurs d'activité, toutes tailles d'entreprises confondues et l'ensemble des régions du pays.
L'étude donne ainsi des indicateurs précieux sur la question de la Cyber sécurité au sein des entreprises et institutions algériennes, mais surtout la manière avec laquelle elle est perçue et abordée. Elle révèle ainsi que 57% des organismes sondés affirment ne pas héberger leurs données chez un hébergeur algérien ayant ses Datacenter en Algérie, alors que 29% indiquent qu'ils le font d'ores et déjà chez des fournisseurs à l'étranger. 27% indiquent, par ailleurs, qu'ils ont subi sur les 12 derniers mois, une cyber-attaque de type virus ou intrusion, alors que prés de 12% ont subi une perte de données ou altération de données suite à une erreur humaine.

Aussi, 47% des sondés considèrent qu'ils n'ont pas connaissance des lois existantes en matière de Cyber Sécurité et 79% considèrent qu'une panne informatique a des conséquences négatives sur le business de leur entreprise ou administration.
Autres indicateurs, le rapport met en lumière que le manque de personnel qualifié est pour 52% des personnes sondées, l'un des principaux obstacles à l'adoption de la Cyber Sécurité et 47% affirment que leurs systèmes d'information ne sont pas suffisamment protégés contre les cyber menaces, alors que le budget Cyber Sécurité augmentera en 2019 de 53%.

Y. B

INTERVIEW DE MEHDI ZAKARIA PRÉSIDENT D'ACSS

Mehdi Zakaria
Président d'ACSS

NTIC : Une quinzaine de pays se réunissent en Algérie pour discuter de Cyber-sécurité. Qu'est-ce que cela représente pour vous ?

Mehdi Zakaria : Nous pouvons être fiers d'avoir ce sommet en Algérie. Oran est aujourd'hui la capitale africaine de la cyber-sécurité. Sensibiliser les acteurs et les professionnels des IT, mais aussi, l'opinion publique sur ce sujet stratégique de la sécurité informatique est pour nous impératif. Notre objectif est d'arriver à une véritable prise de conscience collective.

NTIC : Dans cette édition, l'ACSS s'est résolument orienté vers l'Afrique, pouvez-vous nous expliquer ce choix ?

M.Z: Nous militons tous pour que notre pays et notre continent africain aient tous les atouts technologiques pour prendre son destin en main en matière de cyber sécurité. Un défi de taille auquel nous sommes tous confrontés et qui consiste également à veiller à protéger les données personnelles. Pour ce faire, nous travaillons dans les secteurs de souveraineté, des finances, des télécommunications, de l'industrie du droit, de l'application de la loi ou

de l'informatique. La cyber-sécurité fait désormais l'objet d'une prise de conscience grandissante, non seulement parmi les utilisateurs mais aussi parmi les décideurs africains.

NTIC : Vous semblez mettre l'accent sur la protection des données comme étant intimement liée à la cyber-sécurité, pouvez nous en dire plus ?

M.Z: La cyber- sécurité et la protection des données sont, en effet, inextricablement liés. Elles ont toujours été liées car la confidentialité dépend de la sécurité. Aucune obligation de confidentialité ne serait significative si les données à protéger sont consultées ou volées par des tiers non autorisés. En conséquence, tous les principes modernes de protection des données comprennent une obligation de protéger les informations. Dans le monde interconnecté d'aujourd'hui, la sécurité dépend de la confidentialité. Et le défi est le même dans le domaine de la protection de la vie privée.

NTIC : Quelles sont donc les enjeux, notamment pour les économies numériques ?

M.Z: L'innovation dans l'économie numérique repose sur la confiance du consommateur pour générer le lien social dont les entreprises ont besoin pour franchir de nouvelles frontières avec les données. Une croissance fondée sur des bases saines et de confiance est durable. La croissance fondée sur la méfiance est, en revanche, vulnérable. C'est de ce point de vue que la cyber-sécurité et la protection des données sont inextricablement liés et ont toute deux progressé dans l'agenda mondial.

NTIC : Qu'en est-il alors de la question primordiale de la formation que vous avez d'ailleurs soulevée lors de votre intervention d'ouverture ?

M.Z: En effet, l'éducation et la formation de de nos enfants, des citoyens, des utilisateurs, des décideurs IT de demain est une question d'une haute importance. Dans l'étude que j'ai présentée ce soir, on constate que presque 50 % des organismes algériens estiment que l'un des freins majeurs à l'adoption de la cyber-sécurité est le manque de compétence. Nous devons former dès le plus jeune âge à l'utilisation responsable à l'outil numérique. Nous devons créer des filières d'excellence dans le domaine de la cyber-sécurité. Nous devons nous appuyer sur les compétences de nos propres pays pour assurer la protection de nos infrastructures. Nous devons sonner l'alarme pour les managers des entreprises sur le préjudice que peuvent subir les images de marque des organisations en raison des atteintes à la cyber-sécurité des données. Ce seul facteur devrait inciter les organisations à faire de la cyber-sécurité une de leurs priorités.

Y.B

LEGAL-DOCTRINE, QUAND LE NUMÉRIQUE S'ATTAQUE AU DROIT ALGÉRIEN

Le monde des affaires, dont l'évolution a atteint des niveaux de développement très avancés, oblige les spécialistes de l'administration et les régulateurs à rester constamment informés des réglementations, qui s'actualisent constamment, et l'environnement algérien n'est pas épargné de cette avancée et rapidité de changement. Et c'est là qu'intervient ***www.legal-doctrine.com*** *qui vient faciliter la tâche à toute cette chaine. Une première en Algérie, lancée en février et qui intervient afin d'anticiper et de gérer toutes situations susceptibles d'avoir un impact sur le bon fonctionnement des entreprises.*

Legal-Doctrine est une startup algérienne qui propose une base de données législatives regroupant lois, décrets, articles, notes administratives, circulaires, ordonnances et jurisprudences. Avec un design responsif, ses services s'appuient sur des algorithmes de chiffrement puissants. Le fondateur de de la plateforme, Walid Ghanemi, souligne que l'objectif de la plateforme est de « faciliter l'accès des utilisateurs au droit, de réduire les coûts et les délais afin d'accroître l'efficience du service ».

Une fenêtre ouverte 24h/24h sur la jurisprudence

Legal doctrine propose aussi, parmi ses nombreux services, un test gratuit de 24 heures contenant un accès au système fiscal algérien, avec tous les textes de référence, et ce, grâce à une inscription réalisée, en moins d'une minute. L'accès à la totalité du fond juridique se fait par un abonnement annuel.
« *Le lancement des services de Legal-Doctrine va constituer une étape majeure dans notre démarche d'optimisation de l'expérience client d'une part, et l'optimisation de nos ressources au service des entreprises d'autre part* » a indiqué Walid Ghanemi. Il s'agit sans doute d'une « *réelle et pratique innovation dans le monde juridique en Algérie* » a-t-il ajouté.

Walid Ghanemi, fondateur de la plateforme Legal-doctrine

"Notre plateforme donne accès à toute la base de données législatives de droit algèrien"

Walid GHANEMI
Directeur Général

Walid GHANEMI, jeune algérien de 27 ans, est passionné des droits et du monde des affaires. Après un double cursus en droit et en finance, ensuite un master en comptabilité, spécialisé en contrôle audit à l'Ecole supérieure algérienne des affaires (ESAA), M. Ghanemi a commencé en 2015, à travailler comme auditeur financier au cabinet PwC Algérie. Sa passion pour le numérique l'a conduit à créer Legal-doctrine, une première du genre en Algérie. Dans cette interview, il nous raconte les contours de cette plateforme et son apport pour le monde du droit et des affaires en Algérie.

NTIC : Qu'est-ce qui vous a motivé pour créer une plateforme numérique de droit et fiscalité ?

Walid GHANEMI : les lenteurs administratives et la difficulté d'accès aux différents outils légaux et de jurisprudence nous a poussés à réfléchir à une solution numérique qui diminue le temps de recherche et rend l'accès facile et organisé au service de veille juridique. Effectivement, les motivations ne manquent pas, c'est pour cela que Legal-Doctrine est venu proposer une base de données législatives, regroupant lois, décrets, articles, notes administratives, circulaires, ordonnances et jurisprudences, dans tous les secteurs et pas que la fiscalité.

Cette plateforme est dotée d'un moteur de recherche de performance, elle permet à ses abonnés de minimiser le temps de recherche en se positionnant comme la porte d'entrée web du droit en Algérie.

NTIC : Que va apporter de plus « Légal doctrine » aux professionnels du droit en Algérie ?

W.G : Dans le monde des affaires, dont l'évolution se fait à un rythme effréné, il faut constamment rester informés des réglementations algériennes. Cela permet d'anticiper et de gérer toute situation susceptible d'avoir un impact sur le bon fonctionnement des entreprises. legal-doctrine.com est donc la solution attendue par les entrepreneurs soucieux de productivité et de sécurité juridique. Nos services s'appuient sur des algorithmes puissants et savants, ayant comme objectifs de faciliter l'accès des utilisateurs au droit, réduire les coûts et les délais afin

d'accroître l'efficience du service. Il est aussi possible de tester notre plateforme gratuitement pendant 24 H sur le lien suivant : https://legal-doctrine.com/essai-gratuit/
Ce test contient : un seul produit avec tous les textes de référence de 1962 à ce jour.

N'TIC : Quel public-cible, pourrait être intéressé par cette plateforme ?

W.G : Nous avons segmenté le marché en deux segments stratégiques qui sont le B2B et le B2C. De ce fait, nous ciblons les entreprises multinationales, les institutions publiques, les cabinets de conseil, les bureaux d'avocats, notaires, commissaires aux comptes, expert-comptable ainsi que les PME/PMI.

N'TIC : Qu'est-ce qu'il y a de différent dans Legal-Doctrine et n'est pas dans les autres plateformes institutionnelles ?

W.G : Notre plateforme, est la seule en Algérie à proposer une doctrine juridique transversale, c'est-à-dire que vous trouverez tous les domaines, allant du droit privé au droit public en passant par le droit des affaires, ce que n'offrent pas les sites institutionnels existants, qui par définition représentent une seule institution ou entité.
Un abonnement LEGAL DOCTRINE permet d'avoir accès à l'ensemble de notre fond de données. Notre offre n'est pas segmentée par « pack » : en s'abonnant, l'utilisateur aura accès à toute la base de données législatives de droit algérien.

Un abonnement annuel à Legal-Doctrine c'est :

- Un moteur de recherche
- Une classification par catégories de droit
- Des contributions et analyses sur le droit algérien
- Un service de veille juridique qui alerte des modifications survenues sur une recherche antérieurement effectuée.
- « La quotidienne », une newsletter d'informations juridique & économique
- Un chat online pour de l'assistance juridique
- Formation par téléphone pour une meilleure navigation sur la plateforme

R.K

ENTRETIEN AVEC RYMA AZZOUZ, DIRECTRICE COMMERCIALE À ICOSNET

" Un partenariat avec Algérie Télécom, nous permettrait d'élargir notre offre"

RYMA AZZOUZ
Directrice commerciale

ILs étaient une centaine dans les années 2000 et ils ne sont plus que deux aujourd'hui. ICOSNET, créée en 1999, fait partie de ces rescapés. Ce fournisseur d'accès internet privé développe son activité autour de solutions dédiées aux entreprises. Comment se porte son activité dans l'ombre de l'opérateur historique ? Quel avenir avec la nouvelle loi sur les télécommunications ? Entretien avec sa responsable commerciale, Ryma Azzouz.

N'TIC : Pouvez-vous nous parler des activités de Icosnet ?

Ryma Azzouz : Depuis sa création en 1999, ICOSNET a développé son activité ISP de fournisseur d'accès internet haut débit pour les entreprises en liaisons spécialisées et technologie Wireless.
ICOSNET a aussi développé une panoplie de solutions de communication unifiée et services Cloud orientés métiers,
Nos orientations futures sont aussi dirigées vers le grand public sous Le brand Vazii.

N'TIC : Avec les problèmes de concurrence que connait ce marché, comment se porte votre entreprise ?

R.A : Pour faire face à la concurrence, ICOSNET a toujours misé sur la qualité de ses services.
Dans le domaine des nouvelles technologies, la concurrence ainsi que la conjoncture économique ont marqué en 2017 l'activité ISP plus que jamais. Pour rester compétitif et être toujours à l'écoute du marché ICOSNET, axe continuellement ses efforts sur l'innovation en termes de nouvelles offres et services BtoB et BtoC.
Nous avons d'ailleurs déployé des solutions en Cloud et travaillons au développement d'offres pour le marché PME/TPE en croissance.

N'TIC : La nouvelle loi sur les télécommunications a enfin été votée à l'assemblée nationale. En tant qu'acteur TIC, avez-vous été associé ou été consulté pour l'élaboration du texte de loi ?

R.A : Malheureusement, en tant qu'acteur actif sur le marché des TIC algérien, nous n'avons été ni associés ni consultés lors de l'élaboration des textes de loi.
Nous aurions bien entendu voulu contribuer à apporter notre point de vue et notre expérience à ce projet en tant qu'ISP et opérateur VoIP au même titre que les autres opérateurs qui ont joué un rôle important lors de l'élaboration du contenu des textes de loi.

N'TIC : Quelles sont vos attentes par rapport à cette nouvelle loi ?

R.A : Le cloud est depuis quelques années au cœur du développement des activités d'icosnet. Nous disposons déjà d'un data center au niveau de notre siège à Alger qui héberge de nombreuses solutions que nous commercialisons.
Nos récents partenariats avec les leaders de l'édition de solutions télécom (Vocalcom / AVAYA...) ont été orientés pour commercialiser des solutions en mode Saas.
Nous planifions une extension de nos infrastructures pour pouvoir héberger plus de solutions métiers et répondre aux besoins des différents marchés.

N'TIC : L'ARPT avait amendé le « Wifi outdoor » sur les cahiers des charges des ISP, où est-ce que ça en est aujourd'hui ?

R.A : Le cahier des charges Wifi Outdoor nous a été adressé en 2016 et a été depuis, amendé 2 fois. Nous sommes aujourd'hui autorisés à exploiter les fréquences, cependant, nous restons en attente de recevoir définitivement l'autorisation d'exploitation des équipements en cours de validation au niveau de l'ARPT pour vendre la solution ;

N'TIC : En Mars dernier, vous avez signé un contrat avec le groupe mondiale AVAYA, quels ont été les fruits de ce partenariat ?

R.A : Le partenariat avec AVAYA s'inscrit dans le cadre de la diversification des solutions de communications unifiées d'ICOSNET et le développement de ses offres en Cloud.
Nous avons opté pour la solution SaaS - AVAYA AURA et avons été le premier partenaire mondialement à adopter cette solution qui est aujourd'hui hébergée au niveau de notre Data Center à Alger.
Ce partenariat nous a permis de former et certifier nos équipes sur les multiples fonctionnalités de la solution. Nous comptons d'ailleurs dans nos rangs de nombreux experts certifiés.

N'TIC : Après le retrait de licence à Anwarnet, vous n'êtes plus que deux acteurs sur le marché, est-il si difficile d'être un ISP privé sur le marché Algérien ?

R.A : En 2003, nous étions plus de 80 ISPs autorisés, aujourd'hui, nous sommes 2 rescapés ! Cette activité est certes difficile. L'accès à la boucle locale est très limité. La bande passante Internet reste très onéreuse et le coût du déploiement d'un réseau national est rédhibitoire.
Toutefois, le développement d'un business model clair dans le cadre d'un partenariat avec l'opérateur historique nous permettrait d'élargir notre gamme d'offres clients.

DIGITAL BUSINESS DAYS : ENTREPRISES ALGÉRIENNES ET DIGITAL, OÙ EN SOMMES NOUS ?

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

L'avancée technologique et les évolutions sociales et économiques y afférentes mettent sous pression les entreprises qui doivent repenser leur modèle économique pour s'adapter aux nouveaux paradigmes de la quatrième révolution industrielle en cours.

L'Algérie est également touchée par ce «chamboulement» qui provoque parfois des zones de rupture dans des pans entiers d'activités économiques. « *Un changement aussi rapide a des conséquences aussi profondes sur les entreprises mais aussi sur la vie de tous les jours* », explique Karim Bibi Triki, DG Intel Corporation qui a planté le décor de la deuxième édition des Digital Business Days, organisée en mars dernier à Alger par N'tic Magazine. « *Il y a eu suffisamment d'alerte et personne ne veut être le prochain Kodak* », ajoute-t-il.
Selon les chiffres présentés par M. Bibi Triki, d'ici la fin de l'année, la majorité des grandes entreprises auront la transformation numérique au cœur de leur stratégie. Il s'agit de repenser la stratégie globale de l'entreprise autour du numérique. Ces entreprises ont compris qu'en cette période de profonds changements, elles doivent aller vers le numérique pour « *non seulement maintenir leurs avance mais surtout pour éviter la disruption* ».

L'ENJEU DE LA SMART ÉCONOMIE

Parce qu'en réalité, le monde s'achemine vers une nouvelle forme d'économie qui va changer beaucoup de règles bien établies jusque-là. « *La Smart économie dont le cadre dépasse celui de l'économie digitale, son fondement c'est cette notion de partage qui est en train d'arriver à grande vitesse* », explique de son côté karim Koundi, Partner, Deloitte TMT Industry Leader pour l'Afrique francophone.
Si dans l'économie classique, il ya une distinction claire entre le consommateur et le producteur, « *dans cette nouvelle forme d'économie il n'y a plus vraiment cette distinction ; le consommateur c'est aussi le producteur* ». Il cite l'exemple l'énergie qui se dirige vers le modèle de partage où l'opérateur fournisseur n'existera pas, mais bien le consommateur qui en est aussi le producteur. Le bouleversement de règles économiques sera tel que des technologies comme l'impression 3D

qui commence à se généraliser va complètement changer le mode de production « *parce qu'on peut produire dans la proximité un produit de plus en plus personnalisé et ça peut coûter moins cher qu'un produit de masse* ».

SE RÉINVENTER

Face à tous ces changements, les entreprises doivent se réinventer, rattraper le retard mais aussi réaliser un saut en avant. Que fait-on en Algérie dans ce contexte ? Les résultats du Baromètre de la maturité digitale des entreprises africaines en donne un aperçu. Réalisé par le cabinet international d'audit Deloitte, le Baromètre a vu la participation d'entreprises de 7 pays en Afrique francophone à savoir l'Algérie, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Gabon, le Maroc, le Togo et la Tunisie. Le rapport présenté lors de la deuxième édition des BDB évalue la maturité digitale des organisations africaines aux fins de pouvoir estimer la sensibilité de ces dernières quant aux nouvelles tendances du digital qui les impactent, tant au niveau de leurs orientations stratégiques que de leur organisation et leur modèle opérationnel. Il en ressort que l'Algérie a eu un score de maturité digitale de 2,3, en dessous de la moyenne enregistrée pour la région considérée (Afrique francophone) qui est de 2,5.

ATOUTS ET LIMITES

« *Ce que nous avons noté comme force actuelle pour l'Algérie, c'était que certainement le digital est considéré par les organisations et les entreprises comme un levier de croissance très important et très stratégique* », affirme Mme Hadayat Mazouz Senior Manager Deloitte qui a présenté les résultats du Baromètre,

ajoutant que notre pays dispose d'un autre atout qui est une population très fortement connectée et qui consomme beaucoup de services en ligne. Par contre, s'agissant des limites, elle a souligné que les budgets alloués aux projets digitaux sont limités notamment en raison de la mauvaise passe que traverse le pays actuellement. L'e-commerce peu développé freine également la transformation digitale des organisations, selon elle. Le développement du e-commerce fait face à de différents soucis, notamment « *les problématiques opérationnelles qui sont, soit liées à son écosystème qui n'est pas très développé par rapport à la distribution et à l'approvisionnement, soit par rapport à la législation qui, du reste, est en train de changer mais qui n'est pas encore bien aboutie* », explique-t-elle.
Un avis que partage El Hachemi Benali, DG de CM consulting, un cabinet de conseil en Management et TIC qui a accompagné de nombreuses entreprises dans leur projet de transformation digitalisation qui constate, en revanche, un niveau de conscience par rapport au contexte actuel qui exerce une pression sur les entreprises qui se mettent à l'ère de la digitalisation des process métiers pour une meilleure performance. « *Aujourd'hui, il ya de plus en plus de projets ERP. En 2003, on en avait pas un dans l'année; aujourd'hui on est sur une dizaine voire plus sur une même période Ce n'est pas grâce à nous, c'est l'entreprise algérienne qui est devenue plus mature, elle veut changer parce qu'elle trouve qu'elle est dépassée. Mais ce n'est pas assez* », témoigne-t-il.

CHANGEMENT CULTUREL

Toute transformation nécessite un changement dans la culture. A qui incombe cette tâche ? Abdelhakim Soufi, le PDG de Macir Vie, la compagnie d'assurances de personnes qui a misé sur le digital pour son développement, parle d'un passage de flambeau qui se fait dans la douleur du fait de la structure même du tissu économique algérien, formé principalement d'entreprises publiques et d'entreprises privées familiales où le « patriarche », souvent issu de la culture « du stylo et du carnet» pèse beaucoup sur la décision d'aller vers une transformation digitale.
Le Président du Conseil d'administration de NCA- Rouiba, Slim Othmani conçoit la transformation digitale dans un cadre plus global, à diffuser dans l'environnement des affaires d'un pays. Cette transformation doit se faire par les entreprises et portée par le réservoir de toutes les jeunes startups « *mais elle doit aussi se faire par le haut* ».

LA TRANSFORMATION D' « EN HAUT VERS LE BAS »

M. Othmani cite l'exemple de la Tunisie où cette transformation venait surtout d' « *en haut* ». « *La transformation digitale de la Tunisie se faisait par le haut ; c'est à dire que c'est le pouvoir qui a dit que l'informatique doit pénétrer absolument tous les rouages de la société tunisienne. A l'inverse de l'Algérie* », explique-t-il. Et d'ajouter : « *Le mouvement doit se faire d'en bas : les entreprises et les jeunes qui poussent, mais le grand potentiel,*

ce qui va provoquer une transformation accélérée extrêmement forte en Algérie viendra d'en haut». Cette tâche incombe, selon lui, à un « *leader* » qui décidera de cette transformation au niveau des ministères et des institutions publiques pour arrêter « *la friction entre le citoyen et le fonctionnaire ; entre eux il doit y avoir un ordinateur, une interface* ». « *On vit un ralentissement économique extrêmement néfaste et dangereux pour toute l'économie algérienne. La raison est simple c'est que la transformation digitale ne s'est pas opérée au sein de la fonction publique et des administrations* », argue-t-il. Pour avancer dans cette transformation digitale, il faut une « *pression naturelle* » qui viendrait des startups, mais aussi « *une pression d'en haut vers le bas pour décider d'un cap pour digitaliser l'économie algérienne* », renchérit Adel Haddoud Directeur Général SCMI (Lafrage-Holcim).
Pour cette « *pression d'en haut vers le bas* » n'est pas bien visible hormis des initiatives, du reste fort louables, de transformer des ministères et des administrations. Mais sans une bonne culture, les technologies ne suffiront pas à résoudre les problèmes des entreprises et organisations et ne permettra pas leur transformation.
Cet accompagnement «*culturel*» doit être mené en amont avant l'acquisition des solutions techniques qui, elles, ont fait leur preuve partout ailleurs, soutient M. Haddoud.
Mais, le problème n'est pas que culturel. « *Aujourd'hui ce n'est pas un problème de finances ou de matériel ou de mentalités, c'est un problème de législation qui ne va pas assez vite pour libérer les énergies et les initiatives* », résume Abdelhakim Soufi.

OÙ EN EST LA TRANSFORMATION DIGITALE DES ENTREPRISES ALGÉRIENNES ?

SLIM OTHMANI
(NCA- ROUIBA) :

« ON EST ENCORE EN PHASE DE TRANSFORMATION DIGITALE »

Les efforts que nous avons déployés depuis plus de 20 ans n'ont pas porté aujourd'hui leurs fruits. La transformation digitale de l'entreprise ne s'est pas faite convenablement. Au sein de notre entreprise, on a tout ce qu'il faut comme solutions technologiques : terminaux à main pour la vente, un ERP, des serveurs etc. Mais est-ce qu'on on utilise ces outils de façon optimale ? Quelle est leur valeur ajoutée pour l'entreprise ? Est ce que nos collaborateurs et les employés de l'entreprise se sont appropriés ces outils et mesuré leur impact sur leur quotidien ?

A mon avis, non. On est encore en phase de transformation. C'est lié à la culture mais c'est peut-être aussi parce que je n'ai pas su porter le projet en tant que manager. Il ya une espèce d'environnement des affaires qui fait que le digital est mal perçu, parce qu'il recèle un « grand mot » qu'est la transparence. Cette transparence là est rejetée dans la culture d'entreprise. Elle gêne les propriétaires et les collaborateurs parce qu'elle met à nu les incompétences. Et dès que vous mettez à nu les incompétences, vous déclenchez des conflits au sein des entreprises et je pense que les employés des entreprises algériennes -je généralise peut-être- mais ont tout de suite compris que finalement c'est un outil qui va vraiment les mettre en avant. Il va les mettre en avant avec leurs compétences, leurs forces et leurs faiblesses.

HAKIM SOUFI
(MACIR VIE) :

« ON EST ENTRAIN DE PENSER À DES AGENCES VIRTUELLES, LA BLOCKCHAIN ET LES SMART-CONTRACTS »

A Macir Vie, on a commencé à négocier le virage numérique de notre société dès le départ. On était partis d'un principe simple : Macir Vie était une toute petite nouvelle société et le choix de se positionner et de se différencier par le numérique a été fixé. Alors dès le départ, on a fait en sorte que nos collaborateurs s'approprient une identité numérique puis on a commencé à leur donner du

matériel, à mettre tout l'écosystème informatique à l'intérieur de la société puis la conduite du changement s'est faite au fur et à mesure. Nous avons déployé notre propre logiciel, indépendant de celui de la maison-mère CIAR, en janvier 2017 à l'ensemble de notre réseau, au terme d'un an et demi de travail acharné pour son développement. Dans 310 points de vente que Macir Vie compte sur l'ensemble du territoire national, on a eu un rush. Le standard dédié pour recevoir les appels a explosé pendant deux mois. Et au bout de trois mois on a commencé à générer des chiffres : On a eu plus de 200 000 pièces comptables, envoyées, certifiées et réglées en temps réel et on a eu environ 18 % de productivité en plus au niveau du réseau d'agents généraux. Nous avons mis en place la plateforme électronique de paiement ; le ministère des finances nous a bien donné l'autorisation rapidement puisqu'on est un grand facturier. En somme, on avait hérité d'un portefeuille qui était à peu près évalué à 250 millions de dinars ; aujourd'hui on est à 1,5 milliard DA. On a eu presque 700 % d'augmentation sur sept ans. C'est remarquable. Et c'est grâce à notre transformation digitale.
Aujourd'hui, je dirai qu'on est sur le chemin qui va nous mener vers la réussite et qui va nous permettre d'aller beaucoup plus loin dans notre activité : On est en train de penser à des agences virtuelles, des chatbots, l'intelligence artificielle, la blockchain et les smart-contracts.

ADEL HADDOUD
(SCMI- LAFARGEHOLCIM) :

« LA GRANDE RÉUSSITE ÉTAIT QUELQUE CHOSE D'ATTENDU »

SCMI est une société publique qui produit distribue du ciment, en partie détenue par Lafarge. L'arrivée du groupe Lafarge a induit un certain nombre de changements dans un environnement qui ne changeait pas. L'un de ces changements est d'adopter toute l'infrastructure et les outils informatiques utilisés par le groupe ailleurs.
Notre expérience est assez classique : on prend un logiciel qui fonctionne ailleurs. Je pense que ça c'est une chance, quelque part, qu'on a en Algérie parce qu'en fait on n'utilise que des choses qui ont été testées et qui fonctionnent ailleurs. Donc, je dirais qu'il n'y avait pas beaucoup de challenges là-dessus : On a adopté un système d'information de grande performance.
On a réalisé tous les records de production physique ou de haute finance, on a amélioré les coûts parce qu'on partait d'un système où il y avait des milliers de pièces comptables, on achetait et facturait n'importe comment, à un système où tout est géré en temps quasi réel. Donc la grande réussite était quelque chose d'attendu. Par contre, à mon avis, on a on n'a pas été assez bons dans l'accompagnement des gens. Et de ce fait, le potentiel n'a pas été atteint, loin de là.
Je pense qu'on n'a pas assez pensé à l'accompagnement des gens avant, pendant et après. Il s'agit vraiment d'un changement culturel. Ce n'est pas parce qu'on a un outil informatique que les gens vont devenir plus collaboratifs et plus transparents. La quantité de travail nécessaire en amont, avant de mettre en place un outil informatique est souvent sous-estimée partout dans le monde et particulièrement en Algérie.

Sid-Ali Zerrouki, Directeur Général de Revotech,

« Notre présence au DBD a débouché sur plusieurs contacts pour des partenariats »

Rencontré lors des Digital Business Days, le Directeur Général de Revotech, Sid-Ali Zerrouki, nous livre ses impressions sur cet événement, devenu incontournable dans le monde digital en Algérie. Tout en soulignant que les DBD sont nécessaires dans le développement du numérique dans le pays, M. Zerrouki ajoute que cela permet une connexion et un contact avec les autres opérateurs du domaine.

R . K

Sid-Ali Zerrouki
Directeur Général Revotech

N'TIC : Quel est votre avis sur les DBD ?

Sid Ali Zerrouki : Les DBD ont rassemblé les principaux acteurs du digital en Algérie et je suis certain que cet espace n'a pas suffi pour que tous les autres puissent participer, vu son importance et c'est dommage pour eux.
D'ailleurs, l'idée c'est que cet événement donne l'occasion d'avancer et des opportunités au business en présentiel, non seulement dans les contacts face-to-face, mais aussi des séances workshop qui vont certainement nouer des échanges d'affaires concrets.

N'TIC : Est-ce que les DBD vous ont permis de nouer des contacts

S.A.Z : Pour RevoTech, on a été en contact avec trois autres entreprises qui vont, probablement, déboucher sur des partenariats dans les domaines de l'emploi, le e-commerce et du datacenter. Les DBD nous a aussi permis de discuter avec les responsables de l'ANDI (Agence nationale de développement de l'investissement sur d'éventuels projet de digitalisation, du Cloud et des Smart City.

N'TIC : Quel genre d'activité propose Revotech ?

S.A.Z : RevoTech (revolution technology) a pour mission de booster les compétences technologiques des entreprises en Algérie. On a une vingtaine d'année dans le domaine des TIC, des télécommunications, consulting et audit et on a travaillé avec une dizaine d'opérateurs mobile et trois équipementiers en Afrique, en Asie et en Europe de l'Est.
L'un des produits de l'entreprise qui est destiné au large public est l'application « Rekba », une application VTC lancée le 15 décembre 2017 et jusqu'à présent, l'application couvre quatre wilayas, avec un planning de déploiement dans peu de temps.
On est dans l'ère de la digitalisation des entreprises où la réduction des coûts de la transformation devient un vrai casse-tête pour les entreprises. Révotech vient avec des solutions appropriées, d'ailleurs on a un projet avec un opérateur mobile qu'on a rencontré lors du Digital Business Days. Notre solution va permettre aux opérateurs d'économiser jusqu'à 10 millions de DA/an.
Nous développons aussi des solutions mobile et web en BtoB et BtoC aussi en E-Commerce avec plusieurs partenaires de sites web marchands et des applications mobiles pour des supermarchés et hypermarchés en Algérie.

N'TIC : Parlez-nous de « Rani Nsoug » ?

S.A.Z : Pour conforter nos actions citoyennes, Revotech a lancé il y a quelques temps une application, pas comme les autres, mise en quarantaine pour l'instant, pour manque de sponsoring.
L'application baptisée « Rani N'soug » (je suis en train de

conduire), est une application qui inculque aux conducteurs le respect du code de la route, c'est-à-dire prévenir contre l'utilisation du téléphone au volant.
Présentée lors du salon de la sécurité routière, le ministre de l'intérieur et des collectivités locales, Noreddine Bedoui, a salué l'initiative et même d'autres partenaires sont intéressés par cette solution qui peut sauver des vies.

N'TIC : Comment fonctionne-t-elle ?

S.A.Z : A chaque fois qu'un utilisateur conduit sans toucher à son téléphone, celui-ci gagne des points. Ces points seront convertibles en crédit téléphonique, bon d'achat, crédit data ou autres récompenses.
C'est notre façon de sensibiliser contre l'utilisation du mobile en conduisant.
Dès qu'un conducteur démarre sa voiture et dépasse les 10Km/h, l'application se met en mode veille, un signe de sécurité. Chaque 4km roulés sans toucher au téléphone, le conducteur gagne un point. Si le conducteur reçoit un appel et repond, il perd des points qu'il a gagné.
Le but c'est de récompenser tout utilisateur qui a conduit à plus de 10Km/h sans utilisation de téléphone en appel ou envois de SMS ou utilisation de data.
Encore plus, si le conducteur fait un arrêt au bout de deux heures de conduite, il gagne un bonus d'arrêt. Comme ça, à la fin de son trajet, il aura un cumul de points.
A la fin de son trajet, le conducteur se connecte à l'application et se rend dans « le Soug » (marché), un market place de l'application, pour pouvoir convertir ses points en produits.

N'TIC : Que pensez-vous du marché des applications en Algérie ?

S.A.Z : Par expérience, j'ai visité tous les continents et environ 50 pays dans le monde, des pays développés et moins développés et par rapport à notre pays, je pense qu'on est encore à la traine dans plusieurs domaines du digital.
Dans certains pays en Afrique, qui n'ont pas les moyens comme l'Algérie, ils sont très avancés en termes de technologies, la digitalisation s'est vulgarisée rapidement, le e-paiement et biométrie ils le connaissent depuis une dizaine d'années.
Les applications qu'on a lancées à RevoTech sont considérées comme un baromètre pour voir le degré d'acceptation de l'algérien au TIC. Comment va-t-il se transformer ? Pour l'instant je dirais qu'il y a une transformation, mais elle est très timide en comparant à ce qui se passe ailleurs.

L'ESSENTIEL DE L'ACTU JEUX VIDÉOS

Par Yanis Ahmim

Lara Croft s'offre un lifting

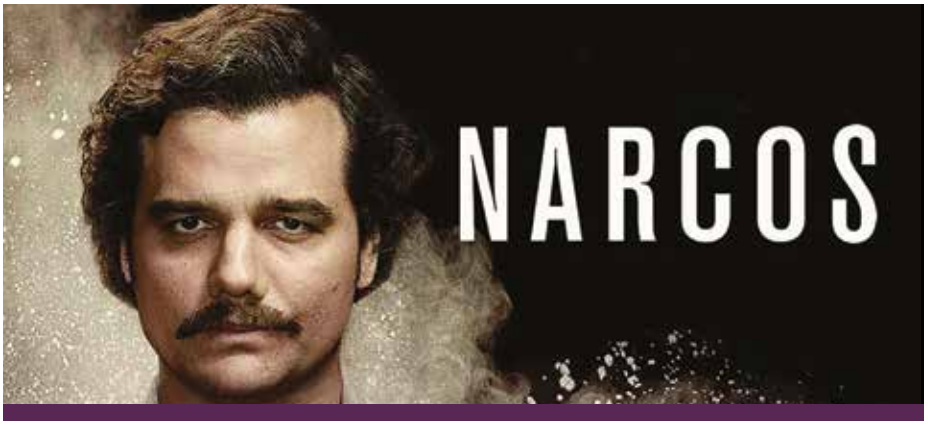
Paru il y'a déjà de cela plus de deux décennies, l'icône féminine du jeu vidéo, Lara Croft revisite ses origines et refera surface à travers les trois premiers opus de la saga Tomb Raider, dans des versions totalement remasteurisés et gratuites pour les possesseurs des titres originaux sur Steam.

La deuxième division à l'honneur

Deux ans après la sortie du premier opus, Ubisoft s'avance enfin sur l'avenir de la licence « The Division » et annonce officiellement l'arrivée de Tom Clancy's The Division 2. Les développeurs nous donnent par ailleurs rendez-vous au prochain E3 pour faire le plein d'infos, date de parution incluse.

Le prochain Call of Duty dévoilé

Après plusieurs rumeurs et débats sur la toile concernant le prochain volet de la franchise juteuse d'Activision, Call of Duty : Black Ops 4 est confirmé et daté. Toujours sous l'égide du studio Treyarch, le titre est donc prévu pour le 12 octobre 2018 sur PS4, PC et Xbox one.



Narcos s'adapte en jeu vidéo

Tant acclamée par les spectateurs, la série retraçant l'histoire du plus grand narcotrafiquant s'immisce dans l'univers des jeux vidéo. C'est à travers Curve Digital, le studio en charge du projet que nous apprenons l'adaptation de Narcos. La date de son apparition sur le marché est annoncée pour le printemps 2019, sur PC et consoles.

Sonic reprend le volant

Bien que connu pour sa vitesse fulgurante, le hérisson bleu supersonique prend également le volant quelques fois comme les joueurs ont pu le voir sur Sonic Racing. Sega confirme que ce sera bientôt, de nouveau le cas à l'occasion de la sortie d'un prochain jeu de course aux couleurs de leur mascotte, sans pour autant dévoiler une éventuelle date de sortie.

Le mobile à l'honneur

Après le portage de licences cultes telles que Tekken ou encore Mario Kart, c'est au tour de deux titres plus récents de rejoindre la tendance, Fortnite et ARK : Survival Evolved. Même si les deux titres promettent tous deux un lot de fonctionnalités digne de la version sur PC, seul ARK précise sa date de sortie et la communique pour le printemps de cette année

Le retour des sueurs froides

Déjà pionnier du cinéma moderne, Alfred Hitchcock s'invite dans l'univers du jeu vidéo. En effet, Microids, le studio à l'origine du célèbre Syberia, fait appel au talent britannique pour sa prochaine adaptation et oriente son choix vers « Les sueurs froides » qui reverront donc le jour sous forme de jeu vidéo très prochainement, sans plus de détails.

The game is gone

Très attendu par la communauté après sa première apparition à l'E3 2016, la nouvelle licence de Sony, « Days Gone » ne semble pas être prête à se lancer comme prévu au courant de cette année. C'est ce qu'annonce la firme japonaise à son public à travers le report du jeu pour l'an prochain.

INNOVATION DE RUPTURE : ET LA LUMIÈRE FUT ...

Samir ROUABHI
Entrepreneur, Coach en entrepreneuriat

Dans ce billet, nous allons parcourir quelques-unes des innovations qui ont jonché les techniques d'éclairage au fil des siècles. Ça sera surtout pour nous l'occasion d'aborder les différents types d'innovations.

L'INNOVATION

Voici la définition de Wikipédia : « le terme innovation peut être défini comme quelque chose d'original et de plus efficace et, par conséquent, nouveau, qui perce dans le marché ou la société. »
Le mot clé ici est « percer ». Un changement ou une nouveauté ne sont considérés comme innovation que s'ils obtiennent un succès commercial ou sociétal.
Ce qui fait vivre une innovation c'est donc ses clients. On verra que l'un des grands problèmes des entreprises innovantes c'est le marketing : trouver des clients à son produit nouveau. Et comme on le verra une prochaine fois, c'est aussi ce qui leur fait défaut parfois et peut causer leur perte.
Pr Clayton Christensen dans son livre « The Innovator's Dilemma » classe l'innovation en 3 grandes catégories selon les circonstances de leur apparition. Nous distinguons d'habitude les innovations incrémentielles et radicales, mais les deux tombent dans la catégorie des améliorations continues. Il s'agit de proposer un produit meilleur, généralement plus cher, pour toucher le segment supérieur de la clientèle. C'est généralement l'apanage des entreprises en place (appellées incubants). Ceci pour une raison simple : c'est une innovation qui coûte cher et qui se copie facilement.
L'innovation de rupture quant à elle permet souvent l'introduction d'une nouvelle technologie dans le marché. Elle est souvent confondue avec l'innovation radicale. Ce qui caractérise l'innovation de rupture ce n'est pas son contenu mais les circonstances dans lesquelles elle est introduite.

AU DÉBUT ÉTAIT LA CHANDELLE

Il y a très longtemps, les gens s'éclairaient à la chandelle. Les chandelles existent depuis des millénaires puisque nous avons trouvé des chandeliers dans les tombeaux de Pharaons ; il s'agit d'un fil de chanvre qui se consume, entouré de suif, obtenu par transformation de graisse animale.
La chandelle a reçu au fil du temps beaucoup d'innovations en tailles, en formes, en couleurs ou en matières. C'est de l'innovation incrémentielle. Elle permet de coller au besoin du marché et de prolonger la durée de vie d'un produit ou d'augmenter ses marges. Certaines entreprises réservent un budget très important à l'innovation incrémentielle afin de faire barrage aux nouveaux entrants ; entre 1979 et 1994, Intel a augmenté la vitesse de ses processeurs de 20% par an

PUIT VINT BÉJAÏA

Dans le moyen âge, la ville algérienne de Bougaya ou Bgayet (aujourd'hui Béjaïa) était un grand fournisseur de cire d'abeille pour l'Europe pour des chandelles de grande qualité.
Vers le début du XIXème siècle, avec l'évolution de la chimie et l'apparition de la stéarine et de paraffine, Béjaïa (qui s'appelait alors Bougie) s'est mise à produire un nouveau type de chandelles qui avait deux nouvelles caractéristiques : d'abord la graisse animale produisant fumée et mauvaises odeurs en se consumant a été remplacée par de la cire

de synthèse. Ensuite, le fil de chanvre a été remplacé par un fil de coton tressé qui se courbe en se consumant et ne laisse ainsi pas tomber la cendre sur la flamme. Résultat : la chandelle de Bougie deviendra de plus en plus dominante jusqu'à ce que son nom devienne nom commun « la bougie ».
Il s'agit ici d'une innovation radicale : le produit a changé, la technologie a changé mais la bougie a remplacé la chandelle sur le marché auprès des mêmes clients. C'est comme lorsque le téléphone à clavier et à tonalité a remplacé le téléphone à cadran et à impulsion : la technologie a beaucoup changé mais le produit garde sa cible marketing et se vend de la même manière.

PENDANT CE TEMPS...

Aussi bien les petites évolutions que le saut de la chandelle à la bougie sont des « améliorations continues ». Dans ce cas, les incubants arrivent, au prix d'une veille technologique assidue, à maintenir leurs parts de marché. Lors de l'apparition du moteur Diesel en 1920, sur les 25 plus grands fabricants d'engins d'excavation, 22 ont réussi à remplacer le moteur à vapeur par un moteur diesel et ont gardé leur place sur le marché en vendant leur nouveau produit aux mêmes cibles qu'avant. Ce qui ne fut pas le cas lorsque les vérins hydrauliques arrivèrent sur le marché : la plupart des leaders du marché n'ont pas su quoi en faire et ont fini par faire faillite ou par changer d'activité.
Quand en 1860, Sir Joseph Swan inventait l'ampoule électrique, elle fût d'abord couteuse et inefficace. Il avait même abandonné son invention après l'avoir brevetée. Ce n'est qu'en 1879, qu'il réussit la première démonstration publique. En 1881, il fit de sa maison sa vitrine technologique : la première demeure au monde éclairée à l'électricité. Mais qui serait intéressé par cette technologie ? Les maisons de l'époque n'étaient pas câblées. Il fallait donc réaliser un câblage de sa maison. En plus, il n'y avait pas de fournisseur d'électricité. Il fallait installer un générateur brouillant à l'extérieur. Il fallait également se fournir en carburant et en ampoules électriques dont la durée de vie n'était vraiment pas terrible. Vous avez donc compris que ça ne pouvait a priori intéresser personne.
Qu'à t-il donc fait pour que l'ampoule électrique prenne ? Le premier bâtiment public éclairé à l'électricité fut le Savoy Theatre à Westminster en 1881. D'abord le théâtre était en construction donc l'intégration de l'installation électrique a été moins couteuse. Mais l'élément le plus intéressant est le suivant : les théâtres n'étaient pas habituellement éclairés aux bougies. En effet, pour des raisons pratiques, l'utilisation des bougies dans les théâtres n'est pas possible. A la place, il y avait des becs à gaz. C'est la signature la plus caractéristique d'une innovation de rupture : elle ne démarre pas chez les utilisateurs habituels de la technologie parce qu'elle n'est juste pas concurrentielle. En ce sens, elle étend le marché initial.
C'est très souvent le cas des technologies naissantes.
Si l'on prend en compte les métriques habituelles, elles sont très largement à la traîne et n'intéressent pas leur marché naturel. Le rôle du marketeur de l'innovation est de trouver une nouvelle cible et une nouvelle métrique où la technologie en question est très concurrentielle. C'est ainsi que l'inventeur du vérin hydraulique ne s'est pas attaqué au marché des engins d'excavation où il n'avait aucune chance mais s'est créé un nouveau marché de travaux domestiques moins demandeur en puissance. C'est ainsi également qu'Instagram ne s'est pas avancé sur le terrain de Facebook où il se serait fait écraser mais a visé une cible très spécialisée d'amateurs photo en recherche d'outils comme les filtres améliorants. Sa stratégie lui a permis de croitre pendant 2 ans à l'abri des regards jusqu'à atteindre 50 millions d'utilisateurs avant de devenir une sérieuse menace pour Facebook.
Je me suis moi-même rendu compte du défi que cela représentait en tentant de commercialiser des applications de gestion cloud qui étaient assez rudimentaires en comparaison avec les puissantes applications disponibles sous Windows. Pour introduire les applications cloud sur un marché, il aurait fallu cibler des personnes ayant des besoins très spécifiques et n'utilisant pas les applications de gestion habituellement.
En conclusion, la maitrise des techniques propres aux innovations de rupture permettrait d'avoir plus d'influence sur le marché de notre pays, au lieu de la complainte habituelle voulant que le marché algérien ne soit pas ouvert aux évolutions.

#Facebook signe un accord avec Warner Music

En attendant YouTube, les internautes devront se rabattre sur Facebook pour écouter leur musique préférée en streaming. Les deux milliards d'utilisateurs de la firme de Mark Zuckerberg devront en effet avoir accès au catalogue musical de Warner Music avant la filiale de Alphabet Inc. Le réseau social, après avoir conclu des accords avec Sony et Universal, les précédents mois pour concurrencer Apple ou Google, a signé début mars un accord avec cette troisième grande maison d'éditions de disques. Facebook avait déjà fait part de sa volonté de proposer à ses utilisateurs une expérience musicale personnalisée, sur Messenger et Instagram
Warner Music, de son côté, estime que son partenariat avec Facebook va l'aider à développer l'univers du streaming musical et créer de revenus supplémentaires au profit des artistes.

#Instagram : Retour des GIFS !

Il y a quelques semaines, Instragram, filiale de Facebook, avait décidé de retirer les GIF's de ses stories. Le réseau social avait en effet momentanément suspendu son contrat avec Giphy, suite à la découverte d'autocollants à caractère raciste dans la célèbre bibliothèque.
Depuis, un grand nettoyage semble avoir été fait chez Giphy, une mesure qui a d'ailleurs rassuré Instagram, puisque depuis le début du mois, ses utilisateurs peuvent enfin repartager des GIF's dans leurs stories.
"*Nous avons été en contact étroit avec GIPHY tout au long de ce processus et nous sommes confiants sur les mesures mises en place pour s'assurer que les utilisateurs d'Instagram aient une bonne expérience* », a déclaré un porte-parole d'Instagram. Tout est bien qui finit bien !

#Twitter : Les « Twittos » bientôt tous certifiés ?

Le réseau social Twitter, qui traverse également une période financière délicate, estime que sa lutte contre les « Fake News » passe par le règlement des soucis de vérifications des comptes.
Réservé au début aux célébrités avant d'être étendu via un formulaire de contact, le badge bleu, qui certifie l'authenticité d'un compte, devrait maintenant généraliser à tous les comptes. Jack Dorsey, CEO de Twitter, a annoncé dans une conférence Périscope que le réseau social étudie une nouvelle manière de vérifier les comptes de ses utilisateurs.
S'il n'a pas donné plus de détails, Jack Dorsey a laissé entendre que ce processus sera probablement réalisé à partir d'une pièce d'identité.

Snapchat intègre les tags dans les stories

Snapchat, qui se reprend toujours après des mois difficiles suite à une mise à jour « révolutionnaire », adopte à son tour la stratégie d'Instagram et sa société-mère, Facebook : le copiage.
Snap, la société éditrice du réseau social « fantôme », a décidé de mettre en place les tags dans les stories de ses utilisateurs. Ces derniers pourront ainsi taguer leurs amis et proches dans leurs « stories ». Cette nouvelle fonctionnalité permet de mentionner ses followers dans ses vidéos ou ses images. Il suffit de commencer son texte par le signe « @ » et écrire le pseudo de son contact.
Toutefois, un utilisateur mentionné ne sera pas notifié. Snapchat, qui précise que cette fonctionnalité est en cours de testing, explique ce choix par son souci de prévenir les spams et les intimidations.

M.R

Ooredoo enrichit son monde Haya !

Avec MAXY Internet, MAXY Hadra, MAXY Hadra 500 et Super MAXY 3500, le client Ooredoo a un large choix de solutions mobiles. Focus sur MAXY internet et MAXY Hadra.

MAXY Internet offreny un volume Internet :

- MAXY Internet 1000 : le client bénéficie de 4 Go d'Internet, de Facebook illimité, de 2000 DA d'appels et SMS vers tous les réseaux nationaux et vers l'international, valables 30 jours.
- MAXY Internet 2000 : le client bénéficie de 10 Go d'Internet, de Facebook illimité, de 5000 DA d'appels et SMS vers tous les réseaux nationaux et vers l'international, valables 30 jours.

MAXY Hadra offrent des appels illimités :

- MAXY Hadra 1000 : le client bénéficie d'Appels illimités 24h/24 vers Ooredoo, de 1000 DAd'appels et de SMS vers tous les réseaux nationaux et de 1 Go d'Internet, valables 30 jours.
- MAXY Hadra 2000 : le client bénéficie d'Appels illimités 24h/24 vers Ooredoo, de 3000 DAd'appels et SMS vers tous les réseaux nationaux, d'une tarification exclusive des communications vers l'international au prix d'une communication locale ainsi que de 4 Go d'Internet, valables30 jours.

Maxy Internet, Maxy Hadra, sont disponibles au niveau des Espaces Ooredoo, des Espaces Services Ooredoo et des points de vente agréés répartis sur tout le territoire national.

Mobilis dévoile son offre «eXtra» pour les professionnels

« eXtra » est la 1ère formule exclusive sans engagement pour les professionnels. Les commerçants, artisans et les professionnels libéraux profiteront d'une offre prépayée généreuse en appels, SMS et Internet.

« eXtra » est déclinée en 3 plans flexibles et évolutifs, accessibles via *600# :

- eXtra 500 : 02 Go d'internet + Appels illimités H24 vers Mobilis + 750 DA de crédit valables 10 jours.
- eXtra 1000 : 06 Go d'internet + Appels illimités H24 vers Mobilis+ 1500 DA de crédit valables 30 jours.
- eXtra 2000 : 14 Go d'internet + Appels & SMS illimités H24 vers Mobilis + 3000 DA de crédit valables 30 jours.

Par ailleurs, l'offre « eXtra » permet au professionnel de choisir son numéro d'appel parmi la liste des numéros magiques favorisant la mémorisation des coordonnées en toute simplicité.

Djezzy augmente le volume Data de la Smart S 1300

Djezzy a récemment annoncé une promotion sur le volume internet de son offre post-payée Smart 1300, Libre et Control

Désormais, pour 1300 DA, le client Smart S bénéficiera de 10 Go de volume Data au lieu de 6 Go, en plus des appels et SMS illimités de Djezzy à Djezzy et de 120 minutes vers les autres réseaux, ainsi que nombreuses options à découvrir.

Le volume Internet de 10 Go par mois sera valable les 3 premiers mois selon le cycle de la facturation et ce pour les clients existants ainsi que pour les nouvelles acquisitions. Les conditions de l'offre Smart n'ont pas changé.
Le client peut choisir son forfait en composant le code USSD *735# et peut à n'importe quel moment activer un forfait data disponible sur le catalogue des offres internet à travers le code USSD *707# ou sur la page www.internet.djezzy.dz.

Cette promotion est valable durant 30 jours depuis le 19 mars, et commercialisée dans toutes les boutiques et les points de vente agrées de Djezzy.

CONDOR, PRÉSENT AU MEDPI 2018 À PARIS

Condor a participé pour la seconde année consécutive au MEDPI. Le salon qui s'est tenu à Paris du 4 au 6 avril dernier, a réuni la communauté d'affaires de la distribution des nouvelles technologies grand public.

Pour M. Fares Al Mousli, Directeur du Développement : « Les smartphones présentés au MEDPI 2018 font de nous, Condor, un acteur sérieux du marché français. Nous offrons aux consommateurs les dernières technologies à des prix très compétitifs, notre flagship ne dépassant pas les 299 euros.

Nos nouveaux modèles sont des objets de mode grâce à un design moderne, esthétique et raffiné ».

Le MEDPI est considéré comme le lieu de rassemblement de la communauté d'affaires des décideurs des marchés des nouvelles technologies grand public - de l'informatique aux objets connectés, de la réalité virtuelle aux drones en passant par le gaming, le petit-électroménager et la mobilité.

Par ailleurs et pour son lancement en France, Condor a dévoilé son smartphone résolument haut de gamme, le Condor Allure M3. Véritable flagship de la marque, le M3 allie performance, autonomie et design proposant ainsi au consommateur exigeant le smartphone le plus abouti de son segment et signant l'ambition de la marque de s'imposer sur le marché français.

IRIS

L'Empreinte de la Qualité

VOX STEEL, L'ALLIANCE ENTRE LA PUISSANCE ET L'ÉLÉGANCE

IRIS ne cesse d'innover pour proposer aux consommateurs des produits performants à petit prix, comme c'est le cas avec le VOX STEEL.

L' appareil arbore une coque arrondie qui lui donne une excellente prise en main. Ses lignes élégantes et subtiles, lui donnent quant à elles des allures de smartphone haut de gamme. Il dispose d'un écran IPS de 5,2 pouces avec une définition en Full-HD. À l'arrière du téléphone, un capteur d'empreintes digitales est discrètement placé. A noter que le smartphone est disponible en deux coloris : Noir et Gris.

Coté performances, le VOX STEEL tourne sous Android 7.0 Nougat et embarque un puissant processeur QuadCore MTK cadencé à 1.3GHz pour une expérience d'utilisation fluide. Aussi, 2 Go de RAM sont présents pour épauler le CPU ainsi que 16 Go de mémoire interne extensible jusqu'à 128 Go. Le VOX STEEL d'IRIS dispose d'un capteur photo principal de 13 Mégapixels et un frontal de 5 mégapixels qui sera conquérir les férus de photographie.

Pour profiter pleinement des performances de ce smartphone, IRIS n'y est pas aller de main morte, en présentant une batterie de 4000 mAh qui vous permettra aisément de tenir une journée avec une utilisation fréquente en surfant sur le web grâce à une compatibilité de connexion aux réseaux 2G/3G/4G. Il offre aussi la possibilité d'insérer deux cartes SIM.

Verdict : la puissance ainsi que la robustesse de ce téléphone font de lui un candidat sérieux au titre de meilleur smartphone milieu de gamme.

THOMSON

DÉCOUVREZ LES TÉLÉVISEURS THOMSON ULED DE LA SÉRIE TN600

Doté de la technologie ULED, cette télévision est équipée de toutes les dernières innovations technologiques : HDR Plus , UHD/4K, True Cinéma Color et Local Dimming. Le tout dans un design finition métal d'une extrême finesse (18 mm) pour ce téléviseur Thomson dont le fournisseur n'est autre que Sacomi.

Sa résolution Ultra-HD 4K vous permet de regarder vos films préférés avec une qualité d'image inimaginable. La fréquence de rafraichissement de l'image (SMR) de 1200 Hz, associée à la technologie MEMC, vous assure d'obtenir des images particulièrement fluides lors des scènes d'action ou des retransmissions sportives.La technologie True Cinéma Color affiche une palette de couleurs élargie afin d'obtenir des images plus proches de la réalité. Enfin, les enceintes de 2x10W dotées de la technologie dbx-tv vous procureront un son Surround puissant et agréable.

Avec le Wi-Fi et un port Ethernet intégrés, cette télévision THOMSON TN600 est LA smart TV connectée qui vous permet d'accéder à toutes vos vidéos facilement. Des touches dédiées à YouTube, Netflix et Icflix.TV vous permettent d'accéder directement à vos contenus favoris via la télécommande.

APPLICATIONS DU MOIS

Les mois de février et de mars ont été particulièrement fastes en applications mobiles chez les Algériens. D'abord, le lancement d'une application de guide touristique de la ville Ouargla, ensuite, c'est l'opérateur Ooredoo, qui annonce une nouvelle version de « My Ooredoo Algerie » tandis que la Trust Bank se dote d'une application Android. La saga de jeux « Score ! » annonce également un nouveau-né.

Ouargla se dote d'un guide touristique numérique

Ouargla a désormais son application. La wilaya, en collaboration avec la direction du Tourisme et de l'Artisanat, a lancé un guide touristique de cette région, fonctionnant sous Android. Intitulée « Guide touristique de la ville de Ouargla », cette application s'adresse aux touristes, locaux ou étrangers, étant disponible en arabe, français et anglais.
Téléchargeable gratuitement sur Google Play Store, ce guide touristique liste à ses utilisateurs tous types de zones touristiques à visiter dans cette ville. Monuments, circuits, musées ou paysages naturels. Ce guide dispose également d'une carte et d'une présentation de la wilaya de Ouargla. instantanément les vidéos télécharger, sans consommer des données.

Trust Bank a son application !

Les clients de la « Trust Bank » peuvent enfin consulter leurs comptes via une application mobile, sans avoir à se déplacer aux distributeurs ou agences affiliées, les plus proches.
Trust Bank a lancé début mars son application « Trust Connect », disponible sur Android. Celle-ci permet à ses utilisateurs, particuliers ou professionnels, de connaître la situation des comptes, de consulter les transactions effectuées, de générer des relevés bancaires sous format PDF, de faire des virements intra-réseau ou inter-bancaire et de commander des chéquiers. Trust Connect fournit également des géolocalisations des agences et des DAB de la banque et intègre un espace de notifications pour ses utilisateurs.

TRUST
BANK
ALGERIA

Reply de Google, répondez rapidement aux notifications

Le géant Google a lancé fin février une version bêta de son application Reply, qui permet à ses utilisateurs sur Android de rajouter des « smart reply », des réponses intelligentes, aux notifications de certaines applications.
Google proposait déjà des « smart replies » dans ses applications Allo ou Gmail, permettant d'envoyer un message complet en un clic grâce à l'intelligence artificielle. Mais Reply permet de rajouter cette fonctionnalité à plusieurs autres applications de messageries.
Il suffit de procéder à quelques paramétrages pour rajouter des bulles de réponses automatiques, dans les notifications de certaines messageries comme Facebook, Messenger, Skype, WhatsApp, Hangouts ou même Twitter.

Ooredoo lance son application « My Ooredoo Algerie »

L'opérateur Ooredoo a lancé en mars 2018 une version améliorée de son application « My Ooredoo Algerie », dédiée à ses clients pré et post-payés.
Disponible sur Android, cette application permet à ses utilisateurs de suivre leurs consommations, souscrire à un forfait ou recharger son crédit, entre autres. « My Ooredoo Algérie » s'est enrichie de nouvelles fonctionnalités, améliorant son design et ses performances.
L'opérateur qatari explique que la nouvelle version permet à ses abonnés de consulter en détails leurs consommations, de payer leurs factures et de les télécharger, de paramétrer ses numéros préférés ou de recharger son compte via carte de recharge ou eStorm avec une carte CIB.

Score ! revient avec un nouveau jeu : Match

L'éditeur de jeux de football pour mobiles, First Touch Games LTD, revient avec une nouvelle application dans la saga « Score ! ». Après le succès de son jeu « Dream League Soccer » et surtout, « Score ! Hero », voici « Score ! Match ».
Les aficionados du football et des jeux de cette saga ne se contenteront pas de marquer de buts ou de diriger une offensive, mais devront cette fois-ci jouer un match entier, en mode multijoueurs.
Ils devront ainsi dribbler, défendre, tacler et marquer en ayant la possibilité de personnalité son équipe, sa tactique et sa stratégie. First Touch Games promet une jouabilité dynamique, facile et amusante avec des graphismes « somptueux ». A vous de jouer !

M.R

GAMERSMAGH : LA NOUVELLE RÉFÉRENCE GAMING DES JEUNES MAGHRÉBINS

Culturellement proches depuis toujours, les pays du Nord de l'Afrique s'unissent un peu plus à la lumière des projets tissés entre les différentes communautés. ***GamersMagh.com****, est de cela. C'est en effet, le premier site spécialisé dans le gaming et la pop culture au Maghreb. Le projet est issu d'une collaboration entre l'Algérie, la Tunisie et le Maroc sous l'initiative de « DevQuest » plus connue sous le nom de « Gamers Rules » une société spécialisée dans le monde du 10ème art. Lancé le 12 avril, nous avons rencontré l'un de ses fondateurs, Chakir Hassen Khodja alias Chuck pour en savoir plus sur ce webzine.*

Chakir HASSEN KHODJA alias Chuck
membre fondateur

N'TIC : Pouvez-vous vous présenter à nos lecteurs ?

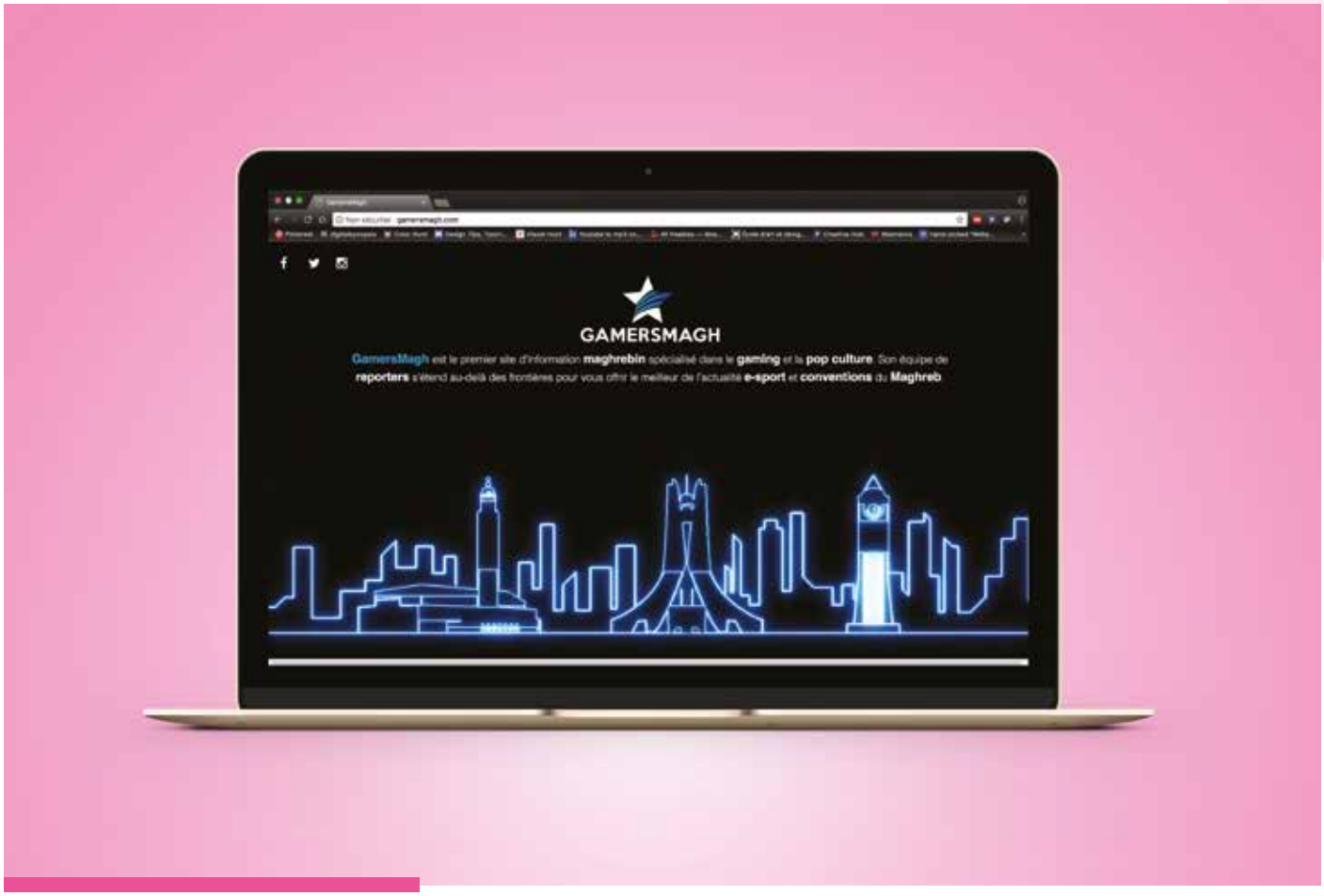
Chuck : Je m'appelle Chakir Hassan Khodja je suis diplômé en Master Business intelligence, je suis webmaster chez GamersMagh.com et Technical Manager chez DevQuest.

N'TIC : Pouvez-vous nous parler un peu de ce webzine ?

Chuck : GamersMagh.com est un magazine web d'actualités qui réunit toute la communauté maghrébine autour de la pop culture donc jeux vidéo, cinéma, mangas et animations. C'est un projet sur lequel on travaille depuis quelques mois déjà et qui a finalement vu le jour le 12 avril.

N'TIC : D'où vous est venue cette idée ?

Chuck : Le concept a été imaginé par mon associé « Grey » comme un jeu de mot entre «Mag» et «Maghreb». Nous avons développé ensuite l'idée ensemble pour en faire ce que c'est aujourd'hui. Il faut dire que nous gérions déjà un site spécialisé en Algérie, nous avons donc décidé



d'élargir notre audience aux pays voisins qui sont le Maroc et la Tunisie.

N'TIC : Quelle est la ligne éditoriale de « GamersMagh » ?

Chuck : Nous nous intéressons principalement à ce qui touche de près ou de loin l'actualité maghrébine et donc l'évènementiel, l'actualité e-sport et gaming dans la région. Par ailleurs, nous avons également constaté par expérience que le contenu vidéo était tout de suite plus viral auprès de la communauté, nous en prévoyons donc beaucoup sur nos pages.

N'TIC : Comment s'organise votre rédaction ? Qui sont les acteurs de cette initiative ?

Chuck : Nous avons structuré notre activité en définissant un rédacteur en chef pour chaque pays, supervisé par la rédac chef principale Kawthar « Kaw » et Sabri « Cédius » pour les vidéos. Le reste de l'organisation est géré par un bureau en Algérie, où je m'occupe personnellement de tout ce qui touche à l'aspect technique et programmation du site, quant à mon associé « Grey » il dirige la rédaction en tant que directeur de publication. Chakib « Cibkib » est le web manager et s'assure d'avoir un bon work flow et référencement. Wafik « Hélios » et Hichem « Risingsun » s'assurent du bon acheminement de nos écrits sur les réseaux sociaux en étant respectivement Social Media Manager et Community Manager. Pour ce qui est du suivi, Amiès « Farthas » notre secrétaire de rédaction et Bachir « Liquid » notre web designer s'assurent de la qualité du contenu et de l'ergonomie.

N'TIC : Quels sont vos objectifs sur ce projet ?

Chuck : Notre but est de devenir la référence en matière d'actualités au niveau du Maghreb dans tout ce qui est e-sport, gaming et pop culture en général. Nous voulons représenter également cette communauté en devenant le média officiel de la région et participer sous invitation à de grands évènements internationaux tel que l'E3 ou de couvrir de grande compétition comme l'EVO.

Y.A

PixX

PixX ⴷⴰⵔⴰⵙⴰⵎ ⵙ ⵡⴰⵣⴰⵍ ⴰⵔⵎⵄⵉⵄ

PixX c'est le mix au meilleur prix

PixX

1000 DA
30 jours

BC : Anep N° 809590 NTIC N° 134 / 03/04/2018

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®

IRIS

NEXT P+

POWER+

5000 mAh

BETTER FASTER POWER+

- 5,5"FHD
- Android 7.0 NOUGAT
- 1.3 Ghz
- 3 Go
- 32 Go
- AV 13 Mpx AR 13Mpx
- OTG
- Capteur d'empreinte
- Face Unlock
- 2 Sims 4G

iris.dz irisalgerie

SERVICE CLIENTS IRIS 0982 410 410