

idoom Adsl 
jusqu'à **20 Méga**

**LAISSEZ-VOUS
SURPRENDRE
PAR SA
VITESSE**



BC: ANEP n° 416 186 - N° TIC n° 112 / 10-05-2016

POUR SEULEMENT
7 900
DA/MOIS



OFFERTS

TESTEZ VOTRE ÉLIGIBILITÉ SUR LE SITE : www.idoom.dz



اتصالات الجزائر
ALGERIE TELECOM

Toujours plus proche

EDITORIAL

Chères lectrices, chers lecteurs,

En 2004, un tout nouveau concept débarque en Algérie, celui des call centers. Des entreprises dont l'activité consiste à répondre ou émettre des appels en grand nombre pour ses besoins propres ou pour ceux d'entreprises, localisés surtout à l'étranger. L'Algérie répondait alors à tous les critères pour devenir le nouvel eldorado des centres d'appel. Le Ministre de la Poste et des TIC de l'époque y croyait dur comme fer, clamant haut et fort vouloir booster ce secteur qui allait créer bon nombre d'emplois en Algérie. Une grosse désillusion. Le peu de call centers ayant ouvert ses portes ferment un à un, les grandes entreprises préférant se rabattre sur le Maroc et la Tunisie. Pourquoi l'Algérie néglige-t-elle un secteur aussi florissant ? Le dossier de ce mois se penche sur ce sujet.

Le 17 mai dernier, de nombreuses manifestations ont été organisées en Algérie et partout dans le monde pour célébrer la Journée Internationale des Télécommunications. Parmi elles, la 4ème édition de notre Forum de discussion autour des nouvelles technologies de l'information et de la communication qui a ciblé le thème des data centers. Retrouvez page 12 le résumé d'un débat qui a été plus que passionnant.

Enfin, permettez-moi, au nom de toute l'équipe de N'TIC, de vous souhaiter à toutes et à tous un excellent mois de Ramadan. Excellente lecture à toutes et à tous, et à bientôt.

Samia ADDAR

Rédactrice en chef



L'info des tic en 1 clic !

www.nticweb.com



facebook.com/nticmag



[@NticMagazine](https://twitter.com/NticMagazine)



lecteurs@nticweb.com



youtube.com/nticwebtv

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

n'tic

MAGAZINE

N'TIC Magazine, une édition Sense Conseil

20, rue G - Les crêtes - Hydra - Alger

Tél. : +213 21 48 03 21

E-mail : hello@senseconseil.com

Directeur de publication

Nassim LOUNES

Rédactrice en chef

Samia ADDAR KAMECHE

Rédaction

Samia ADDAR : samia@nticweb.com

Nassim LOUNES

Omar IBRAHIM

Amine SAYEH

Lotfi TAMAZIRT

Service commercial

Amel SALHI

Tel : 0770.56.30.38

amel.salhi@senseconseil.com

Directeur artistique

Redouane SAYAH

Graphisme

Yasmine CHELLALI

Photogravure et Impression

ETS IMPRIMERIE KHELLAF NADJIB

0661.77.02.70

Distribution

E-mail : info@nticweb.com

Anep Messagerie Express

Plume P4 PRO



Plume P6 PRO



Plume P8



Condor
Prenez votre essai !

ON V&V 3075
www.condor.dz

LE 1^{ER} RESEAU D'AFFICHAGE DIGITAL EN ALGERIE



addisplay-dz.com
contact@addisplay-dz.com
[@ADDisplay_dz](https://www.instagram.com/ADDisplay_dz)
[/ADDisplay.dz](https://www.facebook.com/ADDisplay.dz)



SOMMAIRE

ENTREPRISE DU MOIS

16 AD Display : un affichage intelligent dans nos villes

DOSSIER

20 La loi tue l'activité

20 Un milliard pour ouvrir un centre d'appel

21 Un marché à fort potentiel

22 Les entreprises publiques s'y mettent

23 ITSA Algérie : bataille pour la démocratisation des centres d'appel en Algérie

BILLET D'HUMEUR

24 Lancement de la 4G en Algérie : bon ou pas bon ?

DZ WEB

26 Social Web : ils ont fait le buzz sur les réseaux sociaux

GUIDE CONSO

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

ASTUCES

36 Applications mobiles : top 5 des applications à avoir absolument dans son smartphone

38 Astuces du Web



19

ACTU

06 4G : attribution provisoire des licences aux opérateurs

06 Les technologies **Google** s'invitent à Alger

08 Huawei annonce les couleurs du Cloud en Algérie

08 Tom Gutjahr prend les rênes de Djazzy

10 Algérie Télécom : création d'un centre d'appel par wilaya

EVENT

12 4ème édition du Forum N'TIC : la route des data centers est à tracer

14 Lancement du LG G5 : une redéfinition des codes du smartphone haut de gamme



12



32

4G : ATTRIBUTION PROVISOIRE DES LICENCES AUX OPÉRATEURS



L'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécoms a attribué le 23 mai dernier les licences provisoires 4G, à l'auditorium de la Radio algérienne en présence de Saliha Sayah, Secrétaire Générale du Ministère de la Poste et des TIC, de Toufik Bessaï, Président de l'ARPT, des cadres de cette instance, ainsi que les représentants des opérateurs de téléphonie mobile.

Le 12 avril dernier, les opérateurs téléphoniques soumissionnaient lors d'une séance publique au siège de l'ARPT pour l'obtention d'une licence d'établissement et d'exploitation du réseau 4G. L'instance de régulation avait alors jugé les dossiers des trois opérateurs comme étant "recevables en la forme". Le 23 mai, les résultats sont tombés et ont été dévoilés en public. Les trois opérateurs ont reçu leurs licences provisoires. L'ARPT a classé

Mobilis premier opérateur attributaire provisoire d'une licence de quatrième génération, suivi par Djezzy et Ooredoo.

A titre de rappel, le cahier des charges oblige les opérateurs à assurer un seuil minimum de couverture de 10% au cours des quatre premières années dans les wilayas de leur choix, et à élargir ce service aux régions du Sud dans un délai de 3 ans.

LES TECHNOLOGIES GOOGLE S'INVITENT À ALGER

Le 7 mai dernier, l'une des entreprises les plus présentes dans le monde des TIC s'est invitée à l'Ecole Supérieure d'Informatique. Le public a ainsi été entraîné dans le monde si passionnant de Google à travers l'organisation du Google Day Algiers.



Mahdi Bettiche est le manager du Google Developer Group. Une communauté qui œuvre à faire connaître et à sensibiliser le public aux technologies de Google, des technologies qui aident à créer, innover et changer les vies. Lors du Google Day Algiers, ce responsable nous a

fait part des objectifs de ce type d'événement ouvert au grand public, mettant ainsi en évidence le fait que certaines technologies de Google ne sont pas utilisées et connues en Algérie. Il citera l'exemple d'**Angular JS**, très peu connu du public algérien.

La journée du 7 mai a débuté par une présentation de l'événement par le club organisateur. Qu'est-ce que le Google Day ? Qu'allons-nous apprendre ? Les interventions programmées et tournant sur différentes technologies (nouveau dans Chrome, Native Script, Polymer,...) ont répondu à ces questions.

Une exposition centrée autour des technologies de Google a aussi été mise en place, à travers 14 stands dont le stand Google Adwords, Google Analytics,

YouTube,... Chacun se devait de familiariser le public avec ces technologies et d'expliquer leur fonctionnement de façon très simple via des quizz, avec des récompenses à la clé.

O.I.

Plume P8

La force est en vous!



HUAWEI ANNONCE LES COULEURS DU CLOUD EN ALGÉRIE

Huawei a organisé les 11 et 12 mai dernier à Alger son "Huawei Cloud Congress Algeria 2016" avec pour thème les "nouvelles TCI ... pour une Algérie mieux connectée".

Les dirigeants de Huawei ainsi que leurs partenaires, à l'instar d'Intel et du cabinet IDC, ont donc mis en valeur le Cloud tout au long des différentes présentations. Une grande partie de ces dernières revenait sur les solutions apportées par Huawei aux différentes entreprises en termes d'infrastructures, de services mais aussi d'accompagnement, à l'instar de **Kunlun** dédié au "Mission critical business", **High-End FusionSphere**, **FusionCloud**, **OceanStor**, **Data Center Facilities** et le **Converged Resource Pool**.

L'événement a aussi été une occasion pour mettre en évidence l'état du stockage en Algérie, dans la région Nord Afrique et dans le monde entier, mais aussi l'occasion de mieux connaître les solutions phares de Huawei.

Le constructeur y a annoncé avoir un but très ambitieux, celui d'établir un Open Cloud Ecosystem

sur lequel il travaille d'arrache-pied depuis l'année passée. En créant l'écosystème Open Cloud, Huawei concentrera ses efforts sur trois caps : l'infrastructure TCI, les plateformes de logiciels et les services "Enterprise Cloud". Cet écosystème permettra aux partenaires de Huawei d'élargir l'envergure de leurs industries respectives dans cette nouvelle ère numérique et de parvenir à réaliser un succès mutuel sans précédent.

O.I.

TOM GUTJAHR PREND LES RÊNES DE DJEZZY

VimpelCom a annoncé dernièrement la nomination de Tom Gutjahr en tant que Directeur Général de Djazzy. Le nouveau responsable apporte dans ses bagages de nouveaux services liés au digital et adaptés au marché algérien, et ambitionne de développer les réseaux 3G et 4G de l'opérateur tout comme les services financiers mobiles et le soutien aux start-ups. A titre d'information, Tom Gutjahr a occupé plusieurs postes importants au sein de grandes sociétés de télécommunications dans les marchés en voie de développement.



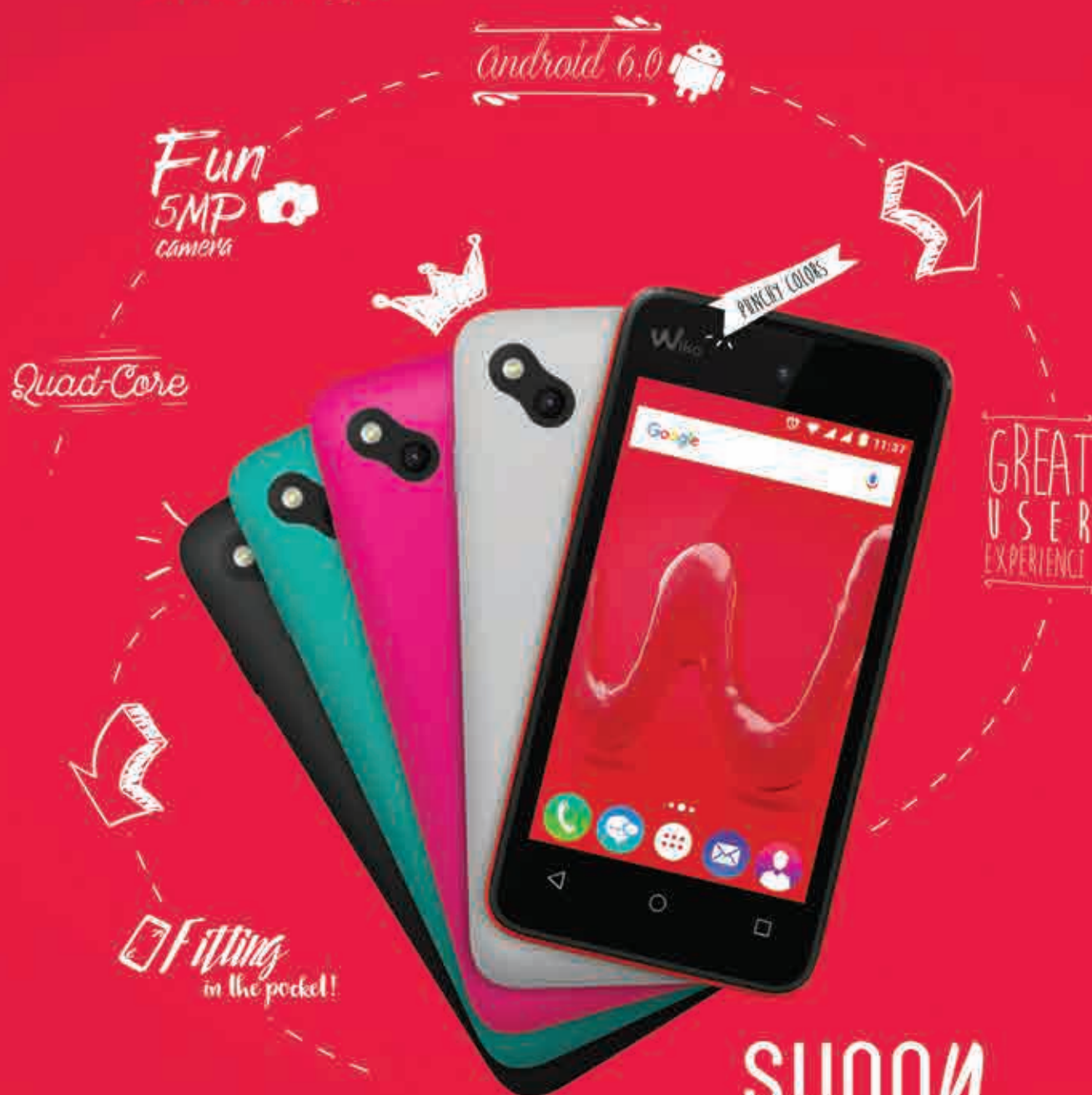
4G : LES OPÉRATEURS PASSENT LES TESTS AVEC BRIO

Le 11 avril dernier, les trois opérateurs de téléphonie mobile ont soumissionné au siège de l'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécoms pour l'octroi de licences 3G. Les trois dossiers ont été jugés "recevables". En attendant la date d'attribution provisoire des licences, ils effectuent des tests dans plusieurs localités du pays. Ooredoo et Djazzy, en présence de leurs partenaires technologiques (à savoir Huawei pour Djazzy et Nokia pour Ooredoo) et de l'ARPT, ont en effet annoncé dernièrement avoir passé avec brio les tests effectués, avec un débit enregistré de 75 Mbps.

En attendant, le lancement de la technologie de quatrième génération est toujours prévu pour la fin de l'année.

Wiko

Game changer.



SUNNY
The cute one!

4"

WVGA
800x480

H+

QUAD
CORE
1.3GHZ

5MP
VGA

ROM
8 GB

6.0
MARSHMALLOW

DUAL SIM

64 GB

+213 (0)21 544 063

wikomobile.com

DARCOM

Multimédia

www.darkom.dz

ALGÉRIE TÉLÉCOM : CRÉATION D'UN CENTRE D'APPEL PAR WILAYA



Algérie Télécom ambitionne la création d'un centre d'appel par wilaya pour répondre au mieux aux besoins de ses clients.

Pour ce faire, l'opérateur historique va se servir de la convention signée en février 2015 avec l'ANSEJ pour inciter les jeunes entrepreneurs à créer leurs centres d'appel. Une campagne de communication a été lancée dans ce sens dans 26 wilayas du Nord, des Hauts Plateaux et du Sud : Batna, Djelfa, Jijel, M'sila, Skikda, Mascara, Bordj Bou Arréridj, Tebessa, Constantine, Ain Defla, Médéa, Mostaganem, Guelma, Khenchela, Oum el Bouaghi, Tissemsilt, Saida, Ain Temouchent, Relizane, Souk Ahras, Bouira, El Oued, Ghardaïa, Laghouat, Biskra et Béchar.

Le candidat, pour être éligible, doit obligatoirement être âgé de moins de 40 ans et avoir un niveau universitaire avec une expérience avérée dans les domaines suivants: Centre d'appels et Relation client, Vente et Marketing, Communication, Management, Commercial. Les intéressés peuvent dès à présent s'inscrire en remplissant un formulaire mis en ligne sur le site web de l'opérateur. Une commission mixte Algérie Télécom-ANSEJ sélectionnera un promoteur dans chaque wilaya. Les candidats retenus bénéficieront de l'accompagnement du dispositif ANSEJ qui comprend le financement du projet et les avantages fiscaux et parafiscaux prévus, tout comme un accompagnement et une formation sur le métier des centres d'appel dispensée par l'opérateur. Le promoteur sera rémunéré selon le volume des appels qu'il prendra en charge "selon la qualité exigée".

A savoir qu'Algérie Télécom dispose actuellement de trois centres d'appel à Alger, Oran et Constantine pour répondre aux appels de tous ses clients.

PICNIC REVIENT LE 17 SEPTEMBRE

L'événement qui a réuni l'an passé une grande partie de la communauté digitale algérienne est de retour le 17 septembre prochain dans sa deuxième édition, au terrain de Golf de Dely Ibrahim. Les organisateurs, PI-Relations, s'apprêtent à recevoir cette année 1 000 personnes, soit le double que ceux reçus lors de la première édition. Le contenu sera mieux mis en avant avec la présence de grands experts qui viendront débattre sur plusieurs thèmes notamment le rôle des médias et des influenceurs dans la création et la diffusion d'un contenu d'un nouveau genre, "les marques". L'ouverture des inscriptions se fera un mois avant l'événement à cette adresse: <http://www.picnic-dz.com/>.

A vos agendas.



Toujours plus rapide
avec Ooredoo

4G+

Bientôt



Le leader technologique

4ÈME ÉDITION DU FORUM N'TIC : LA ROUTE DES DATA CENTERS EST À TRACER



Première, deuxième, troisième et maintenant quatrième édition du Forum N'TIC. L'événement qui ose débattre sans langue de bois des problématiques dont fait face l'Algérie est devenu l'évènement TIC à ne pas rater, aussi bien pour les acteurs du secteur que pour les étudiants passionnés par les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Dans le cadre de sa quatrième édition, un sujet épineux a été abordé, celui des Data Centers. Résumé de ce qu'il ne fallait pas rater.

Pour animer ce forum, un panel d'experts et de consultants internationaux étaient de la partie à l'image de : **Belbachir Lamine**, Directeur Général de la société AYRADE; **Boulahbel Hichem**, Directeur Général de DATAgix; **Seghier Zine**, fondateur et directeur d'ISSAL; et **Bouabdallah Djallal**, Directeur R&D de la division IT chez IRIS. Le tout orchestré par le talentueux **Mohamed Réda Khia** qui suit le Forum N'TIC depuis ses débuts. Chacun allant de son avis et de son expérience dans le monde des data centers, plusieurs points ont été abordés notamment l'infrastructure. D'après nos experts, ce n'est pas normal qu'un pays avec plus de deux millions de m² ait si peu de data centers, surtout que la géolocalisation de l'Algérie devrait être un atout

pour devenir un hub de données. De plus, les fournisseurs d'électricité et d'Internet en Algérie ne desservent pas leurs prestations avec une qualité de service optimale. Des coupures sont fréquemment notées ce qui rend les clients réticents à l'idée de sous-traiter un data center. Malgré le fait que l'Algérie soit un pays propice au développement des data centers, le constat est alarmant. « *Les géants du web préfèrent investir chez les pays voisins qu'en Algérie. Alors pourquoi ne pas créer une boucle locale en très haut débit afin de connecter les entreprises et organisations algériennes puis, plus tard, toute la nation jusqu'à un jour être au summum de l'Afrique ? Les moyens sont là, il suffit juste de le vouloir* », a noté Hichem Boulahbel.

Autres points critiques abordés : la sécurité, l'intégrité et la confidentialité des données stockées dans les data centers. Selon les experts réunis, les clés de cryptographie doivent bien évidemment être complexes mais le danger ne vient pas seulement de l'extérieur. Il vient aussi de l'intérieur. Le prestataire doit avoir une certaine éthique en ne touchant pas aux informations personnelles du client. Djallal Bouabdallah a cité l'affaire Wikileaks et celle des Panama Papers pour illustrer ses dires. Les panelistes ont aussi mis en garde que le fait de garder des informations chez soi ne veut pas dire que ces informations sont à l'abri. Le mieux est de les confier à un professionnel qui ne fait que ça. Le potentiel de la jeunesse algérienne a largement été complimenté par nos 4 experts. Selon Boulahbel Hichem, *« les hommes d'affaires devraient investir sur des étudiants de l'USTHB, l'ESI ou Polytech, tous passionnés par la programmation, les mettre dans un building de 8 étages et attendre qu'ils fassent des miracles dans la production de contenu. Et non pas dire seulement l'Algérie devrait produire du contenu »*.

Les intervenants ont aussi tenu à clarifier un point important à leurs yeux, la souveraineté n'a aucun rapport avec l'introversion. Il faudrait que l'Etat comprenne que l'Algérie doit s'ouvrir au monde pour être acteur et non pas spectateur de ce qui se passe. Selon eux, l'Algérie passe à côté de plusieurs millions de dollars en n'incitant pas les géants du web à venir dans le pays et investir dans le domaine surtout que ce dernier représente un levier économique très important. Seghier Zine a soulevé le retard de notre pays dans la mise à jour des textes qui régissent le secteur du numérique en s'étonnant que la

dernière loi relative au numérique date des années 2000 ! Suite au débat, une séance de questions/réponses s'est déroulée. L'analyse de la situation actuelle faite, les experts se sont entendus sur le fait que la route des data centers en Algérie est encore à tracer. Ainsi, bien que ce soit triste, l'Algérie d'aujourd'hui n'est pas prête aux exigences de demain en n'investissant pas assez dans le domaine des TIC. L'Etat n'est pas le seul responsable de la conjoncture actuelle mais les investisseurs privés le sont aussi. *« Tout ne peut venir de l'Etat, chacun est responsable de l'avenir et de l'économie du pays et doit ainsi travailler dans cet axe »*.

L.T.



LANCEMENT DU LG G5 : UNE REDÉFINITION DES CODES DU SMARTPHONE HAUT DE GAMME

Présenté lors du Mobile World Congress en février dernier, le dernier fleuron haut de gamme de LG a mis beaucoup de temps à être commercialisé. Il a fallu attendre début avril pour sa commercialisation mondiale. Début mai pour nous.

Le 10 mai dernier à Alger, LG Electronics Algérie a dévoilé son très attendu smartphone, le G5. Ce nouveau smartphone Android apporte de véritables plus-values à la différence de tous les autres smartphones proposés sur le marché. Car chez LG, c'est l'heure du changement, et ce relooking passe aussi bien du design au software de l'appareil. Voici donc pourquoi le LG G5 va vous surprendre :

Tout d'abord le design. Pendant des années, LG est resté fidèle à un design spécifique à la marque. Avec le G4, LG s'était permis une petite folie en sortant des codes et en proposant un écran vouté. Pour le G5, c'est toute autre chose. Le design novateur de type modulaire du LG G5 lui permet de se transformer en caméra numérique, en lecteur hi-fi et plus encore, le tout en préservant une batterie amovible intégrée dans un design métal unibody, une première mondiale. Avec le G5, le boîtier en aluminium est différent de celui des concurrents. Il n'est pas fraisé en un seul bloc mais plutôt moulé et c'est ce qui le rend aussi agréable au touché. Avec l'écran, LG n'y est pas allé de main morte. L'affichage QHD IPS Quantum de 5.3 pouces offre une fonction **Always-on**, une première pour un affichage smartphone IPS. Lancée initialement sur le LG V10 comme un second écran, la fonctionnalité Always-on a été étendue pour l'affichage principal

afin de proposer la date et l'heure en continu. Autre caractéristique d'affichage de pointe embarquée par le G5, le mode **Daylight** offre une visibilité exceptionnelle de l'écran en extérieur, bien au-delà de la technologie de luminosité automatique actuelle. Le mode Daylight détecte les conditions de luminosité et augmente ou diminue instantanément la luminosité de l'écran, jusqu'à 850 nits. Le terminal tourne bien évidemment



sous Android 6.0.1 et bénéficie du dernier patch de sécurité datant de mars 2016. Mis à part le fait que le bloatware a été réduit et que certaines fonctions ont été désactivées par défaut, il n'y a pas de grandes nouveautés au niveau de l'interface du G5 par rapport au G4. Cependant, le G5 est beaucoup mieux rangé et organisé que ses prédécesseurs. Il bénéficie d'un processeur Snapdragon 820 - puissant mais économe en énergie - qui offre des caractéristiques de pointe.

Venons-en à l'appareil photo. Reflet de la réputation de LG en tant que

leader de l'univers des smartphones, le LG G5 comporte deux caméras à l'arrière: l'une avec un objectif standard à 78° et l'autre avec un grand angle à 135°. Le plus grand de tous les smartphones du marché. L'objectif à 135° offre un angle de champ environ 1.7 fois supérieur à celui des caméras de smartphone existantes et 15° plus étendu que le champ de perception de l'œil humain. Le LG G5 s'enorgueillit d'une collection d'effets photographiques puissants

comme **Pop-out Picture**, **Film Effect** et **Auto Shot**. Pop-out Picture combine des images capturées par les objectifs standards et grand angle afin de créer un effet d'image encadrée. Film Effect peut appliquer neuf émulateurs de film différents à une image alors qu'Auto Shot est un UX de caméra optimisée qui capture

automatiquement le selfie parfait dès qu'un visage est reconnu. Du point de vue autonomie, le G5 négale malheureusement pas les batteries de ses concurrents avec 2800 mAh face à 3000 mAh pour les autres. Par contre, le fait qu'il dispose d'une batterie amovible pourrait en réjouir certains.

Enfin, sachez que le nouveau-né de LG dispose d'une armada d'accessoires qui le rendent modulaire ouvrant de nouveaux horizons aux utilisateurs malgré qu'ils soient assez chers.

L.T.

Wiko

Game changer.



5"

HD
1280x720

H+

QUAD
CORE
1.3 GHz

8 MP
5 MP

ROM
16 GB

RAM
1 GB

6.0
Android

DUAL SIM

64 GB

+213 (0)21 544 063

wikomobile.com

DARCOM

Multimédia

www.darkom.dz

AD DISPLAY, UN AFFICHAGE INTELLIGENT DANS NOS VILLES



New York, Tokyo ou Hong Kong, de grandes métropoles où transitent des millions d'êtres humains par an. Que l'on soit résident ou tout simplement de passage, impossible de passer à côté des milliers de publicités et affiches qui décorent ces grandes villes. Cependant, ces affiches ne sont pas juste là pour faire joli. Le monde va de plus en plus vite, un flux d'informations nous submerge de partout. Malheureusement, on passe le plus souvent à côté d'informations importantes sans s'en rendre compte. En Algérie, un homme l'a compris, Mourad Hadj Saïd, un manager passionné qui est aujourd'hui à la tête du leader algérien de l'affichage publicitaire urbain, à savoir AD Display. Retour sur le parcours de cette entreprise, actrice d'un développement socio-économique en Algérie, raconté par son PDG.

L'idée de la création d'Avenir Décoration, ou ce qui est aujourd'hui AD Display, a germé dans l'esprit de Mourad Hadj Saïd il y a de cela 17 ans, lors de l'ouverture de l'économie algérienne et le levé du monopole de l'ANEP. Celui-ci avait ressenti qu'une situation concurrentielle entre les entreprises les obligerait à promouvoir leurs productions ou à sombrer dans le néant. Pour ce faire, il devenait ainsi impératif aux entreprises d'investir dans un tout nouveau type d'affichage pour leurs campagnes publicitaires. L'idée étant fixée, la prochaine étape fut de pénétrer le marché. Pour M. Hadj Saïd, bien que ce nouveau vecteur

de communication était difficile à gérer et que l'investissement sur cet axe était lourd financièrement, l'affichage publicitaire avait fait ses preuves partout dans le monde. L'Algérie ne pouvait pas être une exception. Ce marché se devait d'être porteur à l'heure où les publicités dans les médias (TV, Radio, Presse,...) étaient en déclin. De plus, avec la libéralisation du champ économique et la stabilité économique du pays, de nombreuses entreprises algériennes et multinationales ont vu le jour puis sont entrées dans une espèce de concurrence loyale, chacune d'elle voulant montrer sa supériorité d'un

point de vue qualité sur le marché. AD Display a répondu présent pour accompagner et aider ces entreprises dans leurs stratégies commerciales. Le choix de ces entreprises ne s'est pas fait par hasard mais par rapport à des avantages que l'entreprise fait valoir (visibilité, audience, imprégnation, large et longue diffusion,...).

Pour faire simple, l'objectif d'AD Display est tout simplement d'habiller les villes et les rendre plus agréables pour les citoyens algériens, en échange de l'exploitation des espaces publicitaires. En 2004, l'avenir de l'entreprise a pris un envol considérable. Cette



année-là, les collectivités locales ont pris conscience de l'importance d'un tel secteur et le premier appel d'offre de la wilaya d'Alger a eu lieu. Depuis, plusieurs wilayas ont suivi le pas. A ce jour, AD Display travaille en partenariat avec 170 collectivités et a pu concrétiser des projets d'une grande utilité pour le développement social et économique. L'entreprise, avec ses directions régionales, arrive aujourd'hui à couvrir 98% de la zone à forte concentration de la population, couvrant ainsi 44 wilayas. Pour être leader et le rester, AD Display déploie des ressources humaines et financières massives pour offrir une qualité irréprochable aux annonceurs. Ajoutez à cela l'entretien et la maintenance. En 2006, l'entreprise avait conquis après un travail acharné la majorité de la wilaya d'Alger dans l'affichage mais pas que. Le mobilier urbain étant aussi une force d'AD Display, plus d'un millier d'abris de bus et une centaine de kiosques ont été installés dans la capitale. En 2007, une usine pour la production de mobiliers urbains et d'affichages publicitaires en partenariat avec un opérateur espagnol a été mise en service afin de mieux consolider la stratégie de l'entreprise. Mais 2011 fut l'année d'AD Display. Une dizaine d'années depuis sa création, l'entreprise s'est félicitée d'être une entreprise avec 100% de production algérienne.

UN NOUVEAU TYPE D'AFFICHAGE, L'AFFICHAGE DIGITAL

Ces dernières années, nous avons pu remarquer l'introduction d'un nouveau type d'affichage, l'affichage digitale. M. Hadj Saïd l'affirme et le réaffirme : « *l'affichage digital est le futur de l'affichage* ». En plus d'être écologique et n'ayant nul besoin d'être imprimé ou d'être posé à chaque campagne publicitaire, ce nouveau type d'affichage est harmonieux et entre en concordance avec l'environnement et pourra diffuser en direct un flux d'informations et aider les gens à être plus informés. AD Display ne se vante pas d'être une entreprise au service de la communauté, mais agit en conséquence. En effet, l'entreprise compte plus de 700 employés dans 44 wilayas du pays, et entre 30 et 40% de ses revenus sont consacrés à la recherche et au développement afin d'offrir une qualité visuelle sans reproche aux citoyens. L'entreprise veut aussi former les jeunes dans ce secteur et encadre des étudiants dans les domaines de la communication, le digital et tout ce qui est aménagement urbain.

Mourad Hadj Saïd a tenu à souligner qu'après 15 années d'existence, il était inévitable qu'AD Display prenne un nouveau virage, celui du digital.

ENTRETIEN AVEC MOURAD HADJ SAÏD, PDG D'AD DISPLAY

AD Display fête ses 15 ans d'existence cette année, Lors d'une visite au siège de l'entreprise, le Président Directeur Général, Mourad Hadj Saïd, nous a accordé un entretien.



Le 19 mai 2001, Avenir Décoration (de son ancien nom) a été créé. Pouvez-vous nous dire comment l'idée vous est venue de devenir leader dans l'affichage publicitaire ?

A vrai dire, cela fait 17 ans que l'idée de créer une entreprise pouvant joindre à la fois la pratique à l'agréable trottait dans ma tête. Ma formation dans le secteur de la banque et ma longue expérience professionnelle dans une multinationale ont réveillé en moi un désir de m'investir dans l'économie algérienne. Les entreprises avaient besoin d'un nouveau moyen de communiquer car les moyens de communication traditionnels ne faisaient plus d'effet aux consommateurs. Il fallait apporter quelque chose de nouveau, et c'est à ce moment que j'ai décidé de monter Avenir Décoration. Aujourd'hui, nous faisons



de l'affichage publicitaire extérieur et accompagnons les entreprises dans leurs stratégies de communication.

Comment vous positionnez-vous sur le marché local et international?

En Algérie, nous sommes incontestablement les leaders dans le domaine. Au niveau international, nous commençons maintenant à exporter nos produits et notre savoir-faire dans plusieurs pays développés comme l'Espagne par exemple. Nous défions au jour d'aujourd'hui n'importe quel concurrent national et international à faire quelque chose que nous ne pouvons faire chez AD Display.

Depuis quelques années, on remarque l'apparition d'un nouvel affichage dans les rues de nos villes, un affichage plutôt dynamique. Est-ce pour cela qu'Avenir Décoration est devenu AD Display ?

Effectivement, l'affichage statique avec lequel nous avons commencé n'est pas resté longtemps la seule offre que nous proposons. Nous sommes passés aux panneaux à tri-visions puis aux déroulants, avant d'intégrer la technologie dans notre affichage que vous pouvez voir dans plusieurs collectivités du pays.

Quelles technologies utilisez-vous ?

Comme tout va de plus en plus vite, l'affichage publicitaire aussi se devait de changer. Nous utilisons 3 types de technologies dans l'affichage digital : le LCD, le LED et le LFD afin d'offrir une meilleure qualité aux annonceurs.

Avez-vous des projets relatifs aux TIC ?

Le fait d'avoir un affichage digital nous ouvre des horizons. Etant dynamique, nous pouvons diffuser en direct des informations en temps réel et accompagner même les services publics dans leurs campagnes. Aussi, comme vous le savez bien, AD Display ne fait pas que de l'affichage mais aussi du mobilier urbain. Nous prévoyons dans un futur proche de connecter en WiFi les arrêts de bus de façon interactif, apportant



ainsi une valeur ajoutée.

Vous investissez donc énormément dans l'innovation ?

C'est clair. Rien que l'affichage statique nécessite un investissement colossal pour la mise en place des panneaux. Viennent ensuite l'entretien et la maintenance. Il faut savoir que notre parc est victime de plusieurs cas de vandalisme. Heureusement qu'ils sont en recrudescence. Il faut noter aussi que nous investissons entre 30 et 40% de nos revenus essentiellement dans la recherche et le développement.

On entend dire qu'AD Display mise aussi sur les jeunes. Est-ce vrai ?

Nous aspirons à former un nombre important de jeunes qui sont à l'université à travers des encadrements dans le domaine de la communication, le digital ainsi que l'aménagement urbain, tout comme les nouveaux diplômés qui ont l'envie et la hargne de réussir.

Un conseil aux jeunes qui veulent se lancer dans votre domaine ?

Osez tout simplement car rien n'arrive comme ça. Il faut faire des efforts, des sacrifices et croire en soi et en ses idées malgré les embûches que vous pourrez rencontrer sur votre chemin.

L.T.

CALL CENTERS : DE L'ELDORADO À LA RÉALITÉ

Dossier réalisé par : **Amine Sayeh**

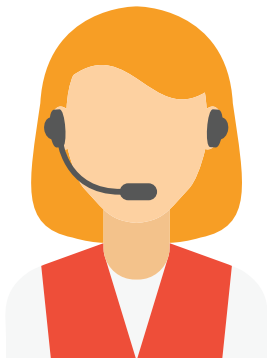
Apparus au début des années 2000 dans une Algérie qui commençait à peine à se relever d'une décennie douceuse, les call centers ont longtemps été la poule aux œufs d'or des entrepreneurs algériens. C'était avec l'arrivée du premier opérateur de téléphonie mobile, qui avait montré le chemin à bon nombre d'entreprises pour se lancer dans cette activité. Plutôt simple en apparence, pas très élaborée (hors investissements technologiques) et surtout très rémunératrice, cette activité avait suscité un engouement, notamment dans la capitale. Les exemples de réussite se multipliaient en Algérie, et le voisin marocain, plus avancé dans ce domaine, brandissait une croissance insolente grâce à cette activité.



16 ans plus tard,
où en est-on?
L'Algérie a-t-elle réussi à



faire
de cette
activité un
moteur
économique,
créateur
d'emplois et
de richesses?
Comme au
Maroc, les



européens ont-ils délocalisé en masse sur le sol algérien permettant un transfert de savoir-faire et une entrée de devises au pays ? Enfin, l'environnement économique algérien profite-t-il de la profusion de call centers qui facilite la vie de tout le monde, réconcilie le citoyen avec son administration et permet de faire de plus en plus d'activités à distance, tout en réduisant certains coûts non négligeables ? Pas sûr.

Force est de constater que le constat est très mitigé voire décevant. L'activité qui connaît une croissance exponentielle ailleurs a décliné en Algérie. Elle ne fait toujours pas figure de gros employeur, et ne rémunère pas son homme comme celui-ci l'attendait. Pourquoi ? Pour plusieurs raisons dues essentiellement à la bureaucratie. Celle-ci s'est abattue sur l'activité des centres d'appel telle une massue, reléguant une croissance à portée de main aux calendes grecques. L'Algérie ne sera définitivement pas l'eldorado des call centers au Maghreb, malgré toutes ses fortes dispositions à l'être. Pourquoi ? Explications...

LA LOI TUE L'ACTIVITÉ



Tout avait pourtant bien commencé. Nous sommes en 2004, l'espoir emplît le ciel d'une Algérie qui sort la tête de l'eau, et l'Algérien découvre le concept

de Call Center. Une entreprise ou organisation dont l'activité consiste à répondre par téléphone à des appels en grand nombre, ou à émettre des appels en grand nombre, soit pour ses besoins propres, soit pour le compte d'un ou de plusieurs clients, expliquait alors l'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécoms (ARPT). Mais surtout une activité en pleine croissance, notamment chez nos voisins de l'Est et de l'Ouest, laissant croire les opérateurs locaux de la possibilité de rééditer les modèles marocain et tunisien chez nous. Ces derniers enchaînaient entrées de devises et plein emploi grâce aux call centers et tout portait alors à croire que l'Algérie allait être le prochain eldorado de cette activité. De nombreux entrepreneurs locaux y croient, commencent à investir et à s'installer. Les Algériens de l'étranger aussi s'y intéressent. Nombreux sont ceux qui viennent se lancer dans l'activité ici, attirés par un marché vierge et à fort potentiel.

Même le Ministre de la Poste et des TIC de l'époque, Amar Tou, semble y croire. Il organise en 2004 une journée d'études sur les call centers, et déclare quelques mois plus tard vouloir encourager et soutenir la création de centres d'appel en les soumettant au régime de la simple déclaration. Que du bonheur. Mais voilà, le pays est connu pour une relative instabilité juridique, notamment en termes de lois économiques, et l'activité des

centres d'appel va en faire les frais en premier lieu.

UN MILLIARD POUR OUVRIR UN CENTRE D'APPEL

Un décret exécutif, signé par le Premier Ministre de l'époque, vient mettre un frein au développement de cette activité d'un seul coup de crayon. Sans que personne ne s'y attende, l'arrêté stipule alors que toute activité de call centers est soumise à une autorisation, mais surtout à une redevance de 10 millions de dinars (1 milliard de centimes) et une ponction de 5% sur le chiffre d'affaire de l'entreprise. Catastrophe. *"C'est comme si l'on demandait à un coureur de remporter une course avec un boulet attaché à la cheville"*, se rappelle un opérateur économique. En effet, avec des obstacles pareils, non seulement la création de call centers devient difficile et pas spécialement rentable, mais elle rend impossible toute concurrence avec les voisins marocains et tunisiens sur le marché français des call centers à délocaliser, principale source de revenus des centres d'appels. L'histoire raconte qu'un groupe d'entreprises algériennes se trouvait au Maroc, lors de l'annonce de ce nouveau décret. A l'annonce de la nouvelle, les Marocains auraient applaudi, voyant l'opportunité qui s'offrait à eux dorénavant, rapportait le journal El Watan.

UNE ERREUR DUE À L'INCOMPRÉHENSION

Il était loin le temps où le Ministre de tutelle promettait de mettre les call centers au régime de la simple déclaration. Résultat des courses, les centres d'appel ferment les uns

après les autres, et des centaines de petits projets en balbutiement sont tués dans l'œuf. Les clients français approchés par les Algériens se tournent vite vers la Tunisie et le Maroc. S'en suivent licenciements, désinvestissements, et manques à gagner. Pourquoi un tel carnage ? Une erreur due à l'incompréhension du marché, diront certains. Comme lorsque les autorités avaient mis cybercafés et cabarets dans le même panier, désignant les deux activités dans la catégorie lieux de loisirs. Le décret venait de mettre sur le même pied d'égalité call centers et les audiotels (numéros surfacturés mieux connus sous l'appellation 080). Ces derniers sont soumis à la redevance et aux ponctions car ils n'apportent pas réellement de valeur ajoutée. Mais ce n'est pas le cas des call centers. Une erreur qui nous coûte chère, encore maintenant.

MARCHÉ À FORT POTENTIEL

Si, lors du début des années 2000, des centaines d'entreprises se préparaient à se lancer dans le marché des call centers, c'est que cette activité avait un très fort potentiel dans notre pays. D'abord pour sa proximité géographique avec l'Europe. La délocalisation étant le principal service rémunérateur dans une activité de call center, l'Algérie est dans une situation très favorable pour attirer vers elle les clients français et francophones de la zone Europe. Ces derniers peuvent se déplacer, envoyer leurs collaborateurs, former les employés algériens et même s'installer en Algérie, sous un soleil qu'ils semblent bien apprécier. Le faible coût du dinar constituait également un atout pour l'Algérie. Les charges qu'auraient payées des multinationales pour s'installer en

Algérie auraient été minimales si ce n'est la fameuse redevance mirobolante imposée par les autorités.

PARFAITS FRANCOPHONES

Enfin, tous les call centers étrangers installés en Algérie vous le diront. Les Algériens sont de parfaits francophones. Meilleurs que leurs voisins tunisiens et marocains qui posséderaient un accent prononcé contrairement aux Algériens. De plus, les Algériens semblent bien connaître l'Europe, ses codes. Ils voyagent et bénéficient ainsi d'un bon niveau de

culture générale et de la conversation. Des qualités prisées dans le domaine des call centers. Une aubaine pour notre pays qui aurait pu attirer les 200 000 positions en France qui cherchent à se délocaliser ailleurs. Quel gâchis.

"AU BOULOT, JE M'APPELLE GABRIELLE"

Imene travaille dans un call center étranger installé à Alger. Etudiante, ce travail lui permet d'avoir de l'argent de poche tout en se faisant une petite expérience. Recrutée suite à une annonce sur le Net, elle touche dans les 40 000 dinars par mois et le transport est assuré. Une opportunité qu'Imene ne regrette pas d'avoir saisie, tellement elle se sent gagnante sur tous les plans. Parfaite francophone, Imene a été recrutée pour travailler sur une

plateforme en Offshore. En gros, elle appelle au téléphone des personnes qui habitent dans d'autres pays, notamment en France, sans jamais leur dire qu'elle se trouve à Alger. Vendre des forfaits de téléphonie, des assurances, ou convaincre ses vis-à-vis de faire un don pour une association, Imene peut faire ces 3 choses différentes en un seul mois. "C'est selon le client", dit-



elle. Seule chose qui ne change pas dans son travail, son nom. Gabrielle. Car dès qu'elle met son casque sur la tête, la jeune brune, que ses amis appellent affectueusement Manou, se transforme en Gabrielle. Un prénom qui lui est imposé par sa direction afin que les personnes qu'elle a au bout du fil ne soupçonnent rien de son emplacement. Cela les rassureraient plus de la savoir tout près de chez eux, pour leur vendre des choses ou leur demander des informations personnelles.

Cependant, Imene ne considère pas son travail comme étant facile tous les jours. "Parfois, c'est horrible", dit-elle. Passer toute la journée à répondre au téléphone peut en effet s'avérer difficile les jours de fatigue morale ou physique. Il faut sans cesse rester aimable, correcte, et souriante (même au téléphone) y compris en discussion avec des personnes désagréables. Et cerise sur le gâteau, ce genre de métier est soumis à la pression. Il faut passer un maximum d'appels en un minimum de temps. Un rythme que beaucoup n'arrivent pas à tenir.

CE QUI SE FAIT AILLEURS

Et encore, Imene n'a pas touché à tout dans son entreprise. Car en Europe et surtout en France, les domaines d'activités qui font appel aux call centers sont aussi divers que variés et nombreux. Vous appelez la mairie de Paris, c'est un call center qui vous répondra. Une salle de théâtre, ce sera sûrement un employé marocain au bout du fil. Une société d'assurance ? idem. Même les hôpitaux et autres centres de santé font parfois appel aux call centers. Ces organismes traiteront votre demande dans la mesure du possible, répondront à

la plupart de vos interrogations et transmettront messages et doléances aux établissements concernés. Ces derniers se concentreront alors sur leurs cœurs de métier. Un moyen très efficace de réduire les coûts de fonctionnement, tout en restant fiables et réactifs. Et un remède miracle pour les administrations algériennes dont les numéros ne fonctionnent que rarement. Dans un pays où il vous est impossible de contacter une salle de spectacle, un hôpital public, ou une mairie, les call centers pourraient régler le problème.

LES ENTREPRISES PUBLIQUES S'Y METTENT

C'est probablement ce qui a poussé les grandes entreprises publiques à créer leurs propres call centers. Le pionnier du domaine s'appelle SEAL. L'entreprise qui gère l'eau dans la plupart des villes du pays s'est dotée d'un centre d'appel dès 2012. Il lui permet de recevoir les milliers d'appels journaliers de clients mécontents ou inquiets, et de répondre efficacement à leurs requêtes. Ces dernières sont alors collectées, filtrées, traitées et transférées aux services concernés. Ce qui fait gagner du temps à tout le monde et rassure les usagers. Du coup, l'une après l'autre, les entreprises publiques s'y mettent. Aujourd'hui, Algérie Télécom, Sonelgaz, et même le Ministère de l'intérieur s'y sont lancés.

MAROC, L'EXEMPLE À SUIVRE

Avec 70% des call centers français délocalisés chez lui, le Maroc tire son épingle du jeu dans le marché des centres d'appel. Principale

terre d'accueil des call centers francophones, le royaume a réussi en quelques années à faire du pays l'eldorado de cette activité. Alors que l'Algérie tourne le dos à ce marché rémunérateur et fortement pourvoyeur en emploi, le Maroc a flairé le bon filon faisant de l'installation des call centers francophones sur son sol une priorité. Résultat, ce ne sont pas moins de 85 millions d'euros qui ont été générés par cette activité en 2004, sans parler des emplois créés. Mieux, l'activité a fait tache d'huile, et des centres d'appel locaux ouvrent un peu partout, créant une dynamique économique sans précédent.

Une chose rendue possible grâce à l'implication sans faille des autorités locales, conscientes des avantages à tirer du développement des call centers au Maroc. En effet, au sein du royaume, les centres d'appel bénéficient d'un accompagnement stratégique qui les pousse à se développer. Soumis à une énorme redevance, une grosse ponction sur le chiffre d'affaire et une autorisation chez nous, la création de call centers au Maroc est considérée comme une activité à l'export. Non seulement encouragés, ils sont exonérés d'impôts sur les bénéfices pendant cinq ans, ce qui leur permet d'être très compétitifs. Et ce n'est pas par hasard que la plupart des délocalisations de centres d'appel francophones européens finissent actuellement dans ce pays. Un exemple que l'Algérie devrait suivre de très près...



ITSA ALGÉRIE : BATAILLE POUR LA DÉMOCRATISATION DES CENTRES D'APPEL EN ALGÉRIE

La relation client est présente dans la plupart des secteurs d'activité, comme la téléphonie, les services publics, les banques ou les biens de consommation courante... En 2006, l'Algérie ne comptait que 6 call centers à travers tout le territoire national. 10 ans plus tard, l'évolution de ce secteur reste assez timide comparé à nos voisins tunisiens et marocains que les grandes entreprises prisent, à l'instar du géant américain Google par exemple. Un manque à gagner pour l'Algérie ? Certainement !

Afin de monter des opérations communes à forte valeur ajoutée, quelques entreprises algériennes tentent tant bien que mal de faire avancer ce secteur vers de meilleurs horizons. Lors d'un entretien accordé à N'TIC Magazine, Morad Sekkiou, co-fondateur de l'entreprise ITSA Algérie, nous a fait connaître son entreprise et nous a livré ses impressions quant à la réalité du terrain dont fait face le secteur.

IT System Advanced Algérie est une entreprise de conseils pour le montage de centres d'appel. Pour l'instant, cette start-up opère uniquement dans le volet matériel, le second interviendra d'ici la fin de l'année avec une palette de formations proposées aux centres d'appel qui va de comment passer un appel à comment monter un call center et devenir un chef de projet.

Son co-fondateur nous a avoué que "son entreprise a été créée suite à un partenariat entre lui et Adlene Ghorab, un ami et associé qui vit en France. Notre objectif était de devenir un acteur incontournable des TIC, et plus spécialement des call centers. Issu d'une longue expérience dans le domaine des start-up avec l'opérateur téléphonique Djezzy ainsi qu'une longue expérience dans le consulting avec des entreprises internationales, lancer quelque chose et faire avancer le secteur en Algérie lui tenait à cœur". M. Sekkiou a aussi été ravi de nous annoncer que son entreprise était désormais la représentante officielle en Algérie, en Tunisie et au Maroc, d'une marque de casques

professionnels dédiés aux call centers à savoir **Axtel**. Une marque internationale présente dans plus de 100 pays. Cependant, ITSA tente d'abord de se positionner en Algérie dans le domaine des centres d'appel qui n'est pas très évolué contrairement à la Tunisie qui compte 20 000 positions et au Maroc qui regroupe 40 000 positions. Notre pays n'en compte que 2 000 seulement ! Un point qui explique ce retard est la réglementation qui est absente de la part des autorités de régulation. Prenons l'exemple des agréments nécessaires pour la création de



centres d'appel qui prennent entre 2 et 6 mois en Algérie contre une semaine seulement chez nos voisins !

Le co-fondateur de ITSA a profité de notre entrevue pour tirer la sonnette d'alarme sur les pertes économiques qu'encourt l'Algérie en négligeant ce secteur florissant, ainsi que le nombre d'emplois qui pourrait être créé.

L.T.

LANCEMENT DE LA 4G EN ALGÉRIE FIN 2016 : BON OU PAS BON ?



Roslane BENCHARIF, @Ros_Bencharif

Il a beaucoup été question du lancement de la 4G "mobile" depuis un certain temps chez nous, et pour cause, notre gouvernement a décidé de se tourner vers cette technologie de haut débit mobile dont le lancement est prévu pour le dernier trimestre 2016. Bien que cette "orientation", dite stratégique, puisse paraître dans l'ensemble comme étant une bonne chose (l'arrivée d'une nouvelle technologie étant toujours accueillie positivement en général), le timing choisi paraît lui bien inadéquat !

En effet, l'investissement consenti au déploiement d'une nouvelle technologie est censé arriver pour

permettre un avancement avec des retombées avant tout économiques. Or, faisons un point rapide sur l'état actuel de l'économie numérique en Algérie.

- Pas de textes de loi régissant le secteur des TIC dans le fond et dans la forme dans notre pays (ce qui existe est ici : <http://www.caci.dz/fr/Nos%20Services/Information%20juridique/Pages/R%C3%A9glementation-TIC.aspx> - jugez vous-même) ce qui implique;

■ Toujours pas de paiement électronique donc;

→ Pas d'écosystème solide (pourquoi les développeurs développeraient-ils du contenu qu'ils ne pourront monétiser à grande échelle?!). Du coup :

- Pas d'industrie du contenu local, d'où ;

■ Accès majoritairement au contenu étranger, hébergé à l'étranger (souvenez-vous du blackout engendré par la coupure du câble sous-marin il y a quelques mois).

Mais alors, pourquoi nous considérons-nous être en retard

sur la 4G (technologie datant de 2010), mais pas sur le e-paiement dont l'histoire a débuté en 1967 (année de la parution de la TV couleur) ? Est-ce que l'investissement sur la 4G en Algérie est porteur pour les opérateurs concernés, ou pour notre économie ? L'Algérie est entrée dans une période « d'austérité » comme annoncé et répété par notre gouvernement. Il est à souligner que la France, territoire 4.5 fois plus petit que l'Algérie, a vu ses 4 opérateurs mobiles dépenser pour le déploiement de la 4G plus de 5.5 milliards d'euros sans compter le prix des licences d'exploitation comme le démontre le tableau suivant :



Sachant que nous n'avons pas d'équipementiers locaux, ces investissements seront consentis en devises étrangères, et viendront puiser dans les réserves de change dont dispose l'Algérie, pour tenter de se tourner vers une économie indépendante des hydrocarbures. Nous serions tentés de penser que cet investissement sur la 4G est un premier pas vers le développement d'une économie numérique locale, sauf qu'il semble qu'on soit en train de mettre la « charrue avant les bœufs » ! Partout ailleurs, la 4G est arrivée dans la continuité d'une "histoire", construite au travers de la création d'une économie numérique en perpétuel mouvement, accroissant sans

cesse son impact sur le quotidien des utilisateurs à travers Internet dit « utile », tout comme les revenus qu'elle génère, les applications et autres services internet évoluant deviennent de plus en plus complexes, et donc de plus en plus voraces en termes de bande passante ... Est-ce le cas chez nous ? Nous allons donc dépenser à terme quelques milliards d'Euros dans une technologie qui va permettre de « télécharger des vidéos sur YouTube, Facebook et Google... » plus vite que ce que permet déjà aujourd'hui la 3G ! Pis encore, le cahier des charges émis indique que les opérateurs ont pour objectif de couvrir 10% des 3 wilayas par an (nous parlons bien ici de « mobilité ») ! A l'heure où un seul des trois opérateurs annonce qu'il a couvert l'ensemble des 48 wilayas en 3G, et où cette technologie a atteint un taux de pénétration "fictif" de 40.39% de la population disposant d'un mobile selon l'ARPT, voilà nos opérateurs mobiles appelés à se lancer dans un nouvel investissement et pas des moindres, sachant que les fréquences choisies pour la 4G ne sont pas celles qui permettent d'optimiser au mieux le déploiement de ces nouveaux réseaux.

Poussons le raisonnement. Il y a aujourd'hui en Algérie un peu plus de **16.3 millions d'abonnés 3G** selon l'ARPT, **8.5 millions** selon le MPTIC (je penche personnellement plus vers les chiffres du MPTIC qui me paraissent plus réalistes, vu le taux de pénétration des smartphones, le temps que le déploiement au niveau national a pris et les prix data mobiles pratiqués par les opérateurs). Seulement, nous n'avons pas d'informations sur la ventilation de ces abonnés ! Sont-ils majoritairement des clients « entreprises » ou grand public ? Se connectent-ils à la 3G à travers des clés USB 3G sur PC ? Des modems

3G (partage de connexion) ? Des smartphones ?... Plus encore, quelle est la répartition de ces abonnés par type d'abonnement ? Sont-ils sur des forfaits minimums de 100 DZ valables 24 heures ? Si c'est le cas, quel est le taux de renouvellement des recharges dans le mois ? Sur des forfaits de 1 Go et plus à plus de 1 000 DZ / mois ? En gros, quel est l'ARPU (Average Revenu Per User) généré par la 3G ? La typologie du marché algérien du mobile n'échappe pas aux tendances mondiales majeures, à savoir un marché constitué à plus de 90% d'utilisateurs en forfaits prépayés, ce qui implique une majorité de personnes soucieuses de contrôler leurs coûts et donc sensibles aux prix proposés par les opérateurs. La tendance mondiale pour les pays en voie de développement, comme l'Algérie, veut qu'au moins 80% des utilisateurs de data consomment à travers les pass les moins chers avec de courtes durées de validité, qu'ils renouvellent au besoin. C'est sensiblement le cas chez nous pour ce qui est de la 3G.

Dans ce cas, combien d'utilisateurs pourront se permettre le passage à la 4G ? Est-ce intéressant d'y avoir accès dans 10% des 3 wilayas par an ? Pensez-vous que de telles conditions attireront un nombre d'utilisateurs qui permettra de rentabiliser l'investissement même fractionné dans le temps ? Au-delà de l'investissement pour le déploiement du réseau, les opérateurs devront également penser à leur handset strategy, ou comment mettre des mobiles compatibles 4G entre les mains d'un maximum de personnes, ce qui augmente encore le coût en sachant qu'un détenteur de smartphone compatible n'est pas forcément un abonné. Il sera très difficile de rentabiliser l'investissement d'un point de vue

purement économique. Selon le rapport établi par le **GSMA** en 2016 sur le pourcentage de connexions à la data mobile par type de technologie 2G, 3G et 4G entre 2015 et 2020 par région, on estime le taux de pénétration de la 4G dans la région MENA (middle-east and north africa), dont fait partie l'Algérie, à **13%** d'ici à 2020. Cette région compte également les pays du Golfe où la 4G est déployée depuis 2013/2014 et compte parmi les pays avec le plus fort taux de couverture 4G et de pénétration de smartphones déjà aujourd'hui (pénétration smartphones UAE 1er déjà au 1er trimestre 2013).

C'est le besoin qui changera les habitudes de consommation pour tirer le data mobile usage vers le haut, et qui générera ainsi de nouvelles sources de revenus et non l'augmentation du débit. Ce besoin ne peut être créé qu'à travers le développement d'une industrie du contenu « utile », qui basculera le gros de cette consommation d'Internet vers la facilitation de nos tâches au quotidien, plutôt que dans le simple divertissement qui constitue l'essentiel de notre utilisation actuelle, mais aussi des infrastructures d'hébergement locales offrant une stabilité et une fiabilité aussi bien de la connexion Internet que de l'alimentation en électricité. Cela permettra ainsi l'hébergement en Algérie d'un maximum de solutions et d'applications made in DZ, afin que leurs accès ne nécessitent plus le passage par un câble sous-marin, le tout supporté par des services de paiements électroniques fiables et accessibles à tous. En définitif, la technologie n'est pas une question de mode que nous devons suivre aveuglément, mais bien un outil devant d'abord répondre à un besoin, avec des objectifs purement économiques.



Affaire d'El Khabar : un rachat sur fond de tension

C'est sans conteste l'affaire du moment en Algérie. Le rachat du groupe médiatique El Khabar par le groupe Cevital détenu par le riche homme d'affaire algérien Issad Rebrab. Si l'histoire ne consistait au début qu'en une transaction financière entre deux entreprises algériennes, elle est devenue le fait marquant de l'actualité algérienne depuis que le Ministre de la Communication, Hamid Grine, s'est opposé au rachat en faisant appel à la justice pour bloquer ce dernier. L'histoire ne cesse depuis d'alimenter les réseaux sociaux. Les internautes commentent chaque événement lié à cette affaire allant du sit-in des employés d'El Khabar, des multiples reports du jugement, mais surtout de l'attaque acharnée conduite par le groupe médiatique Ennahar contre Rebrab. L'histoire

prend de plus en plus une ampleur politique, sociale et économique. Les jours, voire les semaines à venir, joueront gros sur le dénouement de cette affaire.



Visa pour les kabyles



Les relations Franco-Algériennes n'auront pas été aussi tumultueuses depuis un bon moment. Les polémiques ne cessent de faire surface et d'enflammer les uns après les autres les réseaux sociaux. Bien après la

publication du journal Le Monde et

le passage du premier Ministre français qui ne seront pas passés sans encombre, c'est au tour de l'ambassadeur de France en Algérie, Bernard Emié, de déferler la chronique. L'affaire s'est déroulée lors de la visite de l'ambassadeur dans la wilaya de Tizi Ouzou. Ce dernier y a annoncé que 60% des visas délivrés par son Ambassade bénéficiaient aux habitants de la Kabylie, et que 50% des étudiants algériens en France étaient kabyles. Cette déclaration a enflammé les médias algériens mais aussi le Ministre des affaires étrangères qui a répliqué en annonçant que c'était de la « discrimination ». Les réseaux sociaux, quant à eux, n'ont pas dérogé à la règle en prenant part à la discussion autour de l'affaire et en commentant les différentes sorties de l'ambassadeur, du Ministre, mais aussi des différents médias.

Le départ de Yann Barthès

Figure emblématique de la chaîne française Canal+ depuis quelques années, Yann Barthès, l'animateur vedette du Petit Journal, va tirer sa révérence le 23 juin prochain. L'annonce de son départ constitue une nouvelle désillusion pour les téléspectateurs depuis l'arrivée de Vincent Bolloré à la tête du groupe Canal. Un groupe qui connaît depuis une baisse du chiffre d'affaires. Yann Barthès devrait, si l'on en croit les rumeurs, rejoindre l'équipe de TF1.

O.I.



Communication made possible

Internet - Telephony - National and international private networks



www.slc.dz
+213 (0) 982 02 02 02



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



CONDOR ÉTEND ENCORE PLUS SES AILES

Dans le but de renforcer encore plus sa présence et de se rapprocher au maximum du consommateur algérien, Condor a inauguré dernièrement deux nouveaux showrooms dans les wilayas de Adrar et de Tlemcen.

C'est un voyage à Aoulef, au centre ville d'Adrar, et à Tlemcen que Condor a proposé à son club de presse pour célébrer les inaugurations des showrooms numéro 135 et 136. Après Tamanrasset, Tindouf et Laghouat, Condor a en effet jeté l'ancre sur ces deux wilayas, proposant ainsi aux clients algériens de bénéficier de toute sa gamme de produits, allant de l'électroménager au multimédia. Les autorités locales présentes ont salué une nouvelle fois Condor pour l'ergonomie et le respect de l'architecture de la ville dont font preuve à chaque fois ses showrooms.

A travers les ouvertures et la campagne médiatique que mène Condor, il est clair que la marque s'investit de plus en plus afin d'atteindre son objectif premier, celui d'être le plus proche de ses clients et de les satisfaire au maximum. Parions qu'elle ne s'arrêtera pas en si bon chemin...



THE GLITCH: LES GAGNANTS RÉCOMPENSÉS PAR CONDOR

La direction ICT de Condor a organisé les 20 et 21 mai dernier, à l'hôtel Beni Hammad de Bordj Bou Arreridj, la finale de la deuxième édition du concours de développeurs d'applications et de services mobiles.

Six équipes se sont affrontées pendant 2 jours dans différentes catégories :

- **APP BIT**, un hackathon de développement d'applications et de services mobiles. 3 groupes de jeunes étudiants ont été confrontés pendant 24 heures non-stop durant lesquels leur défi était de développer une application qui a pour but de rapprocher le patient de son médecin.

Les trois applications présentées par ces jeunes développeurs étaient : **Tabibi**, **Med Kit** et **Fikra**. Celle qui s'est vu attribuer le premier prix est **Med Kit** (représentée par Mokrani Yacine, Rebai Med Amine et Belakloul Tayeb) qui a pour objectif de connecter le patient directement avec son médecin traitant à travers une plateforme web.

- **NextGen Cup**, une compétition nationale de

développement d'applications et de services mobiles destinée aux start-ups technologiques. 3 groupes de jeunes développeurs ont présenté trois projets différents dont **My Kid** qui a remporté le grand prix (la somme d'un million de dinars et la signature d'un contrat avec la société Condor ICT pour développer d'autres applications), représentée par Ouartsi Khaled et Adel El Haddad.

MyKid est une application Android permettant d'avoir un espace de communication entre parents et enseignants en ligne et hors ligne via une puce NFC collée sur le tablier de chaque élève. L'application permet aussi d'avoir un système de localisation d'urgence en cas de problème de l'élève en dehors de l'établissement scolaire.

A savoir que trois speakers ont accompagné les candidats et sont intervenus le 2ème jour : **Amine Chouaieb**, PDG de Chifco (start-up spécialisée dans les objets connectés); **Nasser Saleh**, CEO et Fondateur de MadfooatCom; **Dr. Mahmoud Kaiyal M.D.**, co-fondateur et PDG de WikayaMed (start-up qui vise à améliorer le respect de la population aux mesures de prévention).

MOBILIS CÉLÈBRE LA JOURNÉE MONDIALE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

موبيليس
mobilis[®]



Le 17 mai dernier, de nombreuses manifestations nationales ont été organisée pour célébrer la **Journée Internationale des Télécommunications et de la Société de l'Information**, placées sous le haut patronage de la Ministre de la Poste et des TIC. Mobilis y a pris part au niveau de l'incubateur du Cyberparc de Sidi Abdellah, mais également à **Rélizane** avec le

sponsoring de l'opération "Cyber Rif" organisée par la Direction de la Poste et des Télécommunications de cette wilaya.

Cette journée a ainsi été l'occasion pour les habitants de cette wilaya de se familiariser avec les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Elle a ciblé près de **265 786 habitants**,

soit **40.45%** de la population de Rélizane. Un cyber-bus, aménagé et équipé de 14 ordinateurs reliés au réseau 3G de l'opérateur, sillonnera pendant 2 ans les localités les plus isolées de cette région pour initier les habitants à Internet.



CARTON PLEIN POUR L'OFFRE «WIN»

Enorme succès pour l'offre Win lancée par Mobilis dans ses 176 agences commerciales. Les clients se ruent sur cette offre qui affiche des chiffres plutôt prometteurs pour l'opérateur. A titre de rappel, Win se divise en trois forfaits offrant bonus et avantages dont l'accès gratuit à certains sites web (Facebook, Twitter, WhatsApp, Ouedkniss, Nticweb, Ennahar et El Heddaf) : l'offre Win 1300, Win 2000 et Win 3500.

Wiko

Game changer.



WIKO SUNNY, PETIT MAIS PUISSANT !

Dans la famille Wiko, nous demandons le... Sunny. Un smartphone très compact, certes, mais puissant en même temps pour son prix. La preuve : un écran TFT 4 pouces affichant une résolution de 480 x 800 pixels, un processeur ARM Cortex-A7 quadcore cadencé à 1.3 Ghz, 512 Mo de RAM, 8 Go de ROM extensible via carte microSD, un capteur numérique de 5 mégapixels doté de nombreuses options (palette de filtres, Panorama Mode, détecteur de sourire), Android Marshmallow 6.0 comme OS, une batterie de 1200 mAh, un port USB 2.0, la connectivité WiFi et Bluetooth 4.0,... Le tout pour des dimensions de 66.2x 128.4 x 11.3 mm et un poids sur la balance de 123 grammes.

Il est disponible dans tous les magasins DARKOM MULTIMEDIA, les espaces UNO et ARDIS, ainsi que dans les points de ventes de téléphonie mobile sur le territoire national, en plusieurs couleurs : blanc, noir, rose vif, rouge, ou bleen (bleu-vert).

LENNY 3 : LA LÉGENDE EST DE RETOUR

C'est lors du dernier Mobile World Congress de Barcelone que Wiko a lancé le successeur du Lenny 2, le Lenny 3. Un smartphone qui embarque un design en métal plutôt sympa, un écran IPS HD de 5 pouces affichant une résolution de 1 280 x 720 pixels, deux capteurs numériques qui vous permettront de capturer de beaux panoramas et selfies de 5 et 8 mégapixels (plusieurs modes inclus dont un mode grand angle pour réaliser de beaux selfies de groupe), Android 6.0 Marshmallow comme OS, un SoC quadricœur MediaTek, 1 Go de RAM, 16 Go de ROM extensible jusqu'à 80 Go via carte microSD,... WiFi, Bluetooth et GPS sont de la partie. Fidèle à ses habitudes, Wiko le propose en différents coloris : Asphalt, Bleen, Citron Vert, Paprika, Or et Or Rose.

Différents modes d'alimentation, tels que le mode Super-power, vous permettront d'utiliser les fonctions de base de votre téléphone même avec une batterie faible. Pour les mélomanes, la nouvelle interface Wiko contient aussi une rubrique My Music qui leur permettra de gérer facilement leur musique et d'écouter leurs chansons préférées.



IRIS SAT EN FORCE DANS LE MARCHÉ DES TÉLÉVISEURS

Les responsables de IRIS SAT auront gardé le secret jusqu'au bout. En annonçant la tenue d'une conférence de presse le 24 mai dernier, le constructeur algérien IRIS SAT promettait le lancement d'un nouveau produit phare sur le marché algérien, sans pour autant présenter ce produit ni son type aux journalistes. C'est à l'hôtel Hilton d'Alger que le secret a été percé. La firme a en effet convié les journalistes pour dévoiler le téléviseur OLED Ultra HD, une première en Algérie.

LE OLED ULTRA HD : UNE FORCE TECHNOLOGIQUE

Tous les aspects du nouveau bijou d'IRIS SAT ont été passés au crible, notamment ses principales forces à savoir les technologies 4K (Ultra HD) et OLED. Mais pas que. Le téléviseur se dote aussi d'un contraste infini et d'une grande richesse de couleurs avec une parfaite restitution du noir. L'expérience visuelle est d'autant plus marquée grâce à la technologie OLED HDR intégrée qui offre plus de détails et de qualité à la vidéo. Sur le volet audio, on a affaire à un système audio conçu par **JBL**, une référence en la matière.

UN DESIGN CONÇU POUR PLAIRE

C'est bien beau de parler technologie mais le design d'un produit joue aussi beaucoup dans le choix des consommateurs. IRIS remporte aussi la partie puisque le nouveau téléviseur embarque un design ergonomique et plaisant, un design ULTRA SLIM avec une épaisseur de seulement 5.27 mm.

UNE ÉQUIPE MARKETING RENFORCÉE

L'événement a aussi été l'occasion de présenter les nouveaux membres de la famille IRIS qui viennent rejoindre le tout nouveau pôle marketing d'IRIS SAT, à l'instar de **Mahdi TIBOURTINE**, nouveau directeur Marketing. **Guidoum Djamel**, co-gérant de l'entreprise, a arboré fièrement le fait que 100% des collaborateurs d'IRIS étaient algériens, chose qui appuie les valeurs de l'entreprise qu'il représente.



INTRODUCTION DU PRODUIT SUR LE MARCHÉ ALGÉRIEN

Le volet de la disponibilité du produit sur le territoire national a été fortement abordé. M. Guidoum a annoncé que le produit sera mis sur le marché d'ici Septembre 2016, et cela à travers les différents showrooms de la marque sur le territoire national avant de s'élargir davantage. La première version du téléviseur sortira en **65 pouces** avant de passer vers des modèles plus petits prochainement.

Le produit sera doté d'une garantie de **24 mois** et d'un système d'exploitation **Linux** offrant du WiFi intégré et un processeur Quad Core. Concernant le prix de ce dernier, le responsable ne s'est pas encore prononcé promettant cela dit qu'il sera dévoilé sous peu.

IRIS SAT À L'INTERNATIONAL ?

Suite à l'intervention des journalistes présents quant à l'expansion des activités de l'entreprise hors territoire algérien, M. Guidoum a répondu que l'Algérie restera la priorité première du constructeur mais que, néanmoins, IRIS SAT participait de plus en plus à des salons internationaux notamment 10 salons en Afrique sur l'année écoulée et d'autres salons européens programmés prochainement. Il a aussi partagé le fait que des pourparlers avec des partenaires italiens viennent tout juste d'être entamés et cela dans le but de s'implanter sur le marché européen. Ces partenaires ont par ailleurs été éblouis quant à l'infrastructure dont dispose IRIS SAT.

O.I.

UN ORDINATEUR OU UNE TABLETTE ? NE CHOISISSEZ PLUS...

Plus besoin d'hésiter entre tablette et notebook, les constructeurs informatiques ont pensé à tout. Ils proposent en effet une large gamme de tablettes PC hybrides 2 en 1. Hybrides, c'est quoi ? Un hybride est tout simplement un mélange de deux produits. Dans notre contexte, il s'agit du mélange entre une tablette et un PC portable. Généralement, l'OS intégré est Windows 10, car plus productif que Android. Chez Apple, nous ne disposons que d'un modèle, l'iPad Pro. L'hybride le plus vendu est la Surface Pro 4 de Microsoft, une tablette aussi puissante qu'un notebook. Notons que parmi les multitudes de produits émanant de firmes internationales, une entreprise algérienne propose un produit similaire ayant la particularité d'embarquer deux systèmes d'exploitation simultanément : Windows et Android.

Intéressés ? Voici quelques hybrides que vous trouverez sur le commerce.

Thomson



IRIS



Toshiba



ASUS



Modèle	NEXTBOOK 2 en 1	Twin Pro	L9W-B-102	TRANSFORMER Book T100
Caractéristiques	Ecran de 10.1 pouces, processeur Intel quad core, RAM 1 Go, ROM 16 Go, Windows 8, APN 5 Mpx,...	Ecran 10.1 pouces HD, processeur Intel Z3735F quad core, RAM 2 Go, ROM 32 Go, Windows 8.1 et Android 4.4, APN 5 Mpx/2 Mpx,...	Ecran 8.9 pouces HD, processeur Intel Atom Z3735F dual core, RAM 2 Go, ROM 32 Go, Windows 8.1, APN 5 Mpx/2 Mpx, port USB 2.0, WiFi, Bluetooth,...	Ecran 10.1 pouces, processeur Intel quad core ATOM Z3740, RAM 2 Go, ROM 32 Go, Windows 8, WiFi, Bluetooth 4.0, port USB 3.0,...
	Prix 26 000 DA/TTC	Prix 29 500 DA/TTC	Prix 37 500 DA/TTC	Prix 53 900 DA/TTC

Microsoft

Modèle	Surface Pro 4
Caractéristiques	Ecran tactile de 12.3 pouces Full HD; processeur Intel Core m3, i5 ou i7; RAM 4 Go; ROM 128 Go; Windows 10; WiFi; Bluetooth; port USB 3.0; autonomie jusqu'à 9h; clavier type Cover, ...
	Prix 169 900 DA/TTC



JACK MA, EMPEREUR DU E-COMMERCE EN ASIE GRÂCE À ALIBABA



“J’ai échoué 3 fois à l’université. J’ai postulé 30 fois pour avoir un boulot mais j’ai toujours été rejeté. Quand KFC est venu en Chine pour la première fois, nous étions 24 à postuler et j’étais le seul à être rejeté. Je voulais rentrer dans la police et sur 5 postulants, j’étais le seul à ne pas être accepté. J’ai postulé 10 fois pour entrer à l’université d’Harvard aux USA et j’ai été rejeté”, dixit Jack Ma, créateur d’Alibaba et 22ème fortune mondiale selon le Magazine Forbes en 2015 (29.8 milliards de dollars). De l’audace et un sacré charisme. Tels sont les mots pour décrire Jack Ma, de son vrai nom Ma Yun, un homme qui pèse aujourd’hui des milliards de dollars et qui fait craindre les géants du Web tels que eBay ou Amazon. Rétrospective sur Jack Ma, l’homme qui règne sur le web asiatique.

Inconnu de la grande majorité de l’Occident, encore moins de notre patrie, Alibaba est pourtant un gigantesque groupe, un assemblage de sociétés et de sites internet très divers qui, depuis sa création en 1999, s’est développé à une vitesse vertigineuse. Alibaba est un mélange d’eBay et d’Amazon dans lequel 76%

du cybercommerce chinois transite, avec en premier lieu **Taobao.com**. Alibaba est tout simplement la mise en relation des clients avec des petits marchands partout en Chine. Ces marchands ne payent pas l’opération, ils ne payent qu’une humble redevance liée à la publicité. C’est ce qui a fait que la moitié des paquets qui transitent en Chine sont des paquets qui peuvent être tracés à une transaction Alibaba, et dans un pays comme la Chine dans lequel vivent non pas des millions mais des milliards de citoyens, les revenus sont énormes.

Son succès, Alibaba le doit à l’incroyable croissance chinoise et l’essor depuis quelques décennies d’une classe moyenne. L’entreprise enregistrée aux îles Caïman emploie plus de 24 000 personnes dans plus de 70 villes et régions en Chine, à Hong Kong, en Inde, au Japon, en Corée, à Taïwan, et même au Royaume-Uni et aux États-Unis, à un profit d’environ 85% de hausse d’année en année. Autre moteur de cette réussite, son patron. Un simple professeur d’anglais auquel la vie n’a pas fait de cadeau puis lui a souri en hommage à ses efforts et à sa détermination de vouloir réussir. Certains le comparent à Steve Jobs, d’autres à Bill Gates. L’intéressé, lui, se sent des affinités avec le personnage de cinéma **Forrest Gump**, en citant lors d’une conférence: “*Forrest Gump n’est pas un type intelligent, mais il est obstiné. Il n’est pas talentueux mais très, très travailleur. Et il est simple et opportuniste*”.

Mais comment ce professeur d’anglais s’est-il retrouvé à diriger l’une des plus grandes entreprises au monde? La clé de sa réussite était dans son métier. Son bon niveau en anglais lui a permis de se déplacer en 1995 avec une délégation aux États-Unis

afin de négocier un contrat pour la construction d’une autoroute. Arrivé là-bas, il fait une découverte qui allait changer sa vie à tout jamais, Internet. Il effectua alors sa première recherche en tapant Chine, et là aucun résultat. Cela l’a fait réfléchir et au retour au pays, Jack Ma eut alors la conviction que le pays ne devait pas passer à côté du web. Il se lança alors tout bonnement dans la création de **Chinapages**, un service de pages jaunes en ligne qui ne rencontrera pas le succès escompté et qu’il abandonnera en 1997. Conscient du potentiel du web en général, et de Jack Ma en particulier, le gouvernement lui propose de participer à la création de sites facilitant les affaires et ce fut le déclic. C’est ainsi qu’Alibaba fût !

Autre coup de génie de Jack MA, la création d’**AliPay** en 2004. Cette plateforme de paiement, comparable à PayPal, a su contrer la réticence des Chinois face au paiement électronique en créant un système de compte séquestre. Le principe est simple : l’acheteur ne paye son produit que quand il l’a reçu. 10 ans plus tard, AliPay absorbe plus de la moitié du e-commerce national et la maison-mère poursuit son extension en ratissant le terrain du web. En effet, Alibaba rachète un très grand nombre d’entreprises liées à Internet que ce soit dans la navigation GPS, la production de contenu vidéo, la cartographie,... et c’est ce qui a fait que ce géant chinois surfe sur cette impressionnante vague de succès.

Cette belle succes story a encore de beaux jours devant elle car le taux de pénétration d’Internet en Chine aujourd’hui n’est que de **46%** contre 80% en Europe et aux USA.

A suivre...

L.T.



LA VOIP, C'EST QUOI AU JUSTE ?

Êtes-vous conscient que la téléphonie d'aujourd'hui a plus d'un siècle ? Aujourd'hui, le monde va vite, très vite même, et engendre des profits économiques énormes. La technologie doit donc emboîter le pas aux autres secteurs afin de leur faciliter la tâche. Revenons à la téléphonie. Depuis quelques années, on entend parler du terme VoIP qui est l'acronyme de Voice Over Internet Protocol. Si cela peut s'avérer assez technique de par son nom, c'est une technologie avec un concept assez simple à comprendre.

VoIP, ou téléphonie digitale, c'est tout simplement effectuer des appels via Internet afin de profiter d'une qualité de la voix en haute définition. Généralement, on utilise notre bande passante afin de consulter nos mails ou tout simplement naviguer sur Internet. La VoIP est un nouveau service de téléphonie qui opère sur la même connexion que vous utilisez. Vous risquez de vous poser la question «pourquoi utiliser la VoIP ? On a déjà des téléphones faits spécialement pour ça ! ». La réponse, ou devrions-nous dire les réponses, sont simples et explicites. Tout d'abord, le coût. Appeler d'un téléphone VoIP vers un autre du même genre ne vous coûtera absolument rien et cela parce que nous utilisons l'infrastructure du web déjà installée. De ce fait, le coût de connexion des différents réseaux est beaucoup moins important et c'est pour cela que c'est gratuit. Même si vous appelez un téléphone traditionnel, la facture sera moindre qu'avec les offres de téléphonie classiques. Autre raison, la VoIP

est beaucoup plus flexible. Avec un téléphone classique, les terminaux sont reliés à des câbles en cuivre enterrés et ce n'est absolument pas possible de les déplacer si vous déménagez par exemple. Avec cette nouvelle technologie, vous n'aurez qu'à débrancher puis brancher votre téléphone quelque part ailleurs.

Afin d'utiliser la VoIP, plusieurs possibilités existent. Vous devrez soit vous acquérir d'un adaptateur spécial afin d'utiliser votre vieux téléphone, des téléphones VoIP, ou tout simplement des logiciels pour ordinateurs. À une échelle domestique, les avantages sont déjà considérables. Imaginez ce que c'est avec une entreprise de plusieurs employés. En Algérie, comme le problème d'Internet persiste, le recours à la VoIP est timidement plébiscité malgré les efforts à cet égard. Espérons que ça soit démocratisé au plus vite.

L.T.



VOTRE EMPLOI EN UN CLIC SUR

WWW.EMPLOITIC.COM



DISPONIBLE AUSSI SUR



App Store



Google play



APPLICATIONS DU MOIS

TOP 5 DES APPLICATIONS À AVOIR ABSOLUMENT DANS SON SMARTPHONE



Au bout d'un moment, on se lasse rapidement des applications que l'on utilise quotidiennement. L'envie alors nous vient d'aller faire un tour sur le Play Store afin de trouver la perle rare qui saura redonner un second souffle à notre smartphone. Et là, comme par magie, en cliquant sur l'onglet suggestion du Play Store, on se retrouve face à des applications que l'on a tous dans nos téléphones, Facebook, Twitter, Skype, Instagram et, tenez-vous prêt, Candy Crush Saga ! Vous l'aurez sûrement compris, ce n'est pas grâce aux suggestions du Play Store que l'on va dénicher l'application qu'il nous faut. Heureusement pour vous et moi, un magazine super sympa scrute chaque mois les App Store pour vous trouver les meilleures applications du moment. Sans plus tarder, voici notre sélection du mois...

Fake a Call Free

Imaginez que vous vous retrouviez spectateur d'une dispute gênante entre deux personnes que vous connaissez. Imaginez qu'une personne bavarde vous retienne pendant des heures et vous, en tant que personne polie, vous n'osez mettre fin à la discussion. Dans une telle situation, l'appel d'une personne serait salvateur. Il existe une application qui peut vous sortir de ce type d'embarras : **Fake a Call Free**. Il s'agit d'une application gratuite qui vous permet de fuir ce genre de situation. Peu orthodoxe certes, mais rappelez-vous de la dernière fois où votre voisin vous a retenu pendant des heures pour vous parler d'un truc qui n'a ni queue ni tête ? Peu orthodoxe, vous en êtes toujours sûr ? Pour faire sonner votre téléphone au bon moment, il vous faudra juste programmer quelques paramètres tels que l'appelant et l'heure d'appel. A consommer avec modération bien sûr.





Debian no root

Dans le mot smartphone, il y a "smart" qui se traduit en français par intelligent. Il est bien loin le temps où l'usage d'un téléphone ne se limitait qu'à effectuer des appels. Maintenant, il est possible d'avoir Linux sur votre téléphone. **Debian no root** est une application qui permettra aux linuxiens de jouir pleinement des joies de Linux sur leur téléphone. Seul inconvénient, vous aurez besoin de 900 Mo de libre sur le stockage interne de votre appareil car cette application ne peut être installée sur la carte SD.



Jamendo Music

Le comble pour un mélomane est de ne pas trouver de musique à apprécier ou à télécharger. Et le problème quand on le fait avec les smartphones, c'est que l'on tombe souvent sur des applications malveillantes ou frauduleuses. Pour pallier à ce problème, vous pouvez utiliser **Jamendo**, une application gratuite et totalement légale du point de vue téléchargement. L'application Jamendo Music pour Android permet l'écoute et le téléchargement de plus de 500 000 titres issus du catalogue Jamendo, un des plus grands sites au monde pour les musiciens indépendants pouvant librement y diffuser leurs musiques. Encore un point fort à noter, l'application Jamendo Music offre aussi une sélection de 13 stations radios, Lounge, Electro, Hip Hop, Singer/Songwriter, World, Jazz, Classical, Pop, Rock ou encore "Best of Jamendo", afin de profiter au max de la musique sur son téléphone.



Amaze

Des centaines, voire des milliers, d'explorateurs de fichiers existent dans l'univers Android. La plupart se valent mais seulement quelques-uns sortent du lot. **Amaze**, qui est un gestionnaire mais aussi un explorateur de fichiers, est le meilleur d'entre eux pour plusieurs raisons. Tout d'abord, son tiroir latéral permet d'accéder d'une manière furtive aux dossiers que vous consultez souvent. L'outil de recherche est lui aussi très surprenant. A peine la recherche lancée, Amaze la retrouve. Aussi, la création, la décompression et le tri sont très bien harmonisés. Le tout en sachant que l'appli est en open source. Qu'attendez-vous pour la télécharger ?



QuitNow

QuitNow est une application qui va vous aider à arrêter de fumer. Le point fort de cette dernière est qu'elle dispose d'un compteur de temps qui calcule le temps qui s'est écoulé depuis la dernière cigarette que vous avez fumée et une communauté très soudée qui vous encouragera dans votre combat contre la nicotine. Elle vous explique également les aspects positifs d'un retour à la vie normale et calcule l'impact financier de votre addiction à la cigarette. L'appli n'y va pas par quatre chemins, vous risquez de trouver des photos d'organes touchés par la maladie afin de vous faire haïr la cigarette.





INTERNET PRATIQUE

DES PHOTOGRAPHIES TEMPORELLES AVEC DEARPHOTOGRAPH.COM



Amoureux de photographie, amoureux des voyages temporels, voici un site qui vous redonnera le sourire. **Dearphotograph.com** est un site regroupant une multitude de photographies. Des photos qui résultent d'une fusion entre deux espaces temporels différents à un même endroit, ce qui permet de faire un voyage éveillé vers des temps passés avec les commentaires des personnes qui sont les acteurs de ces photographies. Vous pourrez même vous prêter au jeu en postant vos photographies et en les partageant pour redonner le sourire à d'autres personnes par la suite.

JETEZ UN COUP D'ŒIL SUR LES CANULARS DES AUTRES



Si vous êtes un passionné des canulars téléphoniques, **textastrophe.com** est un site qui vous plaira sûrement. Cette plateforme regroupe une multitude de messages canulars trouvés sur des annonces. Les canulars les plus intéressants sont publiés. Bref, une vraie mine d'or pour les farceurs en tout genre.

VÉRIFIEZ VOTRE NORMALITÉ AVEC M.ISITNORMAL.COM

N'avez-vous jamais pensé que vous étiez bizarre? Bizarre dans le sens où vos goûts culinaires ou vestimentaires diffèrent des autres par exemple, ou que vous souffrez de phobies non communes. Voici le site qui vous permettra de savoir réellement si vous êtes un humain comme les autres ou si vous venez d'une autre galaxie : **m.isitnormal.com**. Vous y trouverez une panoplie de questionnements, allant du plus banal au plus insolite, qui aboutiront à la conclusion que malgré toutes les bizarreries qui vous habitent, vous êtes un humain comme les autres.

IMMERGEZ-VOUS DANS LE MONDE DE LA SCIENCE

Quoi de plus pénible pour une personne que de lire des articles scientifiques alors qu'elle n'est pas du tout du domaine ! Quoi de plus passionnant que de découvrir de quoi demain sera constitué ou de quoi notre monde est fait. Grâce à une initiative de plusieurs étudiants, **Usefulscience.com** est née. Le site vous permettra de mieux appréhender les avancées scientifiques dans les différents articles de



recherches. Usefulscience.com permet de simplifier les articles et les avancées de la recherche scientifique en synthétisant leur contenu en quelques mots seulement. Une vraie mine d'informations...

O.I.

VOX **LIVE** LIFE IS LIVE



Processeur
5.0+55.7%



2GB
RAM



1 Go
RAM



Batterie Li-Ion
2150 mAh



Camera avant 5 MP
Camera arrière 8 MP



OS
Android Lollipop 5.1



Ecran 5"
1280x720 IPS



Double SIM

win

Les nouvelles
Offres postpayées.

restez en ligne



1300 DA | 2000 DA | 3500 DA

www.mobilis.dz

موبيليس
mobilis