

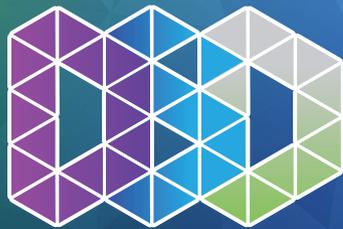
n'tic

MAGAZINE
GRATUIT
DES NOUVELLES
TECHNOLOGIES



DIGITAL BUSINESS DAYS : LA TRANSFORMATION DIGITALE AU COEUR DES STRATÉGIES D'ENTREPRISE

P.24



**Digital
Business
Days**



LED CURVED



Pour une vie
plus riche
en couleurs



Contactez-nous au :
023 71 91 91

 /Brandt.dz
www.brandt.dz

Brandt

EDITORIAL

Ce fut un projet pensé en profondeur à coup de brainstormings et d'interminables réunions de travail. Une idée née d'un constat : il n'existe aucun rendez-vous majeur réunissant les décideurs IT en Algérie. Le "Digital Business Days" s'est ainsi amorcé autour de la nécessité de réunir tous les décideurs et les acteurs de l'économie numérique. Il faut dire que la convergence existait déjà puisque tous ont en commun l'ambition de se transformer grâce aux nouvelles solutions qu'offre le digital. Manifester cette convergence était le pari de N'TIC magazine et Sense Conseil, tous deux initiateurs de cet évènement.

Nous sommes heureux de constater que l'objectif initial de cette première édition a été atteint. Cette journée a vu la présence de pas moins de 180 participants dont 130 décideurs IT et 13 fournisseurs de solutions. Tout ce beau monde a pu se rencontrer à travers 220 rendez-vous BtoB planifiés par nos équipes. Ajoutez à cela deux conférences plénières autour des problématiques de la transformation digitale avec pas moins de 10 intervenants experts ainsi que 4 workshops.

Dans ce numéro, nous allons capitaliser autour des échanges auxquels nous avons assisté lors de ce "Digital Business Days" afin d'enrichir une problématique cruciale, la transformation digitale de l'entreprise algérienne.

Bonne lecture !

Tinhinen BOUHADDI

Coordinatrice de rédaction



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



© 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.



Allure A⁵⁵Plus

PLUS DE

PUISSANCE
POUR PLUS DE MOBILITÉ

5000 mAh
Power Bank

X2 DOUBLE PUCES DE RECHARGEMENT

FHD
Android

Octa Core
2,0 GHz

RAM 4 Go
ROM 64 Go

13 MP
cam. Ext.

4G LTE

USB

Android 6.0



FAX IP



TÉLÉPHONIE IP



WEBHOSTING



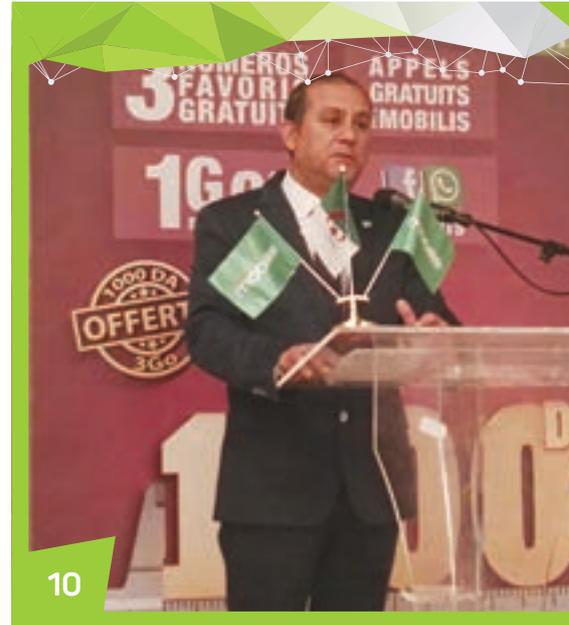
**Internet Haut
Débit Illimité**

Contacts

 **09 825 09 825**



www.anwarnet.dz



ACTU

06 Alger s'associe avec les **start-ups** des TIC's

06 **Emploitic.com** lance la première plateforme africaine de recrutement

08 **Oppo** lance son selfie Expert F3 Plus

10 **Mobilis** lance la première offre convergente en Algérie

EVENT

12 Au **DBD**, les participants louent une "**organisation impeccable**" et saluent les opportunités de networking

14 Le numérique au coeur du "**Choiseul Africa Summit**"

16 La **cyber-sécurité** dans la région META en discussion à Vienne !



14



20

SOMMAIRE



ENTREPRISE DU MOIS

18 **CHEETAH CAR**, la mobilité numérisée et facilitée

ENTRETIEN

22 Entretien avec **Ghareeb Saad**, Senior Security Researcher chez Kaspersky Lab

DOSSIER

26 Un **nouveau management**, un « Mindset »

27 Des **expériences algériennes** réussies

28 Entretien avec **Mokhtar Benali**, DG de CM Consulting

29 Entretien avec **Hakim Soufi**, DG de Macir Vie

BILLET D'HUMEUR

32 Vers un éco-système **.dz**

INTERNATIONAL

34 **WANNACRY**, une menace numérique des plus inédites

GUIDE CONSO

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

ASTUCES

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



ALGER S'ASSOCIE AVEC LES START-UPS DES TIC'S



Alger est en passe de devenir une ville intelligente à l'instar des grandes capitales mondiales. En effet, c'est en présence de Abdelkader Zoukh, Wali de la capitale, que plusieurs départements de la ville ont signé jeudi dernier des conventions avec des start-ups spécialisées dans les TIC.

C'est d'abord une convention entre la Société des Eaux et de l'Assainissement d'Alger (SEAAL) et la startup "Acquasafe" qui a été conclue. Celle-ci porte sur le déploiement de la solution mise en place par la start-up de Iman Malek pour le contrôle de la qualité des eaux rejetées par les

industries. Ainsi des capteurs seront placés dans les stations d'épuration et de pompage de la SEAAL afin d'avoir un contrôle permanent et numérisé des eaux de toute la région.

Il y a eu ensuite, une convention signée avec les deux start-ups "KBM" et "AFind" qui intervient dans l'amélioration du système de santé dans la wilaya d'Alger. Les start-ups travaillent en effet dans la conception de systèmes et plateformes informatiques de santé. Par exemple, le site www.sihhatech.com, mis en place par "AFIND", qui joue le rôle d'annuaire des professionnels de santé, il permet également de prendre rendez-vous sur internet, sans avoir à se déplacer.

A l'occasion de la signature de ces conventions, M. Abdelkader Zoukh a appelé à aider les jeunes porteurs d'idées innovantes à créer leurs startups afin d'être un soutien au projet de faire d'Alger, une ville intelligente. En outre, Mme Slimani Fatiha, chargée d'études et de synthèses à la wilaya d'Alger a rappelé le rôle des startups dans le concours qui a été lancé dernièrement à l'hôtel El Aurassi à Alger, autour de projets portant sur les idées innovantes, ajoutant à ce propos, que 60 projets seront lancés au cours des 4 prochains mois, comme première étape, et ce, dans le cadre du projet "Alger ville intelligente".

EMPLOITIC.COM LANCE LA PREMIÈRE PLATEFORME AFRICAINE DE RECRUTEMENT

Emploitic.com, l'entreprise algérienne N°1 du recrutement en ligne s'allie à deux entreprises africaines pour créer Novojob, un nouvel acteur continental spécialisé dans le recrutement en ligne.

L'Afrique dispose désormais d'un acteur global dans le domaine du e-recrutement avec la naissance de Novojob, fruit du partenariat d'Emploitic.com, de IDEO Factory, leader du e-learning au Maroc et d'AfricSearch, leader du recrutement en Afrique de l'Ouest avec plus de 20 ans d'expérience et une implantation dans 6 pays africains. L'objectif de ce nouvel acteurs est de connecter les talents et les entreprises en Afrique à travers des technologies avancées et des solutions innovantes. Le lancement de Novojob a lieu simultanément dans trois pays (Algérie, Côte d'Ivoire, Maroc) le 9 mai 2017. Ils seront rejoints par d'autres

pays d'ici la fin de l'année.

Novojob sera couplé à une plateforme innovante de management des recrutements (Talentoo), permettant de gérer différentes sources de candidature et d'organiser l'activité de recrutement sur une unique plateforme. Il permet de rassembler toutes les candidatures, quelque soit la source : site d'entreprise, candidature spontanée, LinkedIn, Facebook, Jobboard...

Louai Djaffer, co-fondateur d'Emploitic.com a indiqué à ce sujet : «Dans un contexte en pleine mutation et dans un continent en plein développement, nous pensons qu'un des plus grands challenge de l'Afrique est de connecter rapidement ses entreprises et ses talents. C'est ce qui a motivé la création de Novojob et de Talentoo».

PrimeBook P1

La performance ...
à votre portée

À PARTIR DE
26 900 DA



Fin & léger



CPU
Celeron, i3 - i5 - i7



Batterie
6 heures d'autonomie



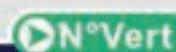
Ecran HD 14 - 15,6" LED
Résolution 1366 x 768 px



RAM/HDD
4 Go/500 Go

Compatible Windows 10 

**Condor**
Prenez votre envol!

 **N°Vert 3075**

www.condor.dz

OPPO LANCE SON SELFIE EXPERT, F3 PLUS



Selfie Expert

F3 Dual Selfie Camera

5.5-inch screen

Coming in May

OPPO, présentait récemment un tout nouveau smartphone de la gamme "F"; il s'agit du F3 Plus, bien équipé pour confirmer l'expertise de la marque en technologies photo.

Le OPPO F3 Plus possède un design simple et attrayant avec une conception de cadre micro-arc ajustée à la main et au doigt, réduisant le risque de glissement grâce au toucher doux que permet le design uni-corps en aluminium avec une antenne à six cordes au dos. Il offre également un écran 6 pouces qui dispose d'un verre 2,5D Corning Gorilla Glass 5 et un revêtement pré-appliqué qui lui confère une protection sans effort. Il est également fourni avec un lecteur d'empreinte digitale qui déverrouille le téléphone en seulement 0.2 secondes, même avec les mains humides, et qui peut être personnalisée avec différentes empreintes digitales pour accéder à des applications ou appels téléphoniques.

Le F3 Plus de Oppo met en vedette une double selfie camera (16MP + 8MP), le 16MP fonctionne uniquement avec un capteur 1/3-pouce avec une ouverture f / 2.0 pour un selfie net et clair. Si la caméra détecte un groupe de personnes, elle recommandera à l'utilisateur de passer en mode selfie de groupe. L'autre caméra de 8 méga pixels avec une lentille angulaire plus large de 105% qu'une caméra ordinaire, ce qui permet aux utilisateurs d'insérer

plus de personnes dans le cadre en plus de l'arrière-plan. En ce qui concerne la caméra arrière équipée d'un capteur IMX398 pionnier co-développé avec SONY avec 16 MP, une ouverture extra large de f / 1.7, la technologie double PDAF et une grande résolution de 1.4um pixels qui offre une qualité de photo lumineuse et claire même en faible luminosité, assurant aux utilisateurs la possibilité de prendre des clichés à l'extérieur avec une résolution ultra haute et une vitesse de mise au point élevée grâce à la technologie Double PDAF.

Pour convaincre encore plus, OPPO a fourni le Selfie Expert avec une batterie longue durée de 4000mAh et le chargeur VOOC Micro Mini USB 4.0A qui permet aux utilisateurs d'avoir un temps de conversation de 2 heures avec seulement 5 minutes de charge, ainsi qu'une RAM de 4 Go, un processeur Octa-Core 1.95GHz sur la plateforme Qualcomm MSM8976 Pro qui offre une excellente puissance de traitement, une double carte SIM 4G et un stockage embarqué de 64 Go extensible.

Ce petit bijou de Oppo est disponible en précommande dès le 13 mai et en vente à partir du 30 mai. Pour se le procurer, il faudra dépenser la somme de 57900 da.

M3A PROMO RAMADAN
خَلِّي الْفُرْحَة تَدُوم

DJEZZY MODEM
AU PRIX EXCEPTIONNEL DE
5990 DA



**PROFITE
MAINTENANT DE :**
40% de réduction sur
le prix de ton modem. Et pour
le même prix ton Internet est doublé!

~~2 Go~~ | ~~5 Go~~ | ~~10 Go~~ | ~~20 Go~~
4 Go | **10 Go** | **20 Go** | **40 Go**

Souscription via : www.internet.djezzy.dz
Promotion Valable durant tout le mois de Ramadan

f in y t @
djezzy.dz

معاهاتقدر

DJEZZY
جاري

MOBILIS LANCE LA PREMIÈRE OFFRE CONVERGENTE EN ALGÉRIE



C'est à Oran que M. Ahmed Choudar, P-DG de Mobilis a annoncé le lancement de la nouvelle offre WIN Control 1300, destinée au grand public afin de confirmer sa position de leader sur le marché algérien et offrir une qualité de service optimale à sa clientèle.

C'est en présence des stars olympiques nationales, Taoufik Makhloufi, Larbi Bourrada et Mohammed Flissi que le numéro 1 de Mobilis a annoncé l'arrivée de cette nouvelle offre. "A travers la WIN Control 1300, Mobilis va permettre à sa clientèle de bénéficier d'une offre convergente Post-payée et pré-payée en même temps" a-t-il indiqué. "Cela permettra une mobilité dans les offres mais aussi le pouvoir de garder son numéro si l'on veut changer d'offre". a ajouté Ahmed Choudar.

La WIN Control 1300 offrira des appels et accès à internet en illimité avec une facturation à la seconde après la première unité

de 30 seconde. Le forfait mensuel consiste à bénéficier de 3 heures d'appel vers tous les réseaux, 250 DA de crédit vers l'international, 1 Go de connexion internet et 100 SMS vers Mobilis tout en ayant aussi des avantages illimités tels que 3 numéros favoris avec des appels gratuits en illimité H24, 15 heures d'appel gratuit/jour de 21h30 à 12h30 vers Mobilis mais aussi une connexion en illimité à Facebook, Twitter, Whatsapp, ouedkniss.com et bien évidemment nticweb.com.

Une tarification très avantageuse à savoir la moins cher du marché avec 2.5DA/30 sec vers tous les réseaux, des SMS à 1DA vers Mobilis, 3DA vers les autres réseaux et 10DA vers l'international. Pour rappel, l'adhésion à ce service est totalement gratuite et disponible dans tous les points de ventes Mobilis, de plus, un bonus de bienvenue de 1000DA de crédit et de 3Go de forfait internet sera offert aux clients.



DURANT LE MOIS DE
RAMADHAN
GARDEZ LE CONTACT AVEC
VOS PROCHES À SEULEMENT

15 DA
LA MINUTE
VERS LES LIEUX
SAINTS DE L'ISLAM,
FIXE ET MOBILES

4 DA
LA MINUTE
VERS TOUS
LES MOBILES

5 DA
LA MINUTE
VERS TOUS LES FIXES
ET MOBILES
INTERNATIONAUX

☑ Découvrez les 12 destinations
concernées sur www.aj.dz



AU DBD, LES PARTICIPANTS LOUENT UNE « ORGANISATION IMPECCABLE » ET SALUENT LES OPPORTUNITÉS DE NETWORKING



La première édition des Digital Business Days (DBD) a été une réussite, ont affirmé plusieurs participants. Les exposants lors de cet événement, organisé lundi 8 mai 2017 par N'Tic Magazine au Sofitel Hamma Gardens, ont exprimé un engouement certain vis à vis de cette initiative. Au moment où certains soulignaient une "organisation impeccable", d'autres saluaient les opportunités offertes par les DBD grâce à ses séances networking.

Mourad Medjkoune, Chef de produit chez les deux opérateurs de télécommunications Divona et SLC juge que la première édition est une "réussite". Il a estimé la participation de SLC et Divona aux DBD "fructueuse", tant ces deux opérateurs "se sont vus offrir la possibilité de se frotter à une multitude de participants, dont des Directeurs de systèmes informatiques (DSI)".

Une opinion partagée par Aziz Laïnani, Directeur des ventes chez AnwarNet, fournisseur de services IP. « Sceptique » avant de prendre part aux DBD, il a affirmé avoir été « agréablement

surpris ». D'abord par l'organisation, « nickel », ensuite par les opportunités offertes lors des séances de networking.

Mokhtar Benali, Directeur-général adjoint chez CM Consulting, cabinet spécialisé dans les services IP, a quant à lui trouvé cette initiative louable et a rajouté que les sessions de networking B2B des DBD gagneraient en qualité en drainant plus de professionnels. En effet, l'organisation de cette journée a été entachée par la défection de quelques DSI prévus pour les rencontres B2B. Des participants nous ont ainsi témoigné leur déception, totalement partagée par les organisateurs de cette journée.

Merouane Zertit, Keyaccount manager chez le groupe Condor, a affirmé qu'il « n'a jamais vécu un événement semblable en Algérie », c'est-à-dire axé intégralement sur le Digital et les DSI. Il a également salué une organisation irréprochable dans un cadre très agréable. Tout comme les précédents participants, il a appelé à enrichir le panel des rencontres professionnelles pour les prochaines éditions.

LES RENCONTRES B2B, L'ÉVÉNEMENT PHARE DES DIGITAL BUSINESS DAYS

« C'est avec ce genre d'initiative qu'on avance », estime Salim Hanachi, Senior business development manager chez l'opérateur Vsat, Divona Algérie qui regrette toutefois que les RDV n'aient pas été totalement respectés par les DSI. « Il faut ancrer les DBD comme un RDV incontournable pour les DSI », a-t-il souligné.



Rochdi Belayat, ingénieur d'intégration chez SLC, opérateur télécom privé et fournisseur de solutions d'interconnexion, l'intérêt des DBD est « rencontrer les acteurs qui gravitent autour des métiers du digital qu'ils soient des partenaires, fournisseurs, clients ou même concurrents. Le but étant le partage d'expérience ».

Globalement satisfait du déroulement des rencontres B2B, il estime que les opportunités de networking sont intéressantes. « Aujourd'hui, il faut se concentrer sur son corps de métier et s'appuyer sur d'autres société partenaires pour offrir un service complet aux clients », explique-t-il. Côté DSI, on reste satisfait de cet événement qui jette les premiers jalons d'une plateforme où se « rencontrent les



besoins et les solutions » mais aussi les « innovations technologiques de l'heure ».

« C'est très intéressant et important en même temps. Avoir des rencontres dans le domaine des TIC est une chose très importante pour les responsables informatiques », juge Achi Cherif, DSI au niveau de la Société de Refinancement



Hypothécaire (SRH), un établissement financier spécialisé dans le refinancement des crédits hypothécaires et de leasing immobilier.

Pour lui-même si les rencontres B2B ne sont pas toujours fructueuses, elles demeurent toutefois « enrichissantes ». Sedki Fayçal, DSI à l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) se dit satisfait des rencontres qu'il a eues. « Nous avons échangé sur les problèmes techniques qu'on rencontre au niveau de l'ANDI en matière d'extension de notre réseau et les solutions à apporter. Les solutions présentées ont répondu à toutes mes attentes », a-t-il souligné.

M.AETM.R

LE NUMÉRIQUE AU COEUR DU "CHOISEUL AFRICA SUMMIT"



Comme chaque année, depuis 5 ans, l'institut CHOISEUL rassemble les jeunes acteurs économiques africains et européens pour témoigner de leur succès et discuter autour des thématiques stratégiques pour le monde économique et entrepreneurial en Afrique. Co-organisé par le World Trade Center Algiers et l'institut CHOISEUL. L'édition 2017 intègre 6 jeunes entrepreneurs algériens qui figurent dans la liste des 100 jeunes entrepreneurs les plus influents en Afrique.



Kenya, et Jean Paul Melaga, PDG de SmartPhorce Holding, du Cameroun. En effet, L'Algérie, comme l'ensemble de l'Afrique est à l'aube d'une révolution technologique qui retentira sur tous les aspects ou presque de nos vies, métiers, relations, économie, industrie... Selon les panélistes, les modèles de rupture auxquels fait face l'Afrique bouleverse les codes et donne une seconde vie aux métiers. Aussi, des questions sur comment aborder ou entamer le virage numérique en Afrique ont été débattues. En effet, nous assistons à un changement systémique en Afrique, avec une population plus jeune, mieux éduquée qui utilise davantage

Dans son discours d'ouverture, le CEO du World Trade Center Algeria, M. Ahmed TIBAOUI a souligné : « *il est temps de donner au continent et à sa jeunesse son droit au développement et l'opportunité d'être des acteurs essentiels pour la croissance de l'Afrique.* » Pour sa part, le président de l'institut CHOISEUL, Pascal LOROT a déclaré que « *l'Afrique se développe d'une façon spectaculaire et cela grâce au potentiel économique dont elle regorge et qui se multiplie de plus en plus. C'est la jeunesse qui change la donne pour l'Afrique et conquière les nouveaux marchés* ». Ajoutant dans le même sillage, que ce sommet permet de réfléchir aux questions d'affaires en Afrique.

Les dirigeants africains parmi les plus emblématiques de leur génération et issus de quelques 35 pays étaient présents à Alger pour éclairer les débats de leur point de vue et élargir la sphère économique algérienne en développant et en concrétisant des partenariats durables avec les acteurs européens et africains.

Plusieurs sessions plénières étaient au programme parmi elles, un atelier Digital animé par Karim Cherfaoui PDG du fournisseur VSAT Divona avec un panel composé de Fatoumata Ba, rectrice marketing de Jumia Group au Sénégal. Mahdi Gherbi, PDG d'Afrique Invest Tunisie. Amar Khadraoui, DG de Asmos Consulting, Hassen Khlifati, PDG d'Alliance Assurance. Dennis Makori, PDG d'Onfon Media au

la technologie et tout cela a un impact positif sur l'industrie numérique.

D'autres questions furent également posées sur comment les banques et institutions financières envisagent d'accompagner les entreprises dans leurs transformations digitales concluant leurs interrogations par le fait que les banques doivent se réinventer avant d'accompagner les autres entreprises.

Un topo sur les atouts des entreprises africaine dans la finance technologique a également suscité l'engouement des panélistes et chacun d'eux est revenu sur le constat qu'il a fait dans son pays et son expérience professionnelle.

L.T



LA CYBER SÉCURITÉ DANS LA RÉGION META EN DISCUSSION À VIENNE !



Pour son week-end annuel de la cyber-sécurité qui s'est tenu à Vienne il y a quelques semaines, Kaspersky Lab avait réuni des experts de la société, des journalistes dont NTIC Magazine et des invités du monde de l'entreprise venus du Moyen-Orient, de Turquie et d'Afrique. L'occasion pour les experts de la firme de présenter les tendances en matière de cyber-menaces et de sécurité au niveau mondial et régional, évoquer les principaux vecteurs de menaces pour les entreprises dans ces régions, en particulier dans les secteurs industriels et financiers. Aussi, une attention particulière a été accordée à la protection de équipements connectés utilisés par les individus, les entreprises et les administrations dans le cadre des villes intelligentes.

L'Algérie, pays le plus touché par les cyber-attaques !

Les statistiques de Kaspersky Security Network pour le premier trimestre 2017 ont été communiquées lors de cette conférence, révélant que l'Algérie compte le plus grand nombre d'utilisateurs avec 66,5 % de la population touchée par des menaces locales (des malwares propagés

sur des réseaux locaux, des périphériques USB, CD ou DVD), suivie du Maroc avec 59 %, de la Tunisie avec 57,9 % et de l'Egypte avec 52,8 %. Au Moyen-Orient viennent en tête de cette liste Oman avec 54,6 %, l'Arabie saoudite avec 53,1 % et le Qatar avec 49,8 %.

Par ailleurs, les nombres les plus élevés d'incidents liés à des menaces web ont été relevés de janvier à mars 2017 dans les mêmes pays

d'Afrique : Algérie avec 38,1 % des utilisateurs, la Tunisie avec 32,4 % et le Maroc avec 26,1 % suivis de l'Egypte avec 23,5 %. Au Moyen-Orient, les pays enregistrant le plus de menaces ont été le Qatar avec 29,7 %, l'Arabie saoudite 24,2 % et les Emirats Arabes Unis à 23,6 %. L'Afrique du Sud présente l'un des plus faibles nombres d'utilisateurs touchés dans ces régions (46,8 % par des menaces locales et 12,9 %



des menaces web). En Turquie, 18,8 % des utilisateurs ont été victimes de menaces web et 47,1 % de menaces locales.

La cybersécurité: l'un des plus grands enjeux de la société mondiale

Les experts de Kaspersky Lab avaient passé en revue les cyber-menaces dans la région META déclarant qu'en 2017, 132 million d'attaques ont été enregistrées dans la région. Cela s'explique par le fait que les attaques ciblées sont un type de menace cybernétique qui s'est développée très rapidement au cours des dernières années, en termes de nombre et de sophistication et cela sur la base de notre intelligence. Ces derniers avaient classifié ces attaques en trois grandes catégories : Les menaces connues, les menaces inconnues et les attaques ciblées.

Les attaques connues sont décrites comme des logiciels malveillants génériques, des attaques de phishing... qui représentent environ 70% de toutes les attaques auxquelles sont confrontées les entreprises aujourd'hui. Les menaces inconnues quant à elles sont liées à de nouveaux programmes malveillants. Pour leur part, les attaques ciblées sont des processus continus d'activité non autorisée dans l'infrastructure du système attaqué contrôlé à distance et manuellement en temps réel. Elle se font généralement en passant par quatre grandes étapes : La préparation, l'infiltration, la distribution et enfin l'achèvement de l'objectif

en subtilisant des données sensibles ou en dégradant certaines données.

98.05% des virus mobiles sont sur Android

Les intervenants ont aussi insisté sur le fait que les menaces viennent aussi de nos smartphones, en effets, ils sont des fois plus touchés que les autres terminaux à cause du manque de sécurité. Et 98.05% des virus mobiles sont sur Android, cela s'explique par le nombre important de publicités ou spams qui affichent des liens qui vous demandent de télécharger des applications.

Votre compte bancaire n'est pas à l'abri

Le secteur monétaire était lui aussi au centre des préoccupations et débats, les intervenants ont mis en garde face au risque qu'engendre une utilisation sans prévention des transactions bancaires et des coordonnées bancaires à l'intérieur des mobiles.

Les ransomwares en augmentation exponentielle

Le nombre de notifications de ransomware dans ces régions a augmenté de 36 % par rapport au premier trimestre de l'an passé et selon les experts de Kaspersky Lab, cette hausse va se poursuivre en raison de la propagation du ransomware dans l'écosystème cybercriminel selon le modèle SaaS. En effet, Kaspersky Security

Network a enregistré plus de deux fois plus de chevaux de Troie bancaires (+121 %) que durant la même période en 2016. Le nombre de tentatives d'infection mobile bloquées par les produits de Kaspersky Lab a quant à lui progressé de 150 %.

Par ailleurs, Shehab Najjar, invité spécial de l'événement et chef de l'unité de cyber-contre le terrorisme de CYBERPOL, a déclaré : « *La législation relative à la cybercriminalité est encore en cours d'élaboration à l'échelle mondiale et plus particulièrement au Moyen-Orient et en Afrique. Parallèlement aux progrès des technologies informatiques apparaissent des vecteurs de menaces plus nombreux pour les particuliers comme pour les entreprises. C'est pourquoi il est important de renforcer la sensibilisation à la cybersécurité par des présentations et des recommandations, à l'image du week-end organisé par Kaspersky Lab, afin de contribuer à sécuriser Internet.* »

Ghareeb Saad avait lui commenté qu'au premier trimestre 2017, les auteurs de menaces ont été vus recourir aux malwares effaceurs, ainsi qu'à la criminalité financière. Des malwares sans fichiers sont utilisés dans des attaques menées aussi bien par les auteurs de menaces ciblées que par des cybercriminels en général, ce qui aide ceux-là à échapper aux systèmes de détection et rendent plus difficiles les investigations a posteriori.

L.T

CHEETAH CAR, LA MOBILITÉ NUMÉRISÉE ET FACILITÉE



Votre budget en carburant ne cesse d'augmenter pour votre trajet quotidien, les prix des transports en commun et des taxis vous ruinent, rajoutez à ça le stress des bouchons et le manque significatif des transports en commun dans la plupart des villes d'Algérie. La solution à tous ces tracas peut être le « covoiturage ». Le concept du covoiturage est assez simple, deux personnes ou plus désirant aller à une même destination, se partagent les charges de la navette. En Algérie, même si le covoiturage peine à décoller et malgré les multiples tentatives échouées, certaines entreprises sortent du lot et se démarquent par la qualité de leurs services et leurs stratégies dans le secteur. Parmi elles, Cheetah Car, un site de covoiturage petite ou longue distance qui met en relation les conducteurs et les passagers souhaitant partager les frais d'un même trajet de ville en ville en Algérie. Ainsi que d'autres déplacements courts réguliers ou ponctuels. Ce mois-ci à NTIC, nous nous sommes intéressés à Cheetah Car et sommes partis à la rencontre de son fondateur M. Khier Saidani.

Fondé par Khier Saidani, en 2016, Cheetah Car a su développer un service très simple à forte valeur ajoutée et ayant un impact économique et sociétal assez remarquable.

Pour, M. Saidani, Cheetah Car permet de mettre en relation les particuliers afin qu'ils puissent trouver des personnes pour partager un trajet en Algérie, ainsi qu'au Maroc et en Tunisie. Cheetah Car est donc un site de covoiturage qui met en contact conducteur et

voyageur selon les critères de destination, de date et d'heure de départ mais aussi d'autres critères tel que fumeur ou non-fumeur par exemple. En plus d'être pratique, le service est totalement gratuit.

Nous avons donc rencontré M. Khier Saidani, fondateur de cette plateforme collaborative, qui nous confiera notamment « Bien sûr, nous avons eu des feedbacks par de nombreux utilisateurs me disant qu'il existe déjà par certains sites mais sur notre

site Cheetah Car, nous utilisons beaucoup de fonctionnalités qui différencient des autres. J'ai lancé ce projet pour répondre aux besoins des consommateurs algériens, car il y a beaucoup de changement suite à l'adoption de la loi de finances 2016 et 2017, les prix de du carburant augmentent dans les stations de service, l'encombrement dans la circulation, cela est devenu un calvaire. Cela irrite toute la population algérienne et les gens qui vont au travail ». Entretien



Khier SAIDANI
Fondateur

N'TIC : Quels arguments prônez-vous en faveur du voiturage ?

Khier Saidani: De nombreux arguments solides et essentiels font pencher la balance en faveur du co-voiturage. Tout d'abord, cela fluidifiera le trafic dans les agglomérations et réduira de façon considérable les émissions de gaz qui polluent nos villes. Des gains de temps importants par rapport aux transports en commun, par exemple pour un trajet Alger-Sétif, vous mettrez 3h en voiture mais beaucoup plus avec les transports en commun. De plus, des économies peuvent être faites en partageant les frais entre les conducteurs et les passagers. Autre point important, est que le service de co-voiturage est très utile en temps de grève des transports en commun, (Bus, trains, tramway...).

Ajoutez à cela le fait que le covoiturage est une occasion d'échanger et de faire

connaissance. Cela relève de la convivialité et de la solidarité entre les conducteurs et passagers.

N'TIC : Concrètement comment cela fonctionne ?

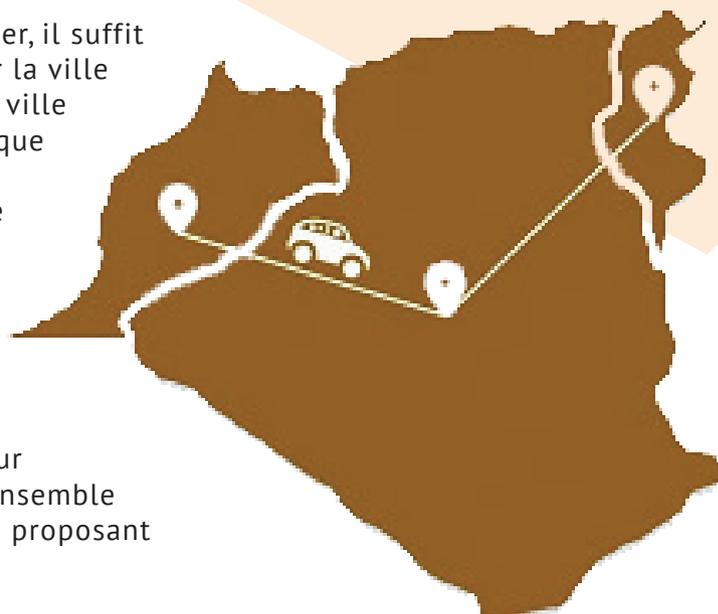
K.S: Pour mieux comprendre le concept du site, il faut tout d'abord se positionner soit côté conducteurs, soit côté passagers. Afin de proposer un nouveau trajet, les conducteurs devront d'abord remplir un formulaire sur la plateforme contenant les détails de votre trajet, à savoir : le type de trajet, les différents itinéraires de départ et d'arrivée ainsi que la date de départ. Une fois cette étape validée, une seconde page apparaîtra, vous devrez alors indiquer le prix par personne, les informations sur le véhicule, et éventuellement le type de bagages pris en compte et d'autres détails supplémentaires. Une fois ces informations publiées, le conducteur accèdera à une page qui confirme la publication de son trajet avec succès.

Pour un passager, il suffit juste de définir la ville de départ et la ville d'arrivée ainsi que la date et la tranche horaire précise à laquelle vous souhaitez vous déplacer. Cheetah Car leur proposera un ensemble de conducteurs proposant

une offre qui leur correspond et qui répond à leurs critères. Avec une particularité, s'il n'existe aucune offre répondant à leurs besoins de mettre en place une alerte. Une fois le trajet trouvé, il suffira de réserver le trajet d'une manière sécurisée en fonction de l'option choisie par le conducteur, avec comme gage de confirmation, les coordonnées du conducteur afin d'échanger avec lui au préalable au sujet du trajet.

N'TIC : Comment être sûrs que les trajets de vos utilisateurs se déroulent sans problème ?

K.S: Bien évidemment, la sécurité de l'ensemble de nos utilisateurs est notre priorité. Pour la garantir, nous mettons à disposition de nos clients un espace de réclamation afin de signaler tout type de difficultés rencontrées lors d'un trajet. Aussi, les utilisateurs pourront évaluer le conducteur afin de participer au bon fonctionnement du concept.



Réduisez vos frais de route...



N'TIC : Comment les conducteurs touchent-ils leurs commissions ?

K.S: Les conducteurs recevront les paiements de leurs passagers pour chaque trajet de la part de Cheetah Car. Bien-sûr après avoir au préalable, soustrait les frais du service de plateforme covoiturage que nous prenons sur chaque trajet, cela varie entre 7 à 15% de frais, inclus dans le prix du trajet.

N'TIC : Comment voyez-vous Cheetah Car dans un proche avenir ?

K.S: D'autres projets aussi innovant les uns les autres sont à venir sur notre site de co-voiturage en Algérie. Bien que nous soyons conscients que l'absence du système de

paiement électronique dans notre pays nous retarde un peu mais c'est pour très bientôt et nous en sommes confiants. En attendant, les passagers paient sur place avec le conducteur après avoir effectué leur trajet.

L.T



MM EXPO

MAGHREB MOBILE EXPO
20 - 22 Septembre 2017
Centre International Des Conférences Alger



LA GSM ASSOCIATION (GSMA) EST UNE ASSOCIATION QUI REPRÉSENTE 850 OPÉRATEURS DE TÉLÉPHONE MOBILE À TRAVERS 218 PAYS DU MONDE. DE PLUS, ELLE COMPTE PARMI SES MEMBRES 200 FABRICANTS ET AUTRES INDUSTRIELS DU SECTEUR TRAVAILANT SUR LA FAMILLE DES STANDARDS DE RÉSEAU MOBILE DÉFINIS PAR LE 3GPP : GSM ET DÉRIVÉS (EDGE), UMTS (WCDMA) ET LTE.



MMAGHREB MOBILE EXPO

EST UN ÉVÉNEMENT INTERNATIONAL QUI REGROUPE PLUS DE 20 PAYS (MAGHREB, AFRIQUE, EUROPE, ET ASIE) AVEC PLUS DE 100 ENTREPRISES SPÉCIALISÉES DANS LES SECTEURS DE LA TÉLÉPHONE NOUVELLE GÉNÉRATION, ET LES TECHNOLOGIES MOBILE

MAGHREB MOBILE EXPO



ENTRETIEN AVEC GHAREEB SAAD, SENIOR SECURITY RESEARCHER CHEZ KASPERSKY LAB



Ghareeb SAAD
Senior Security Researcher,
KASPERSKY LAB

Dernièrement, une vague de cyber-attaques a paralysé plusieurs pays provoquant des dégâts majeurs. En effet, malgré toute la vigilance dont fait preuve la société mondiale en terme de sécurité informatique, il existe encore des failles de sécurité exploitées par des personnes malveillantes. Pour en savoir plus, nous avons rencontré Ghareeb Saad, Security researcher chez Kaspersky Lab. Entretien.

N'TIC : Comment expliquez-vous que l'Algérie fasse partie des pays les moins sûrs en matière de cybersécurité ?

Ghareeb Saad : Cela peut paraître

tiré par les cheveux mais sachez que les meilleurs hackers de la région viennent d'Algérie, et si vous cherchez bien sur internet, vous constaterez que beaucoup d'Algériens fournissent eux-même les outils nécessaires pour le hacking. Il faut dire que le système d'éducation en Algérie est très bon dans ce domaine et forme des génies en informatique. Malheureusement, très peu d'opportunités d'emploi dans le secteur de la sécurité informatique sont offertes à ces jeunes avec d'excellente compétences, ce qui ne permet pas de catalyser leur talent. Par ailleurs, de nombreuses études



et enquêtes démontrent que la jeune population algérienne est très férue de nouvelles technologies et de réseaux sociaux et c'est donc la raison pour laquelle les attaques sont souvent courantes dans le pays.

N'TIC : Quel secteur est le plus touché par ces attaques ?

G. S : Les utilisateurs lambda sont les plus touchés par les cyber-attaques en Algérie. On retrouve évidemment les attaques sur les informations bancaires avec des malwares, principalement infectés à travers les



réseaux sociaux mais aussi à travers ce que l'on appelle dans le jargon les infections locales : Clés USB...

N'TIC : Nous vivons dans une ère de globalisation, et on entend tous les jours des histoires de cyber attaques et de guerres 2.0. Devrions-nous être paranoïaques en utilisant internet ?



de perdre une somme d'argent ou des données personnelles ? La réponse est évidente. Imaginez aussi qu'une personne prenne le contrôle de votre compte Facebook et se mette à poster des choses qui nuisent à votre réputation... Imaginez aussi que vous soyez un chercheur et que votre laptop soit infecté par un ransomware et que vous perdiez toutes vos données ? Ce que j'essaie de faire passer comme message et que les utilisateurs doivent être conscients des risques et doivent comprendre ce que la technologie peut procurer comme avantages et quels en sont les risques.

N'TIC : Comment pouvons-nous prévenir les attaques de type Ransomware, comme celle survenue il y a quelques semaines ?

Les sauvegardes en externe sont très importantes. La seconde chose est d'être très prudent. Si vous recevez un message d'un inconnu et que vous pensez que cela peut vous infecter et encrypter vos fichiers, ne cliquez pas. Si vous recevez un email avec une pièce jointe d'une source que vous ne connaissez pas, n'ouvrez pas le contenu. Aussi, une chose importante à faire est de mettre à jour son système d'exploitation et ses navigateurs assez régulièrement, si vous utilisez d'autres logiciels : Office, Lecteurs PDF..., faites régulièrement des mises à jour. La dernière chose est d'utiliser un antivirus qui peut détecter le malware avant que vous ne soyez infecté.

Chez Kaspersky, nous travaillons sans relâche afin de fournir des solutions en ligne gratuites pour mettre fin aux Ransomware.

G.S: La principale chose à faire face aux Ransomwares est de sauvegarder vos données en externe. Il existe aujourd'hui des logiciels qui permettent de faire des sauvegardes assez facilement ou bien avec des disques durs externes.

G.S: C'est un compromis à faire que de choisir entre accessibilité et sécurité. A un certain moment, on est contraint à utiliser la technologie, ce n'est pas une option. Il faut faire un mix, utiliser la technologie, mais être conscient des risques encourus. Laissez-moi vous donner un exemple dans notre région : Quand vous parlez avec quelqu'un des cyber-risques et cyber attaques, il vous dira, je n'utilise pas de carte de crédit en ligne ou des coordonnées bancaires, rien ne peut m'affecter, je n'ai rien à perdre. Je réponds généralement avec une question : est-il plus grave



DIGITAL BUSINESS DAYS : LA TRANSFORMATION DIGITALE AU COEUR DES STRATÉGIES D'ENTREPRISE

Dossier réalisé par : Meziane Rabah

Les entreprises ne doivent surtout pas laisser passer les opportunités offertes par le numérique et la transformation digitale ne doit plus être ignorée à l'ère de l'évolution de plus en plus rapide des nouvelles technologies. Et les experts sont unanimes à ce sujet. Lors de la première édition des Digital Business Days (DBD), organisés par N'TIC Magazine, qui s'est déroulée le lundi 8 mai 2017 à l'hôtel Sofitel Hamma Gardens (Alger), des intervenants, experts en transformation et maturité digitales et spécialistes IT, n'ont pas manqué de souligner l'impératif de s'adapter à « ce monde qui bouge » au risque de laisser des plumes.



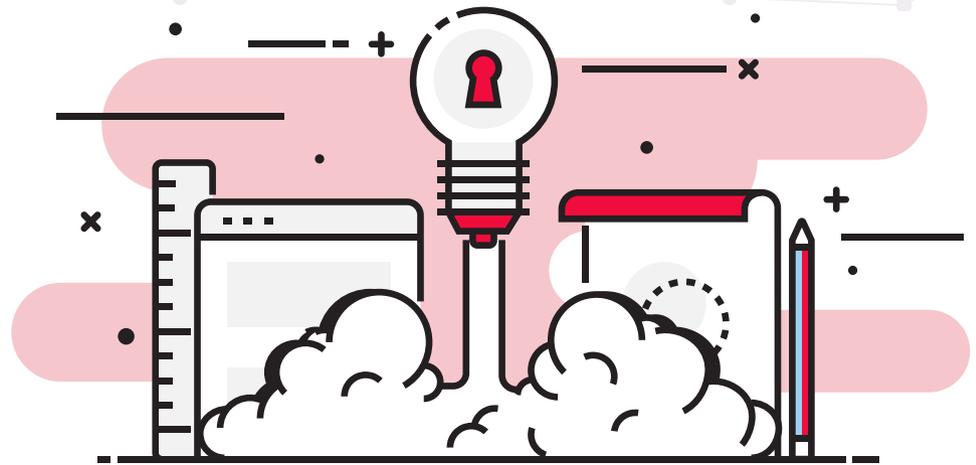
**Digital
Business
Days**



Lors de la conférence plénière qui a eu comme principale thématique : « *le rôle des Directeurs des systèmes informatiques (DSI) dans la transformation digitale au sein des entreprises et des organisations* », des experts comme Imed Ben Rhouma, Jean-Luc Achard et El Hachemi Benali ont à tour de rôle expliqué comment les entreprises pourront réussir ce processus, le maîtriser dans une phase de maturité pour récolter des retours sur expérience positifs.

Imed Ben Rhouma est expert en maturité digitale et CEO du cabinet DiguIt'All, spécialisé notamment dans le conseil et l'audit. Il explique ainsi que le Directeur des systèmes informatiques doit axer le processus de transformation digitale sur quatre « *lignes directrices* », qui constituent les Technologies de l'information et de la communication (TIC), en l'occurrence les réseaux sociaux, la mobilité, les objets connectés et les Big Data.

MOBILITÉ, RÉSEAUX SOCIAUX, IOT ET BIG DATA



Cet expert de renommée internationale a estimé que le DSI est comme la « *boussole* » dont ont besoin les entreprises, pour « *naviguer dans le monde vaste et perturbateur* » que constitue le numérique. « *Ne pas*



avoir une page Facebook, Twitter ou LinkedIn et exister sur les réseaux sociaux est un handicap pour les sociétés », a d'emblée déclaré M. Ben Rhouma. Il a fait remarquer que ces technologies permettent aux entreprises de suivre les tendances du marché

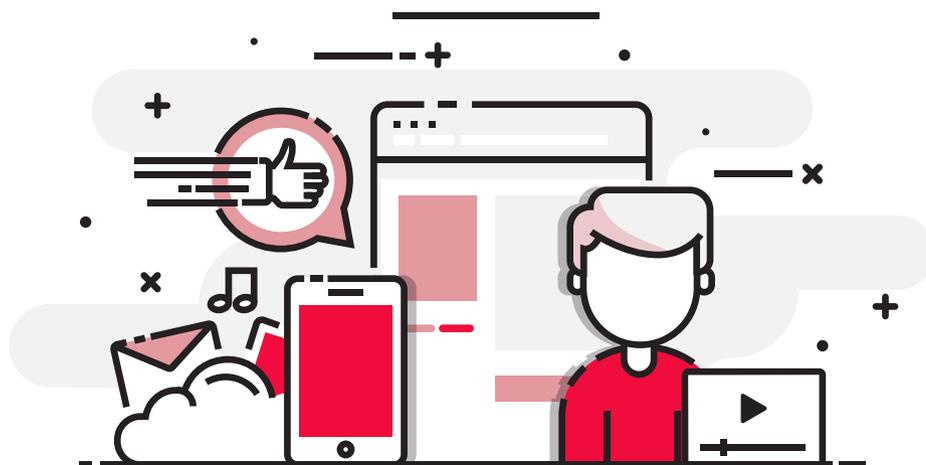
en temps réel, de comprendre les besoins des clients en leur donnant la parole et améliorer de cette manière leur réputation et leur image.

Le deuxième axe sur lequel doit se baser la transformation numérique selon M. Ben Rhouma est la mobilité « *des réseaux, des technologies ou des techniques* ». Cet intervenant estime que ce concept peut avoir un impact positif sur le management de l'entreprise. « *Il faut injecter de la mobilité dans les sociétés, pour aérer et bousculer la manière de travailler. Il faut encourager vos employés à travailler différemment* », recommande-t-il.

Les objets connectés, que le CEO de DiguIt'All qualifie de «



pont » entre un monde physique et le monde numérique ainsi que les Big Data sont les deux autres canaux que le Directeur des systèmes informatiques doit intégrer dans la transformation digitale de l'entreprise. M. Ben Rhouma a d'ailleurs prôné



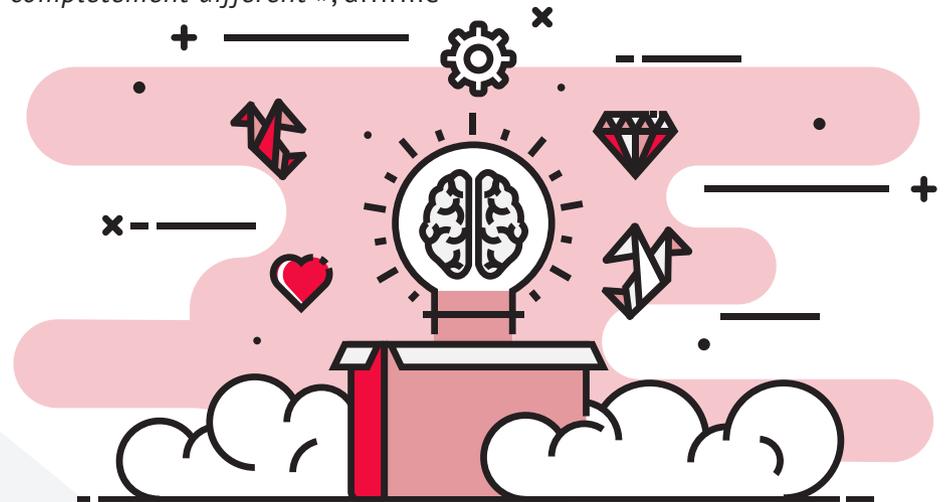


Le recours au cloud chez les entreprises. Un avis que partage Zine Seghier, CEO du cloud provider « Issal » qui estime que le cloud computing donne la possibilité aux entreprises et autres organisations la possibilité de consommer de l'informatique sans la posséder, s'épargnant ainsi des soucis de plus. Un processus qui exige de l'innovation, voire la refonte du management, souligne-t-on. Le DSI doit suivre ces technologies, pour profiter « *d'un gisement immense d'opportunités, techniques et business* », estime le même intervenant, avant de conclure que la transformation digitale nécessite des « *retouches* » sur plusieurs approches, d'abord technologique, humaine et ensuite managériale.

UN NOUVEAU MANAGEMENT, UN « MINDSET »

Une opinion partagée par Jean-Luc Achard, ex-Directeur des systèmes informatiques chez Virgin Mobile qui a rapporté l'expérience de digitalisation vécue par cet opérateur dans un paysage numérique français totalement transformé par la venue de Free Mobile. Jean-Luc Achard souligne que la transformation digitale est un changement profond chez les

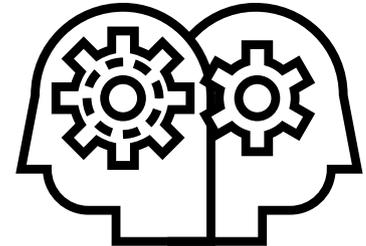
entreprises. Il a expliqué lors de son intervention qu'il s'agissait d'un « *tout autre process de travail et d'une transformation profonde du mode de fonctionnement* ». M. Achard a ainsi souligné que cette transformation ne se limite pas uniquement aux outils et autres aspects techniques. « *C'est tout un mindset, un mode de travail complètement différent* », affirme-



t-il. L'ex-DSI chez Virgin Mobile souligne ainsi que la transformation digitale doit entraîner plusieurs « *valeurs* » de management, inhérentes aux technologies de l'information et de la communication. Rappelant que le client, qui peut désormais exprimer sa satisfaction ou son mécontentement, doit être au centre de toutes les préoccupations, M. Achard juge que le DSI se doit d'être « *fiable, réactif et agile* » face aux contraintes techniques tout en

garantissant une organisation productive.

Cet expert français a ajouté que la gouvernance, des outils mais également des ressources



humaines, est un autre levier de transformation digitale chez les entreprises. En se référant à son expérience, il a alors prôné une organisation adaptée par centre d'activité. M. Achard a expliqué

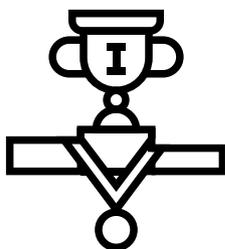
lors du débat qui a suivi la grande conférence des DBD que cette gouvernance se base ainsi sur divers départements. De « *Business relationship management* », des « *skills centers* » et de « *Qualification et support* », à titre d'exemple.

L'ex-DSI a ajouté que le personnel du Business relationship management se doit « *de comprendre les besoins des clients avant de les traduire en expressions informatiques* ». Le



deuxième département, des skills centers, composé d'experts, doit s'appliquer sur la réalisation de la partie technique. Quant au troisième département, il est chargé de vérifier la qualité des services fournis, en amont et en aval, a expliqué M. Achard. "Leur première action la matinée, par exemple, aller sur Facebook voir les messages des clients et détecter les problèmes". Le même intervenant insistait de ce fait sur la réactivité des skills centers face à ses contraintes, soulignant une communication transversale, en boucle continue, entre les métiers des Systèmes informatiques.

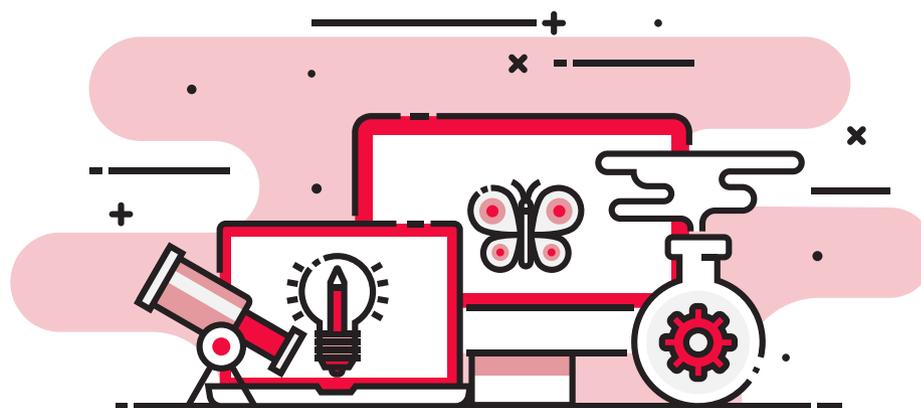
DES EXPÉRIENCES ALGÉRIENNES RÉUSSIES



El Hachemi Benali est quant à lui revenu sur une expérience algérienne de transformation

digitale réussie pour partager un retour d'expérience. Ce CEO de CM Consulting, cabinet de conseil en management des TIC, a raconté comment IMPSA,

transformation digitale, à augmenter son chiffre d'affaires d'au moins 20% (*lire entretien*). Autre expérience réussie, celle de l'assureur de personne Macir



un répartiteur en produits pharmaceutiques, a misé sur la transformation digitale pour développer son activité. El Hachemi Benali a expliqué que IMPSA a ainsi opté à une technologie d'intégration de progiciel de gestion intégré pour gérer, centraliser et simplifier la gestion des commandes de ses 1000 clients.

Le même intervenant a expliqué que ce groupement pharmaceutique a réussi, à peine une année après avoir fait le pari de la

Vie qui a réussi à capitaliser sur sa politique de digitalisation en transformant son site web en une plateforme souple et agile depuis l'adoption du e-payment. Résultat : ce sont pas moins de 500 contrats qui ont été payés par CIB et 1200 devis émis depuis. (*lire entretien*)



Mokhtar Benali (CM Consulting) : « Grâce à la digitalisation, le chiffre d'affaires de IMPSA a augmenté d'au moins 20% »



Mokhtar BENALI
Directeur Général CM Consulting

N'TIC : Pouvez-vous nous présenter cette expérience de digitalisation du répartiteur en produits pharmaceutiques « IMPSA » ?

Mokhtar Benali : Parmi la cinquantaine de répartiteurs en produits pharmaceutiques qui existent à l'échelle nationale, IMPSA est une entreprise relativement jeune qui a essayé de voir le business autrement grâce à la digitalisation en s'ouvrant à ses clients et partenaires. En clair, IMPSA est allée chercher de la croissance là où on ne pensait pas la trouver auparavant.

Nous avons accompagné IMPSA dans son effort de digitalisation avec la mise en place d'une solution B2B qui permet, non pas d'être réactif, mais plutôt proactif. Il s'agit d'une plateforme qui permet de voir tous les arrivages qui sont publiés en instantané et les clients et partenaires ont quasiment 24h/24 pour prendre leurs commandes et voir l'état de suivi de cette commande.

N'TIC : Comment s'est faite cette transformation digitale et comment peut-on mesurer ses retombées ?

M.B : IMPSA était notre client à l'origine. Je dirais que nous étions ouverts à faire beaucoup de choses avec lui et on est capable de faire beaucoup plus de choses à l'avenir. Pour le projet de digitalisation, je dirais que c'est un investissement que quelque part on a partagé. D'ailleurs ils ont acquis l'exclusivité sur une période de temps, parce qu'ils voulaient être les premiers sur le marché. S'agissant des retombées, oui effectivement, depuis huit mois après la mise en place de la solution, il a été constaté au moins 20% d'augmentation du chiffre d'affaires du répartiteur. Il y a pas moins de 1000 officines qui sont connectées au quotidien.

N'TIC : Avez-vous d'autres solutions ?

M.B : On essaye dans le domaine pharmaceutique de brasser large. C'est-à-dire capter tout ce qui se passe sur les réseaux sociaux dans ce genre d'activité. Il s'agit d'ouvrir la plateforme de notre client d'une manière plus large aux officines. En clair, c'est permettre d'avoir carrément l'outil de gestion de l'officine intégré à la plateforme du répartiteur pour justement avoir à n'importe quel moment le cas d'utilisation du produit au final.

Parce que vous savez, quand le

répartiteur distribue ses produits aux officines, il ne sait pas finalement ce qui va advenir de ce produit là. L'officine le saura, mais malheureusement la remontée d'informations fait souvent défaut. Notre objectif est d'avoir une remontée d'information au niveau des laboratoires qui eux-mêmes la reportent au niveau du gouvernement. Nous voulons à terme une solution globale pour fiabiliser tout le système de prévision et de budget de l'État en termes de dimensionnement des stocks de sécurité des médicaments en Algérie.

N'TIC : Quels sont les autres secteurs demandeurs de digitalisation ?

M.B : Nous activons depuis 14 ans dans le monde de l'intégration des solutions ERP, conseil en organisation et gestion d'entreprise. Aujourd'hui nous suivons tout simplement les évolutions de notre environnement. Et la digitalisation n'est qu'une évolution naturelle.

Nous constatons que les métiers structurés et réglementés comme l'industrie pharmaceutique sont les plus enclins aux projets de digitalisation. On peut aussi noter comme secteur clé qui va embrasser facilement ce genre tendance, le e-commerce, grâce à l'amélioration de la qualité de la connectivité et le secteur bancaire qui a beaucoup de retard à rattraper en matière de modernisation des systèmes d'information.

Hakim Soufi, PDG de Macir Vie : **« La digitalisation a transformé en profondeur notre compagnie en lui permettant des économies d'échelle dans tous les domaines »**



Hakim SOUFI
Président Directeur Général de Macir Vie

N'TIC : Vous êtes l'un des premiers assureurs algériens à mettre en place une politique de digitalisation, pourquoi ce choix pour un assureur ?

Hakim Soufi : Ce choix a été pris comme objectif à atteindre dès le début de notre mise en activité en août 2011. En effet, nous voulions absolument mettre les jalons et négocier notre virage numérique car nous savions quels en étaient les conséquences positives sur notre organisation tant en termes de productivité, de transparence, d'efficacité et de traçabilité, pour nous en tant que compagnie comme pour les clients qui ont désormais la main sur leurs souscriptions. Ainsi, ce n'est pas un choix décidé à la légère, c'est pour nous un choix stratégique majeur pour être d'une part les

meilleurs et d'autre part une compagnie enracinée dans son époque.

N'TIC : En quoi consiste réellement cette politique de digitalisation ?

H.S : Premièrement, cette politique consiste à analyser nos forces et nos faiblesses dans le domaine informatique et donc auditer nos infrastructures existantes. La seconde étape consiste à combler nos failles de sécurité et prévenir d'éventuelles intrusions. C'est ce que nous menons actuellement avec la société Realistic Security. La troisième étape est d'identifier tous les produits que nous commercialisons actuellement et de les adapter en langage informatique de telle sorte à ce qu'ils soient introduits dans notre écosystème informatique directement sur notre site web. Et enfin, la quatrième étape et la non moins plus importante est de faire monter en force notre site web en le modifiant tant dans sa structure que dans ses fonctionnalités et la première d'entre elles est d'en faire un site web marchand. Sur cette dernière étape, nous avons commencé le travail et il est désormais opérationnel puisque le site permet aujourd'hui la souscription en ligne des assurances voyages.

Néanmoins, je dois vous préciser que tous les contrats d'assurance voyage sont, depuis le lancement de notre plateforme en partenariat avec Société Générale Algérie et la SATIM à qui je rends hommage pour tout le fabuleux travail effectué, acceptés par le consulat de France en Algérie et toutes les chancelleries européennes car conformes à l'article 15 du code des visas Schengen.

De plus, pour plus de sûreté et dans le cadre de la satisfaction, pleine et entière, de notre clientèle vous pouvez vous rendre sur la page du consulat de France en Algérie (<https://alger.consulfrance.org/Visas-l-ASSURANCE-VOYAGE>) vous y trouverez la liste de toutes les compagnies d'assurance de personnes validées par le consulat à émettre des assurances voyages, dès que vous trouverez Macir Vie il y'aura un lien (<https://www.macirvie.com/souscription/>), qui en cliquant dessus, vous amènera sur la page de souscription de notre site et ça en soi confirme, si besoin est, que tous nos contrats sont acceptés par le consulat et TLS Contact. Enfin, cet effort de digitalisation offre à la clientèle la possibilité de souscrire H24 et 7j/7 à leurs assurances voyages depuis n'importe quel smartphone, tablette, ordinateur portable ou PC de bureau sans avoir donc



à se déplacer avec un avantage de taille puisque une réduction de 15% sur le tarif en vigueur est octroyé à vie pour toutes souscriptions faites sur le site. Voilà le cœur même de notre stratégie de digitalisation et nous en sommes très fiers.

N'TIC : Comment cette digitalisation a-t-elle transformé votre entreprise ?

H.S : Je vous répondrais simplement, la digitalisation a transformé en profondeur notre compagnie en lui permettant de faire des économies d'échelle dans tous les domaines. Je vous donne un exemple nous avons introduit les process de voix sur IP au niveau de notre standard ce qui a eu pour conséquence une baisse drastique des dépenses téléphonique à l'échelle de la compagnie. Autre exemple, nous avons édité une charte de sécurité informatique qui émet des procédures claires dans le domaine de la sécurité

relative à l'utilisation de l'outil informatique ce qui a diminué la facture énergétique de notre siège. De plus, nous sommes en cours d'introduction de la GED qui nous permet une traçabilité complète de nos documents et un partage adéquat avec des degrés d'habilitation pour chaque collaborateur ce qui a eu pour conséquence une diminution des coûts de gestion par dossier pour l'entreprise. Et enfin, nous poursuivons cette stratégie en nous ayant adjoint la collaboration avec notre consultant exclusif la société MEDCS pour pouvoir offrir un panel de services intranet à l'ensemble de nos clients.

Ainsi, la transformation digitale de l'entreprise a modifié le comportement des collaborateurs qui sont de plus en plus connectés et surtout répondent à la clientèle de plus en plus vite et de manière beaucoup plus précise avec la capacité de transférer des fichiers grâce à nos solutions de mobilité, notamment pour

les commerciaux qui ont désormais la capacité d'agir sur tout le territoire national ce qui a provoqué une croissance sur certaines branches de notre activité. En conclusion, cette stratégie est payante puisque depuis 2011 nous avons une montée en puissance de l'utilisation des outils informatiques au sein de notre organisation qui a engendré de la croissance d'une part et des baisses de nos frais fixes d'autre part, ce ratio combiné a permis au final une élévation significative de notre ROI.

N'TIC : Quelles sont les retombées palpables de cette transformation ?

H.S : Je n'ai pas le recul nécessaire pour faire un bilan d'étape vu que nous avons lancé l'e-payment que depuis trois mois en revanche ce que je peux vous dire c'est qu'habituellement nous avons 4.000 visites par mois sur notre site web avant le lancement de l'e-Payment, 06 jours après son lancement nous avons enregistré 5.000 visites c'est une grande victoire. Je ne vous parle pas des remontées clientèles qui ont été ravis par la souplesse et la facilité d'utilisation du site et de la plateforme de paiement online. Enfin, nous avons enregistrés en 30 jours 500 contrats payés par CIB et 1200 devis émis. Mais attention, nous ne nous reposons pas sur nos lauriers c'est le début d'une grande et belle aventure et le vrai travail commence maintenant.

Communication made possible

Internet - Telephony - National and international private networks



www.slc.dz
+213 (0) 982 20 20 20



www.divona.dz
+213 (0) 982 222 222

VERS UN ÉCOSYSTÈME .DZ



Samir ROUABHI
Entrepreneur, Coach en entrepreneuriat

UN TERRITOIRE

Un écosystème startup c'est d'abord un territoire. Réel. Physique. Un espace géographique qui héberge les startups et un terreau fertile pour leur croissance et leurs synergies. Ne pas s'y tromper : le territoire n'est pas un pays. Tous les écosystèmes de la planète sont au maximum une ville, voire un quartier. Pour favoriser les échanges, et pour mutualiser les ressources, les startups sont sur des territoires denses voire la promiscuité. La politique doit se pencher sur les quartiers et ne pas traiter un pays aussi vaste que le nôtre de façon uniforme.

La plupart des écosystèmes dans le monde ont poussé dans des espaces confinés, avec au moins un avantage concurrentiel : proximité avec les universités, pôle scientifique, financier ou industriel. Sidi Abdallah à Alger, pour être une région excentrée, enclavée et faiblement équipée, a une

L'Algérie, c'est des startups mais pas d'écosystème. Mais alors, qui doit exister avant l'autre, l'œuf ou la poule ? Plus sérieusement, que doit-on faire pour favoriser l'émergence d'un écosystème viable ?

J'ai récemment eu de longues discussions avec un ami de la Silicon Valley et de ces échanges je me suis forgé quelques idées de ce que devrait être un écosystème startup en Alger. Je fais exprès de ne pas parler ici de financement. On en reparlera un jour.

forte capacité d'extension. C'est un atout indéniable.

LES INCUBATEURS

Les incubateurs, accélérateurs ou quoiqu'on les appelle, représentent le lieu physique (parfois virtuel) qui réunit les startups, leur donnant visibilité et favorisant les échanges. Il existe sur Alger 8 incubateurs avec des degrés différents de développement. Entre l'incubateur du CDTA qui vient de lancer sa première startup et l'incubateur du cyberparc Sidi Abdallah, en passant par des initiatives privé-public, il reste encore énormément de places à prendre dans ce domaine. Il est absolument essentiel que ces lieux soient fortement connectés à d'autres écosystèmes, pour valider, échanger et se stimuler mutuellement.

SUR QUELS SUJETS TRAVAILLER ?

Qui décide pour l'écosystème doit se spécialiser dans tel ou tel domaine où il est censé avoir un avantage concurrentiel ? Deux hypothèses : Top-Down (les thèmes sont décidés d'en haut, favorisés au détriment des autres) et Bottom-Up (l'écosystème s'organise tout seul à trouver ses thèmes de prédilection) Autant la première est absolument inenvisageable chez nous, autant la seconde doit être balisée. Il

est désormais évident qu'il ne faut plus travailler sur des sujets qui accentuent notre retard technologique. L'unique façon de réduire notre dépendance est de n'aborder que des sujets de pointe : IA, IoT, Fintech, BigData, VR, véhicules autonomes,...

L'open source est une mine de projets viables : la startup ISINIAA du CDTA a utilisé le projet OpenStack dans le but de créer une solution cloud algérienne. Automotive Grade Linux est une plateforme qui sert de standard commun pour le développement de véhicules connectés, ... Exploiter ces projets pour le développement de produits locaux de pointe et adaptés est la chose la plus indiquée. Certains thèmes ont un effet de levier incroyable sur l'économie. L'introduction de la technologie dans un domaine a des effets inattendus. Une expérience a prouvé récemment que 5% de voitures autonomes dans un circuit faisaient disparaître les bouchons et réduisaient la consommation de carburant de 40%. Magique ?

AIDES PUBLIQUES

Pour lancer un écosystème, les états ont recours aux aides publiques. Parfois, malgré une volonté publique, peu de résultats tangibles sont produits, comme cela s'est longtemps produit à Hong Kong en raison de la concurrence régionale et la proximité

avec Shenzhen.

La difficulté pour l'état est, dans un contexte de ressources limitées, de jongler avec deux objectifs contradictoires : la mission de service publique de stimuler et promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes d'une part et celui de cibler les projets les plus prometteurs pour leur donner ressources et visibilité d'autre part.

J'ai vu l'incubateur de Sidi Abdallah passer en quelques années d'une politique sociale indiscriminée avec un taux d'abandon très élevé à une politique audacieuse et sélective. Le chemin reste long mais le cap semble pris.

RISK REWARD

Créer une startup est pénible. Très pénible. C'est d'abord énormément de travail. Beaucoup d'efforts physiques et intellectuels : 18 heures par jour pendant plusieurs années en moyenne pour faire décoller son projet. C'est également très coûteux : avant d'avoir un produit commercialisable, il y a des années de salaires d'une équipe et de charges à payer. C'est énormément d'argent. C'est enfin beaucoup d'échecs et de frustrations : le nombre de produits qui finissent au cimetière des produits inachevés ou sans clients est impressionnant.

Pour que créer une startup reste quand même et malgré tout un objectif intéressant et viable, voire attirant, il faut que le bénéfice en cas de succès soit extrêmement élevé : c'est l'effet "ticket de loterie". Il faut que les réussites soient très exposées. Il faut en avoir quelques-unes qui soient soutenues jusqu'à un développement

international et qu'elles servent de locomotive à l'écosystème. Il est absolument indispensable que l'étudiant ou le diplômé qui se lance dans la réalisation de son produit aujourd'hui ait en ligne de mire des réussites comme DailyMotion, TheLandingClub, Criteo, VentePrivee ou même NeverEatAlone à l'algérienne.



ET LA RÉGLEMENTATION ?

Les endroits où les solutions les plus innovantes et les plus audacieuses sont apparues sont ceux-là même où la réglementation est la plus flexible. Dans certains cas, l'avancée se produit grâce aux individus franchissant des limites floues de la loi, la poussant à se réformer en la mettant devant le fait accompli. On dit en effet, qu'un entrepreneur est quelqu'un qui trouve plus facile de s'excuser que de demander la permission. Comment peut-on parler de financement participatif, de cryptomonnaie, de m-payment, de véhicule autonome ou d'autres projets qui façonnent le paysage technologique, dans un contexte où tout est interdit sauf ce qui est explicitement autorisé ?

Je ne crois pas prendre trop de risques en affirmant que nous évoluons dans l'un des cadres législatifs les plus rigides qui soient. J'ai dit par le passé que la frilosité – l'agressivité – du législateur a condamné à jamais notre pays à la dépendance technologique. J'étais malheureusement en dessous de la vérité : si le e-payment a été

explicitement interdit pour le privé, cela n'a pas seulement condamné l'entrepreneuriat dans le e-payment. Il a également bloqué tous les domaines connexes comme le e-commerce, la logistique, les cryptocurrencies ou le financement participatif. Nous demeurons en retrait de tout ce mouvement mondial.

Parlons de l'agressivité du législateur et jugez-en : la commercialisation d'un produit contenant une balise gps nécessite un agrément impliquant les ministères de l'intérieur, des télécoms, de la défense et de la justice et la procédure, quand elle aboutit, dure en moyenne 2 années. Non seulement c'est totalement incompatible avec le cycle de vie d'une startup mais plutôt que de favoriser les projets les plus innovants, favorise ceux ayant l'accès le plus facile à ces ministères.

J'ai failli m'effondrer, étouffé par de la mie de pain, lorsque j'ai entendu notre ministre expliquer qu'il n'y aura jamais de légalisation du m-payment parce que ceci mettra des milliards dans les poches du privé. N'est-ce pas de l'argent honnêtement gagné contre service rendu à des clients satisfaits ?

LE PRIX DU RETARD

Nous vivons depuis longtemps dans un monde d'interdépendance. Dans ce monde, être en situation de retard technologique a un coût. Prenons l'exemple des appareils de radiologie qui sont 100% d'importation. La génération à venir d'appareil sera orientée cloud, connectée à d'autres systèmes de diagnostic. Si notre infrastructure n'est pas à niveau, on sera obligé de faire appel aux produits legacy de l'ancienne génération, qui seront facturés de plus en plus cher. Mais heureusement, notre pays n'est jamais aussi bon à se transformer que lorsqu'il le fait sous la contrainte.

WANNACRY : UNE MENACE NUMÉRIQUE DES PLUS INÉDITES



Plus de 200 000 machines infectées à travers 150 pays, Wannacry est devenu la préoccupation sécuritaire numérique la plus importante au vu des dégâts infligés sur les particuliers, entreprises et institutions publiques bloquant usines, panneaux publicitaires et hôpitaux. Après avoir chiffré vos données, WannaCry réclamera en premier lieu une rançon de 300\$ payable sous 3 jours. Au-delà de cette limite, le virus augmentera son tarif à 600\$. Au bout de 7 jours le virus menace de supprimer définitivement les fichiers de l'ordinateur infecté.

SOURCE DU MALWARE : NSA ET CORÉE DU NORD ?

Depuis plusieurs jours déjà, la fameuse agence de cyber espionnage américaine NSA est pointée du doigt pour sa responsabilité liée à l'apparition de la menace Wannacry.

En effet, en avril dernier un groupe de pirates nommé *Shadow Brokers* avait révélé bon nombre d'outils de piratage pensés et développés par le NSA et les a mis à disposition de la toile internet.

Cet épisode vient mettre en exergue les dangers liés à la création d'outils de piratage sophistiqués et ravive les critiques envers la toute puissante agence américaine. Aussi, de nombreux acteurs du numérique



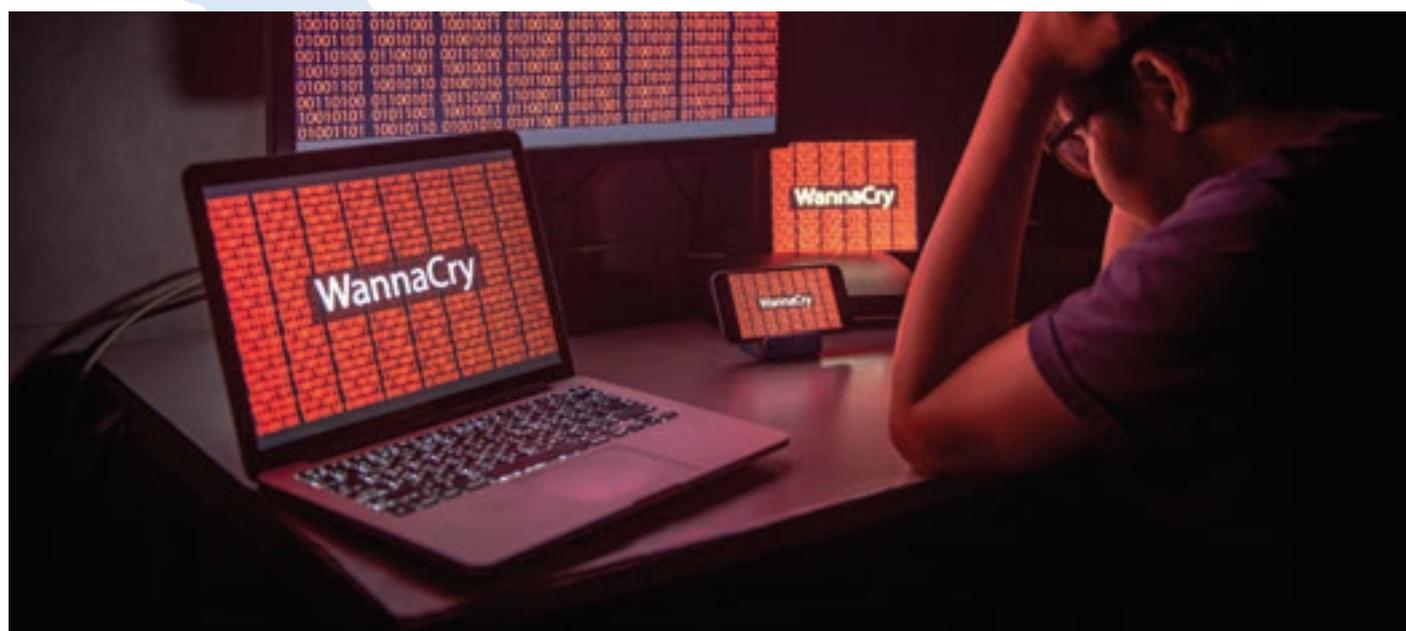


tel que Microsoft appellent à la création d'une « convention de Genève numérique » qui permettra de mieux réguler l'usage d'armes logicielles et d'éviter leur prolifération.

D'autre part, selon la société de sécurité Symantec qui a mené sa petite enquête autour du malware, plusieurs indices mèneraient vers le groupe de hackers nord-coréen Lazarus. Ce groupe qui a orchestré plusieurs attaques spectaculaires par le passé entre autres l'attaque de Sony Pictures en 2014 et l'attaque de plusieurs banques et médias sud-coréens en 2013.

face au malware. En exploitant la brève apparition de la clé privée dans la mémoire vive avant son chiffrement. Par ailleurs, cette solution reste limitée et dépend de l'efficacité de la gestion de la mémoire de windows.

D'autre part, vous pouvez prendre un jeune Anglais de 22 ans pour exemple. Cet employé d'une entreprise de sécurité informatique a permis de stopper la propagation du malware d'une façon assez anecdotique. Après avoir remarqué la présence d'un nom de domaine sans aucun sens



WANNACRY, SIMPLE ET EFFICACE

Wannacry se base sur un procédé assez simple en générant deux clés pour chiffrer les données : une publique et l'autre privée. Cette dernière est elle-même chiffrée dès l'installation du malware permettant aux hackers de détenir une clé maître. Après avoir reçu le paiement de la rançon, cette clé maître est envoyée à la machine, déchiffrant les fichiers pris en otage.

WANNACRY : COMMENT CONTRE ATTAQUER ?

Trois spécialistes : Adrien Guinet, Matthieu Suiche et Benjamin Delpy sont parvenus à trouver une parade au malware à travers un programme permettant aux victimes de déverrouiller l'accès à leurs données, sans payer la rançon.

Cette solution utilise une lacune de windows pour faire

(ifferfsodp9ifjaposdfjhgosurijfaewrwergwea.com) en récupérant une copie du malware, il décide de l'enregistrer pour 10,69\$. En effet, cette adresse jouait le rôle de relais entre le virus et l'ordinateur infecté. A travers son action, il a pu empêcher le virus d'accéder à de nombreux ordinateurs et reçoit même la provenance géographique de chaque infection.

0.1





Des avantages sur l'offre Haya! pour le mois sacré

Ooredoo lance une promotion spéciale Ramadhan et propose le forfait Haya ! 100 et le forfait Haya ! 200, valables du 1er au dernier jour du mois sacré.

Avec cette promotion, Ooredoo offre l'opportunité à ses clients souscripteurs à l'offre Haya ! de profiter de l'Internet et d'appels gratuits durant Ramadhan. Pour plus de flexibilité, Ooredoo propose à ses clients deux formules :

- **Le forfait Haya ! 100** : en rechargeant 100 DA, le client bénéficie d'appels illimités vers Ooredoo et de l'Internet GRATUIT durant 24 heures.
 - **Le forfait Haya ! 200** : en rechargeant 200 DA, le client bénéficie d'appels illimités vers Ooredoo, de 400 DA d'appels et de SMS vers les autres réseaux nationaux ainsi que de l'Internet gratuit valables 24 heures.
- Pour profiter de cette promotion et communiquer librement durant ce mois sacré, le client Ooredoo peut souscrire à l'une des deux formules en composant le code *151# ou en se connectant sur : <http://Choof.ooredoo.dz>.



Mobilis double vos Pass 3G & 4G

A l'occasion du mois sacré de Ramadhan 2017, Mobilis lance plusieurs formules promotionnelles destinées à ses clients des offres prépayées.

Ainsi, depuis le premier jour du mois sacré, Mobilis, a doublé les volumes en data pour tous ses abonnés des offres Internet, en leur offrant un bonus supplémentaire pour tout achat d'un Pass internet 3G/4G, d'une validité allant de 24h à 30 jours selon le pass choisi. Offre valable 21 jours depuis le 1er jour du Ramadhan.

Mobilis a un "Plan 150 Ramadhan" pour vous !

En ce Ramadhan, Mobilis a enrichi la liste de ses plans et donne à ses clients l'opportunité d'adhérer au plan 150 Ramadhan, en utilisant simplement la formule *600#.

Ainsi, pour 150 DA seulement, les clients prépayés Mobilis bénéficieront durant 24 heures de :

- Appels + SMS en illimité vers le réseau Mobilis;
- Facebook et WhatsApp

« Djezzy SMART » arrive !

DJEZZY
جازي

Djezzy, vient de lancer sa nouvelle offre SMART destinée aux clients post-payés grand public.

Simple et innovante, cette nouvelle offre propose 3 forfaits : **Djezzy SMART « S »** : Pour seulement 1300 DA d'abonnement mensuel, vous profitez d'appels en illimité vers Djezzy valables 24h/24, 7Jr/7, de 120 minutes de communication vers les autres réseaux en national et un volume de 3 Go d'internet, le tout, valable un mois.

Djezzy SMART « M » : Pour 2200 DA d'abonnement mensuel, vous profitez d'appels en illimité vers Djezzy, de 360 minutes de communication vers les autres réseaux en national et un volume de 8 Go d'internet avec une validité d'un mois.

Djezzy SMART « L » : Pour 3300 DA d'abonnement mensuel, vous profitez d'appels en illimité vers Djezzy, de 600 minutes de communication vers les autres réseaux en national et un volume de 14 Go d'internet valable un mois

Les nouvelles offres Djezzy SMART sont disponibles dans tout le réseau de vente Djezzy boutiques et points de vente agréés. Pour choisir son forfait, il suffit juste composer *735# et accéder au menu d'activation.



**SIMPLE
RAPIDE
INTUITIF
FLEXIBLE
ET ECONOMIQUE
TRAVAILLEZ MIEUX AVEC
SAP BUSINESS ONE**

AUTOMOBILE | BTPH | INDUSTRIE DISCRETE ET DE PROCESS | DISTRIBUTION | SERVICES ...

CM Consulting & SAP

Accompagnent les Entreprises dans leurs
TRANSFORMATION DIGITALE.



Désormais, toutes les entreprises évoluent dans un monde profondément DIGITALISE par le développement du travail collaboratif, l'intégration des progiciels ERP, l'utilisation d'une plateforme unique qui vous aide à mieux consolider votre activité et à croître d'avantage.

SAP Business One offre les solutions pour aider les PME/PMI, à maîtriser leurs processus, à améliorer leur efficacité et à disposer de l'information nécessaire pour prendre les meilleures décisions. Ainsi, vous vous concentrez sur votre cœur de business sans vous soucier des challenges informatiques.

CM Consulting vous accompagne dans la DIGITALISATION de votre organisation en adoptant les meilleures pratiques managériales qu'offrent les logiciels SAP.

visitez notre site : www.cmconsulting-dz.com





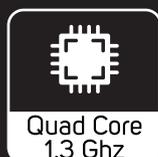
L'Empreinte de la Qualité

LA NOUVELLE TABLETTE G7050 DÉBARQUE CHEZ IRIS

Elle a été présentée en avant-première lors de la Foire Internationale d'Alger en mai dernier, il s'agit de la nouvelle tablette G7050 d'Iris, compatible 4G.

La tablette G7050 d'Iris tourne sous le système Android 6.0 et présente un écran IPS LCD de 7 pouces qui permet une qualité d'image optimale. Elle promet également une expérience rapide et fluide avec un processeur quad-core de 1.3 Ghz. Pour immortaliser vos meilleurs moments, cette nouvelle tablette d'IRIS est équipée de deux capteurs photo de 2 Mégapixels à l'avant et 5 MP à l'arrière.

Elle vous permettra également d'utiliser deux SIM avec sa caractéristique double SIM. Pour le stockage, ce nouveau produit Iris possède une mémoire vive de 1Gb ainsi que 8 Gb de ROM. Enfin, côté autonomie, la G7050 de Iris dispose d'une capacité d'énergie avec une batterie de 2700 mAh. Bref, un concentré de technologies qui vous permettront de naviguer partout sur internet puisqu'elle compatible avec le réseau 4G.



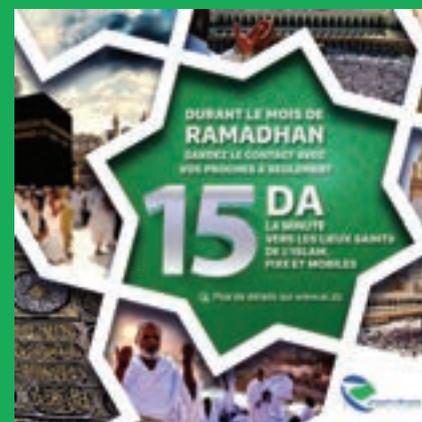
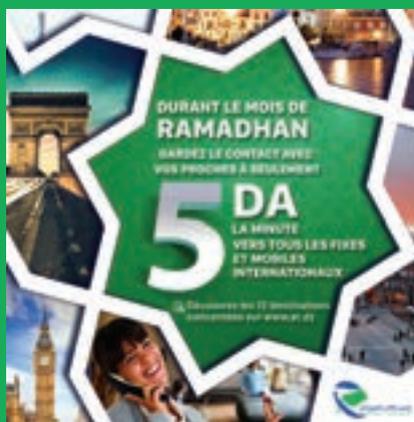
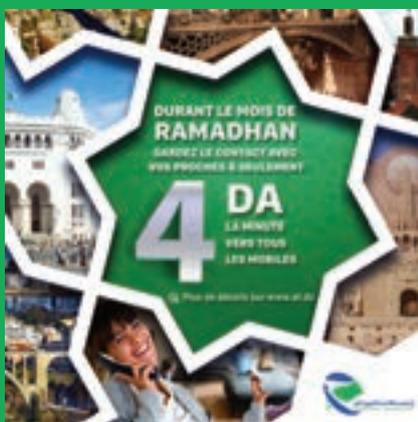


ALGÉRIE TÉLÉCOM : DE NOUVELLES OFFRES ADSL ET FIXE POUR LE RAMADHAN



Avec l'arrivée du mois de Ramadhan, arrivent les offres promotionnelles des différents opérateurs du numérique afin de permettre aux clients d'être au plus près de leurs proches. Algérie Télécom a ainsi annoncé lancé des offres de réduction pour ses abonnés "Idoom fixe" pour le téléphone et "Idoom ADSL" pour internet.

En effet, Algérie Télécom propose des réductions tarifaires de 5 DA la minute vers 12 destinations internationales (Fixes et Mobiles) : Turquie, Espagne, Chine, Italie, Portugal, Allemagne, Etats Unis, France, Suisse, Canada, Grande Bretagne et Grèce, 4 DA la minute vers les mobiles nationaux et 15 DA la minute vers les lieux saints de l'islam (Fixes et Mobiles) ainsi que des Bonus sur les rechargements « Idoom ADSL », Bonus de 1000 DA pour tout rechargement (par carte ou par ticket) de 3000 DA et Bonus de 500 DA pour tout rechargement (par carte ou par ticket) de 2000 DA.



De plus, pour toute augmentation de débit IDOOM ADSL de 1 à 2 Méga, les clients ne payeront que 1900 DA/Mois, pendant les 03 premiers mois au lieu de 2 100DA/ Mois.





CONDOR LANCE SON PROPRE BOUQUET SATELLITAIRE PAY TV

Condor a récemment signé avec la société My HD un contrat pour le lancement du premier bouquet PayTV by Condor, en Algérie.

Le bouquet officiel Pay TV by Condor, intégré dans les nouveaux démodulateurs CMG720 HD, comprend, pour le moment, plus de 72 chaînes en langues arabe et française sur le satellite Arabsat dont celles relevant des groupes TF1, France Télévision, MBC, AB SAT, MYME TV ou encore FOX International.

Le contenu du bouquet My Maghreb proposé par Condor Electronics est 100% familial, exclusif en Algérie, stable (contenu sans interruption) sans l'utilisation d'internet et en définition HD.

Le package My Maghreb est proposé au grand public au prix de 8990 DA. Il comprend un démodulateur CMG720, un kit complet : une tête LNB 2 sorties et une assiette parabolique ainsi que 12 mois d'abonnement offert.

Il est à souligner que l'abonnement Pay TV by Condor est proposé à 499 Da/Mois, pour le renouvellement.





BRANDT INTRODUIT SA PLATEFORME LIKOUL DANS LES ÉCOLES

Brandt

Les examens de fin d'année ont été l'occasion pour les élèves de plusieurs écoles algériennes de découvrir tous les avantages qu'offrent les nouveaux téléviseurs haut de gamme de Brandt équipés de la plateforme de développement et de soutien scolaire, LIKOUL.

C'est pour accompagner ces jeunes élèves des cycles primaire, BEM et Baccalauréat que les équipes de Brandt se sont déplacées dans plusieurs villes du pays, notamment Bejaia, Blida, Constantine, Belabbes, Bordj-bou-Argeridj, Tlemcen ou encore Alger et Maghnia afin de présenter cette solution et faire des démonstrations aux présents. La plateforme Likoul lancée il y a quelques mois donne en effet accès à toutes les matières et programmes de la cinquième année primaire jusqu'aux classes de terminale. C'est avec un riche contenu, des vidéos



pédagogiques et des cours de soutien multimedias que LIKOUL entend aider les élèves de ces différents cycles à surmonter leur difficultés et mieux préparer leurs examens. En plus d'avoir découvert la

plateforme LIKOUL, le meilleur élève de chaque école s'est vu offrir un téléviseur Brandt de 32 pouces et les écoles n'ont pas été en reste puisqu'elles ont obtenu deux TV de 49 pouces de Brandt.



L'APPAREIL PHOTO QU'IL VOUS FAUT

Le Canon EOS 700D l'artillerie lourde



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

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

Caractéristiques générales	
Modèle	EOS 700D + 18-55 IS
Marque	Canon
Catégorie	Reflex
Nombre de Pixels	18
Capteur	CMOS AF
Ouverture de l'objectif	f/3.5 - 5.6
Distance focale	18 - 55 mm
Obturbateur	1/4000 sec
Sensibilité (ISO equiv.)	100 - 6400 ISO
Zoom optique	x3
Modes de flash intégré	Automatique, manuel, transmetteur Speedlite intégré





Dimensions et Poids	
Largeur	13,3 mm
Hauteur	9,98
Profondeur	7,88
Poids	580
Prix	120 000 Da



Caractéristiques Techniques	
Format de fichier Photo	JPEG compatible Exif, DCF ET DPOF
Enregistrement vidéo	Full HD : 1080p
Format de vidéo	MOV (codec H.264)
Extention mémoire	SDSC, SDHC, SDXC
Balance des blancs	Auto, Lumière du jour, Ombragé, Nuageux, Tungstène, Lumière Fluorescente blanche, Flash, Personnalisée



Caractéristiques Ecran	
Type Moniteur	TFT Tactile orientable
Écran couleur	Couleur
Taille d'écran	3 pouces
Résolution de l'écran	1040000 points

APPLICATIONS DU MOIS POUR ÉTUDIANTS ASSIDUS



Période de fin d'année exige, l'équipe Ntic se propose de partager avec vous son top des applications les plus utiles pour un étudiant contemporain. Le must des outils numériques disponible pour faciliter votre quotidien et vous assurer une optimisation de votre labeur et de vos efforts. Entre des applications de révision, d'organisation et d'aide dans vos travaux, faites votre choix et étendez votre cercle d'application au-delà de celles du divertissement.

Capter vos cours simplement avec Office Lens

Etudiants en détresse à l'approche des examens, en manque de notes de cours, ou juste adeptes du moindre effort. Office Lens vous comprend et se lance dans le dur périple de répondre à vos exigences en vous permettant d'immortaliser vos documents, idées et notes du quotidien.

Office Lens est une application permettant la gestion de photos de tableaux blancs et de documents et de leur lisibilité. De plus, elle permet également la conversion d'images dans des formats standard : PDF, Word et PowerPoint, la numérisation de ces dernières et leur stockage OneNote ou OneDrive.

Pour ce faire, il vous suffira de capturer et rogner une image prise d'un tableau blanc ou noir, d'un document ou de notes et de les numériser pour constituer votre armada de révision.

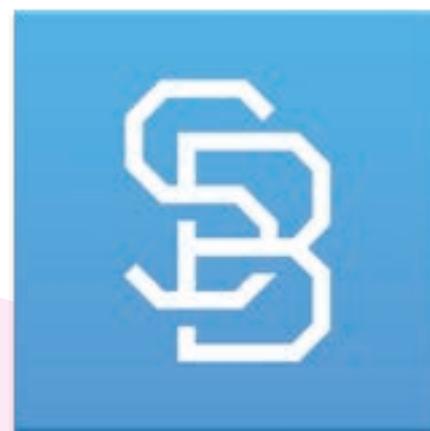




La collaboration au service des étudiants avec Studyblue

StudyBlue est un sac à dos numérique offrant aux étudiants la possibilité de gérer et d'apprendre leurs cours en ligne gratuitement. L'application permet entre autres de stocker, étudier, partager et finalement maîtriser les cours de manière collaborative ou individuelle.

La possibilité de créer des « Flashcard » vous facilitera la vie pendant vos révisions, mais aussi vous permettra de les partager avec vos camarades et d'en recevoir. L'un des plus gros avantages de StudyBlue est de vous permettre d'avoir à portée de main tous vos cours et de les organiser de la plus simple des manières qui soit, alors n'attendez plus et profitez en.



Organiser vos cours et vos révisions avec Time Table

Etant l'une des applications les plus intuitives de Google, Time Table assure la gestion de la vie scolaire et universitaire. En synchronisant tous vos appareils Android, l'application vous permet d'introduire une seule fois votre emploi du temps et va même au-delà : Si vous êtes du genre à toujours oublier de diminuer le son de votre téléphone en cours, l'application se permet de le faire automatiquement pour vous pendant chaque séance de cours.

Alors, n'attendez plus, digitalisez votre calendrier de poche et assurez-vous d'être à l'heure dans vos travaux, cours et activités, car TimeTable vous le garantit.



Maîtriser l'édition de votre bibliographie avec Easybib

Etudiant en fin de cursus ayant à rendre un rapport, vous avez sûrement passé des mois à récolter diverses informations de sources différentes pour argumenter et étayer vos exemples. L'heure de vérité approche à grands pas et l'un de vos plus grands soucis est d'éviter le tant redouté plagiat d'une part en éditant et organisant votre bibliographie. Ne vous inquiétez point, car EasyBib est là pour vous sauver la mise.

EasyBib est un générateur automatique de citations vous permettant de créer facilement une bibliographie pour votre document de recherche. S'étalant sur plusieurs formats de citations, il vous suffira donc d'introduire le titre de votre référence ou son URL et laisser EasyBib s'occuper du reste.



01



INTERNET PRATIQUE

RDVTOUBIB.COM, PRENDRE RENDEZ-VOUS CHEZ UN MÉDECIN N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI FACILE



Tomber malade n'a jamais été quelque chose d'agréable, ajouté à ça, le stress engendré afin de décrocher un rendez-vous pour une consultation, une tâche fastidieuse, il faut d'abord trouver le médecin pas trop loin de chez soi, dans un créneau horaire qui nous arrange, et être assez patient dans la salle d'attente avant de pouvoir faire sa consultation. Pour remédier à cela, RDVTOUBIB.COM un site algérien citoyen a décidé de répertorier tous les praticiens autour de chez vous, et leur a dédié un espace où vous trouverez toutes les informations nécessaires les concernant. Grâce à leur plateforme, l'équipe de RDVTOUBIB.COM prend en charge la prise de rendez-vous des patients.

RDVTOUBIB.COM c'est quoi au juste ?

Rdvtoubib est une plateforme qui vous permet de trouver un médecin ou un praticien qui vous convient, près de chez vous et à tout moment. En vous offrant la possibilité de prendre rendez-vous auprès du médecin

de votre choix, directement en ligne et cela en réunissant pour vous des informations fiables sur les praticiens autour de chez vous afin de vous éviter toute perte de temps.

Comment s'y prendre ?

Rien de plus simple, il vous suffit juste de sélectionner la spécialité que vous souhaitez consulter, renseigner la ville où vous cherchez votre praticien, et enfin choisir le médecin et le créneau horaire qui vous convient. Après cela, il vous faudra juste remplir les formulaires qui apparaissent, répondre aux questions et votre rendez-vous sera automatiquement confirmé en quelques clics. Vous recevrez par la suite un mail de confirmation contenant la date, l'heure et le lieu de votre rendez-vous qui sont aussi disponibles dans votre espace personnel. Bien évidemment, la prise de rendez-vous via RDVTOUBIB est totalement gratuite. Il est aussi bien de noter que le service est totalement indépendant de la prestation

facturée par le médecin, et donc vous n'aurez pas à payer plus cher votre médecin.

Et si j'ai un empêchement de dernière minute ?

Grâce à la plateforme, vous pouvez modifier ou annuler vos rendez-vous dans votre "Espace personnel". Vous y retrouverez tous vos rendez-vous à venir dans la rubrique "Rendez-vous". Par ailleurs, pensez à modifier ou à annuler vos rendez-vous au moins 48h avant, pour que votre médecin puisse s'organiser.

Je ne trouve pas de médecin autour de chez moi, que faire ?

Malheureusement, tous les médecins ne sont pas encore disponibles sur RDVTOUBIB, mais cela se fera incessamment. Ils sont de plus en plus nombreux à adhérer au service.

Je suis praticien, et je désire adhérer à la plateforme. Comment faire ?

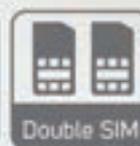
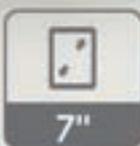
Le succès de RDVTOUBIB dépend principalement des praticiens adhérents. Ainsi, afin d'adhérer au service en tant que médecin, il vous faudra soumettre un formulaire dûment rempli à l'équipe RDVTOUBIB.

L.T



TABLETTE G7050

Soyez vous même !



IRIS Mobile

