



DISPONIBLE AUSSI SUR MOBILE



MOBILE BANKING EN ALGÉRIE : UN GRAND PAS ET DES INSUFFISANCES



PixX Λ•Γ•Θ•Π Θ Π•Ξ•Ψ •ΣΠΞΠΞ
 PixX c'est le mix au meilleur prix

BC Anep N° 812637 NTIC N° 135 / 29/04/2018



Plan valable 24 H.
 Composez *600# et bénéficiez des plans PixX

EDITORIAL

Le lancement de la première banque mobile par Natixis Algérie, nous a donné l'occasion de faire un état des lieux du mobile banking, dans le dossier du mois. On entend, ici, par mobile banking toutes les opérations bancaires qu'on peut réaliser avec son smartphone, sans se déplacer. Il s'agit principalement de consultation de solde, paiement de factures, demande de carte CIB, de virement de compte à compte.

A ne pas confondre avec un « autre » mobile banking qui désigne surtout le paiement mobile et/ou le mobile money ou « porte-monnaie mobile », très en vogue en Afrique, offrant des services financiers non liés à un compte bancaire. Il est surtout porté par des opérateurs télécom.

En Algérie, l'« autre » mobile banking ne fait pas l'actualité : Le m-payment n'est, pour l'heure, pas sur les tablettes du Gouvernement. On lui préfère l'e-payment – encore balbutiant, cantonné dans le périmètre des grands facturiers.

La généralisation du paiement électronique aux achats de produits et services accuse du retard. Et le marché du commerce électronique qu'on veut professionnaliser avec une loi spécifique – récemment adoptée au Parlement – n'en sera que diminué. Mais cela n'empêche pas les initiatives de pulluler et de jeunes entrepreneurs de croire en ce marché. Mourad Mechta, fondateur de l'une des plus anciennes plateformes de e-commerce nous en dira un peu plus sur le sujet. Il a des projets plein la tête pour s'accommoder la nouvelle réglementation. Car, pour rester dans la « course », il faut constamment innover. Et d'innovation, il en est question dans ce numéro, et qui mieux que Abdelkader Djeflat, une sommité mondiale dans le domaine de l'innovation, un des cinq membres du Comité constitutionnel du Réseau mondial d'excellence GLOBELICS, pour nous en parler dans l'entretien du mois.

Bonne lecture.

Yazid FERHAT

Rédacteur en chef



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

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

© n'tic magazine 2009, Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite. Cette copie peut 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

Coordinateur de rédaction

Yazid FERHAT :

yazid.ferhat@senseconseil.com

Rédaction

Yazid FERHAT

Massyle AIT-ALI

Rabah MEZIANE

Samir ROUABHI

Khaled RACIM

Lotfi TAMAZIRT

Service commercial

Amel SALHI

Tel : 0770.56.30.38 / 0770.95.99.09

amel.salhi@senseconseil.com

Directeur artistique

Redouane SAYAH

Graphisme

Rabah SAUDI

Photogravure et Impression

ETS IMPRIMERIE KHELLAF NADJIB

0661.77.02.70

Distribution

E-mail : info@nticweb.com

نتمنناؤ
الهناء
يدوم

جاري تتمنى لكم
رمضان كريم



SOMMAIRE



ACTUS

06 Presse électronique : Les pure players proposent un « pacte d'avenir » au Gouvernement

08 Med&Com lance la première offre de publicité mobile avec tarification au CPM

EVENT

12 Bilan 2017 du secteur des Télécoms :
Le chiffre d'affaires et l'investissement en baisse

13 Ecllosion d'Incubme, premier incubateur panafricain à Alger

ENTREPRISE DU MOIS

14 Mourad Mechta, fondateur de **Guiddini e-commerce**

ENTRETIEN DU MOIS

18 Entretien avec **Abdelkader Djeflat**, membre du Comité constitutionnel du Réseau mondial **d'excellence GLOBELICS**

DOSSIER

21 Mobile Banking en Algérie :
Un grand pas et des insuffisances

22 De l'e-banking au m-banking

23 Mobile banking sans m-payment

24 Julien Jolivet, directeur de l'exploitation «retail» à Natixis Algérie

GAMING

26 Toute l'actu des Gamers !

BILLET D'HUMEUR

28 Une voix pour se faire obéir

HASHTAG

31 Facebook : approuver ou désapprouver un commentaire

CONSO

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

DZ WEB

37 Nkheyar.com, pour choisir son téléphone et forfait mobile et fixe en Algérie

PRESSE ÉLECTRONIQUE : LES PURE PLAYERS PROPOSENT UN « PACTE D'AVENIR » AU GOUVERNEMENT

A l'occasion de la célébration de la Journée mondiale de la Liberté de la presse, le Syndicat algérien des éditeurs de la presse électronique (SAEPE), en cours de création, a appelé le Gouvernement à la « levée des contraintes et à la stimulation de cette filière ».

« Nous voulons relever le défi de l'innovation que nous impose tous les jours la transformation digitale de nos comportements, pour s'informer, apprendre, consommer, vivre en société. Nous n'avons pas l'énergie de le faire contre l'Etat mais avec lui comme partenaire », écrit le Syndicat dans un communiqué. Selon le SAEPE qui rassemble une trentaine de pure players, « il est nécessaire d'entamer l'application de la loi n° 12-05 du 12 janvier 2012 dans ses dispositions générales et celles relatives à la liberté d'exercice de l'information en ligne en Algérie ». Les représentants du SAEPE demandent à être associés



à la commission de la carte de presse nationale, carte à laquelle les journalistes des médias en ligne n'ont toujours pas droit. Aussi, le Syndicat demande la « levée sans délai de l'embargo » de la publicité publique et institutionnelle sur la presse

électronique. Selon le SAEPE, il est temps de laisser aux annonceurs de « choisir librement leurs supports ». Enfin, le SAEPE propose l'institution d'un fonds pour le développement des contenus numériques algériens, en particulier de la presse électronique.

ALGER SMART CITY : UN LABORATOIRE EXPÉRIMENTAL ET UN HUB D'INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Le projet Alger Smart City annonce le lancement d'un laboratoire expérimental à grande échelle et d'un hub d'innovation technologique.

Dans un document de présentation du projet, publié sur le site de wilaya d'Alger, un appel à commentaires a été lancé à l'adresse des citoyens pour recueillir leurs propositions et suggestions à l'adresse suivante : alg-smartcity.alger@wilaya-alger.dz. Le projet Alger Smart City a été lancé au printemps 2017, suivi d'un appel à collaboration le 15 juillet de la même année qui a reçu 150 réponses émanant de 15 pays, incluant de grandes entreprises, des startups, laboratoires R&D, cabinets d'avocats, institutions financière, etc. Cela a conduit à diverses initiatives de partenariats avec des startups, des sociétés technologiques, des incubateurs, des laboratoires R&D,



rappellent les promoteurs du projet. A noter qu'Alger abritera les 27 et 28 juin prochain au niveau du centre international de conférence (CIC) un sommet international des villes intelligentes 2018, dédié aux nouvelles technologies et stratégies d'investissement, dans le but de rapprocher Alger et les communautés

technologiques ainsi que le secteur socioéconomique. Plus de 4000 participants d'envergures nationales et internationales dans les domaines des technologies modernes et des startups ainsi que des leaders dans l'investissement en lien avec les villes intelligentes prendront part à cet événement.

MED&COM LANCE LA PREMIÈRE OFFRE DE PUBLICITÉ MOBILE AVEC TARIFICATION AU CPM

Le leader national de la publicité digitale Med&Com lance NOM'Ads, la première offre de publicité dédiée exclusivement aux formats mobiles en Algérie, avec tarification au CPM. « C'est une grande première pour les annonceurs et les éditeurs », indique la régie digitale dans un communiqué, soulignant que l'offre NOM'ads vient « faciliter la communication des entreprises algériennes avec leurs public cible ; en mettant à leur disposition des outils efficaces pour une meilleure performance des campagnes publicitaires ».

Nom'ads intègre des données agrégées sur plus de 20 millions d'internautes algériens qui se connectent via des appareils mobiles (tablettes et smartphones). Elle garantit par ailleurs aux annonceurs une sécurité optimale grâce à un filtrage des sites web. A noter que le canal mobile est devenu aujourd'hui incontournable. Plusieurs études mondiales démontrent

NOM'ADS™ 
mobile advertising

l'engouement croissant des internautes pour ce mode de connexion. Près de 66% des internautes dans le monde se connectent via des appareils mobiles. Selon les données de Med&Com, le

nombre d'Algériens qui se connectent via mobile ne cesse d'augmenter. Il avoisine les 50% en moyenne, affirme la régie digitale.

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : TROIS JEUNES SCIENTIFIQUES ALGÉRIENNES HONORÉES À ORAN

Trois jeunes scientifiques algériennes ont été récompensées jeudi 10 mai à Oran pour l'originalité de leurs travaux de recherche dans le domaine de l'intelligence artificielle.

La distinction des lauréates s'est tenue à l'auditorium de l'Université des sciences et de la technologie «Mohamed Boudiaf» (USTO-MB), à l'issue de la 6ème Conférence internationale sur l'intelligence artificielle et ses applications, a rapporté l'APS. Le Premier prix a été décerné à Nouria Nair de l'Université «Tahri Mohamed» de Béchar suite à la présentation de ses travaux consacrés à l'optimisation de la gestion de l'énergie pour une application électrique. Le deuxième prix a été attribué à Ramida Hamidouche de l'Université «Ferhat Abbas» de Sétif, laquelle s'est inspirée des mouvements bactériens pour produire des algorithmes destinés à prolonger la durée de vie des batteries. La troisième récompense est revenue



à Noussaïba Benadjimi de l'Ecole supérieure d'informatique d'Alger, pour son travail proposant une nouvelle variante d'algorithmes à des fins de performance énergétique. Ces trois universitaires figurent parmi les soixante chercheurs algériens dont les travaux ont été publiés dans

la dernière édition de la prestigieuse revue scientifique internationale «Springer». La rencontre organisée à l'USTO-MB a réuni une centaine d'enseignants chercheurs de différentes universités du pays aux côtés d'invités étrangers.

CONCOURS DU MEILLEUR PROJET SCIENTIFIQUE : DES PROJETS INNOVANTS À L'USTHB D'ALGER

Les lauréats de la troisième édition du Concours national du meilleur projet scientifique, ont été honorés jeudi 10 mai à l'Université de sciences et technologies Houari Boumediène (USTHB) à Alger.

Le prix du meilleur projet innovant dans le cycle Licence a été remporté par l'étudiant Boukemoun Ahmed Lamine (USTHB) pour sa recherche pratique sur «l'aquarium intelligent», tandis que la première place au cycle Master est revenue aux étudiantes Hala Hadjer et Khanouch Asmaa (USTHB) dont la recherche porte sur le développement d'un dispositif permettant l'obtention d'extraits à partir de plantes médicinales pour l'industrie pharmaceutique. Quant au cycle de Doctorat, le premier prix a été remporté par Hassini Chems Eddine de l'université de Biskra pour la mise au point d'une application «ville intelligente» permettant aux personnes à mobilité réduite de se déplacer toutes



seules à l'aide de leurs téléphones mobiles. Les organisateurs de ce concours initié en 2016 par le club des amis de l'USTHB visent à valoriser davantage la recherche scientifique dans les trois cycles universitaires et à rapprocher les chercheurs des entreprises économiques. Dans ce

cadre plus de 50 projets ont été reçus dont 20 acceptés pour participer à la phase finale du concours, a indiqué à l'APS la vice-recteur chargée de relations extérieures et de coopération, Malika Boukala, ajoutant que la plupart des projets déposés étaient aux cycles Master avec un taux de 41%.

DJEZZY : 400 000 NOUVEAUX ABONNÉS AU PREMIER TRIMESTRE 2018

L'opérateur de téléphonie mobile Djezzy a annoncé les résultats commerciaux du premier trimestre de l'année en cours, et compte désormais pas moins de 400 000 nouveaux clients.

Selon le rapport publié par l'opérateur, une hausse de 2% a été constatée par rapport à la fin de l'année 2017. De même, les chiffres concernant l'internet ont eux aussi connu une augmentation grâce à la nouvelle stratégie data et aux prix très attractifs. Cette dernière a permis à Djezzy d'avoir une augmentation du nombre d'utilisateurs d'internet de 13.4%. « Les résultats du premier trimestre révèlent une reprise opérationnelle avec une nette augmentation des revenus data de 79,7% comparativement au premier trimestre 2017 grâce à une utilisation plus importante de l'internet mobile suite au déploiement



et à la densification du réseau 3G et 4G », souligne l'opérateur dans un communiqué. Les résultats commerciaux ont, en outre, mis en exergue un chiffre d'affaires, passant de 2,8 milliard de dinars, à 5 milliard

de dinars au premier trimestre 2018. Le chiffre d'affaires de l'entreprise a diminué de 9,3% en glissement annuel, mais à un rythme légèrement inférieur à celui observé au 4ème trimestre 2017, ajoute la même source.

CINQ MILLIONS DE CLIENTS D'ALGÉRIE POSTE DISPOSENT DE CARTES DE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE

Algérie Poste gère environ 23 millions de comptes postaux, dont 5 millions de détenteurs disposent de cartes de paiement électronique, selon le directeur général de cette entreprise, Abdelkrim Dahmani.

S'exprimant sur les ondes de la chaîne III de la radio nationale le 14 mai dernier, M. Dahmani a fait savoir, pour ce qui concerne le paiement électronique, que plusieurs services sont d'ores et déjà fonctionnels selon les normes requises à l'échelle internationale, comme le paiement des factures et les recharges téléphoniques.

Le DG d'Algérie Poste a relevé, en outre, que pas moins de 1.276 Distributeurs automatiques de billets (DAB) ont été mis en place, en attendant 1.000 autres distributeurs d'ici la fin de l'année en cours.

M. Dahmani a fait part d'un plan d'action triennal « ambitieux »



qu'Algérie Poste a lancé, s'étalant sur la période de 2018 à 2020. « Ce plan d'actions se penche sur plusieurs axes importants à savoir la densification

des réseaux postaux, l'inauguration de nouveaux services électroniques afin d'offrir les meilleures prestations au bénéfice de la clientèle», a-t-il précisé.

CYBER-SÉCURITÉ ET CYBER-RÉSILIENCE: L'EXPÉRIENCE BRITANNIQUE PRÉSENTÉE À ALGER

L'expérience britannique en matière de cyber-sécurité visant à réduire les risques d'intrusion et d'attaques informatiques ainsi que la cyber-résilience qui est la capacité à se préparer et s'adapter à des conditions en perpétuelle évolution, a été présentée le 8 mai dernier à Alger, à l'occasion du 1er Forum algéro-britannique de la cyber-sécurité.

L'ambassadeur britannique en Algérie, Barry Lowen, a indiqué que le gouvernement de son pays a mis en place en 2016 le National Cyber Security Centre (NCSC) qui a pour mission de protéger les installations informatiques publiques et faire la jonction avec les entreprises privées.

Le diplomate britannique, qui a fait savoir que «le centre a enregistré 44.000 cas d'attaques informatiques depuis 2016», a exprimé le souhait de



son pays de partager son expérience avec d'autres pays comme l'Algérie, a rapporté l'APS. «Nous avons des opportunités de partenariats gagnant-

gagnant entre les deux pays dans ce domaine», a-t-il dit, indiquant que plusieurs entreprises britanniques actives dans la cyber-sécurité.



1000 DA

15^{Giga}

2500 DA

30^{Giga}

Avec un accès gratuit aux
réseaux sociaux et YouTube



Après épuisement du volume
bénéficiez d'un accès vers les réseaux sociaux et YouTube.

www.algerietelecom.dz



BILAN 2017 DU SECTEUR DES TÉLÉCOMS : LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET L'INVESTISSEMENT EN BAISSSE



Le chiffre d'affaires global réalisé en 2017 par les quatre opérateurs exerçant dans les segments fixe et mobile s'élève à 429,4 milliards de dinars, contre 444,5 milliards de dinars réalisés en 2016, soit une diminution de 3,40%, indique le bilan des marchés de la poste et des télécommunications pour l'exercice 2017 de l'Autorité de régulation de la poste et des télécommunications (ARPT), présenté fin avril dernier à Alger.

Selon les résultats de ce bilan, l'indicateur ARPU pour les services mobiles (voix/SMS/Internet mobile) est passé de 652 DA/mois en 2016 à 603 DA/mois en 2017, soit une baisse de 7,50%. L'ARPU pour les services de téléphonie fixe

(voix et Data), passe de 2 137 DA/mois en 2016 à 1 984 DA/mois en 2017, soit une baisse de 7,15%, ajoute la même source. Le bilan montre également une baisse drastique des investissements des opérateurs durant la même période. Ainsi, le montant des investissements consentis par les opérateurs de téléphonie fixe et mobile au titre de l'exercice 2017 s'élève à 62 milliards DA contre 87 milliards DA en 2016, soit une baisse de 29%. Pour l'ARPT, la chute des investissements en 2017 est surtout due au fait que l'année 2016 (année de comparaison) a été exceptionnellement riche en investissements.

« Cette baisse s'explique notamment par l'acquisition en 2016 des licences 4G par les 03 opérateurs de téléphonie mobile, ainsi que par le volume important des investissements réalisés durant la même année, par les opérateurs

de téléphonie mobile », explique l'ARPT, soulignant par ailleurs que le montant cumulé des investissements bruts réalisés par les opérateurs de téléphonie fixe et mobile durant la période allant de 2001 à 2017, s'élève à 1 235 milliards DA, soit environ 11 milliards USD. Autre fait saillant relevé par le rapport de l'ARPT, le parc de téléphonie mobile (GSM, 3G & 4G) a connu une stabilité, passant de 45,818 millions abonnés fin 2016 à 45,846 millions en 2017. « Cette tendance à la stabilité, à l'instar d'autres pays, s'explique par la saturation du marché de la téléphonie mobile », affirme le Régulateur. Le parc d'abonnés GSM a connu une « désaffection » importante, de l'ordre de 29% en une année. Cette diminution « s'explique essentiellement par la migration des abonnés vers les réseaux de nouvelles technologies 3G et 4G ». Il y a lieu de souligner, à ce propos, l'intérêt suscité par le haut débit pour les usagers. Leur nombre a atteint 34,626 millions d'abonnés à fin décembre 2017, contre 28,552 millions en 2016, soit une progression de 6 076 775 abonnés. Notons que le marché de la téléphonie mobile est partagé par trois opérateurs: Algérie Télécom Mobilis (ATM), Optimum Télécom Algérie (OTA) et Watania Télécom Algérie (WTA). La plus grande part de ce marché a été détenue en 2017 par ATM avec un taux de 40,06%, suivi d'OTA (32,06%) et WTA (27,34%), selon le président de l'ARPT. Dans le segment GSM, l'opérateur OTA détient une part de marché de 41,89%, suivi respectivement d'ATM avec 32,36% et WTA avec 25,75%.

ECLOSION D'INCUBME, PREMIER INCUBATEUR PANAFRICAIN À ALGER



Le premier incubateur panafricain est né en Algérie. Baptisé Incubme, ce nouveau fief d'innovation est l'aboutissement de plus de deux années de recherches et de travail en Algérie et à l'étranger, afin de s'inspirer des meilleurs modèles d'incubation en y apportant des ajustements afin de maximiser les chances de réussite des incubés et de concrétiser le slogan de l'incubateur « de l'idée à l'entreprise ».

Selon ses initiateurs, Incubeme a été pensé selon les standards internationaux puisqu'il s'inscrit dans la mondialisation des idées et des projets. Ainsi, les incubés

sont retenus sur des critères tenant compte de l'intérêt de l'ouverture sur le monde, que ce soit pour le produit, le service ou l'approche entrepreneuriale qu'ils envisagent. Kamel Oumnia, co-fondateur de l'initiative a souligné, lors du lancement de l'incubateur le 30 avril dernier à Alger, que l'Afrique dispose d'un potentiel extraordinaire par rapport à d'autres continents avec une population jeune, un territoire vaste, des ressources et des infrastructures importantes et une volonté politique d'encourager l'entrepreneuriat, même si selon lui, l'Algérie accuse un déficit réel en matière de création d'entreprise, et plus spécifiquement en matière d'incubation. Partant de ce constat, l'équipe d'Incubme a voulu dresser une méthodologie de travail particulière, qui sort des axes de méthodologies

traditionnelles, vétustes selon eux, face au besoin de développement et de prospérité dont a besoin l'Afrique et l'Algérie plus particulièrement. Cette méthodologie ne repose pas sur un hébergement et un accès internet seulement mais aussi sur un encadrement et un coaching afin de maximiser les opportunités d'affaires et de partenariat à travers des réseaux professionnels et mettre en relation les incubés avec des entreprises afin d'accélérer leurs croissances.

M. Oumnia, conçoit Incubme comme un moyen « d'accompagner de bout en bout les jeunes porteurs de projets/d'idées indépendamment de leurs nationalités et offrir à terme des solutions africaines pour des besoins africains.

Cet accompagnement « est une priorité » et ce, via des partenariats avec d'autres incubateurs en Afrique comme JA Gabon et une ouverture du réseau professionnel via Oxford Business Group (OBG).

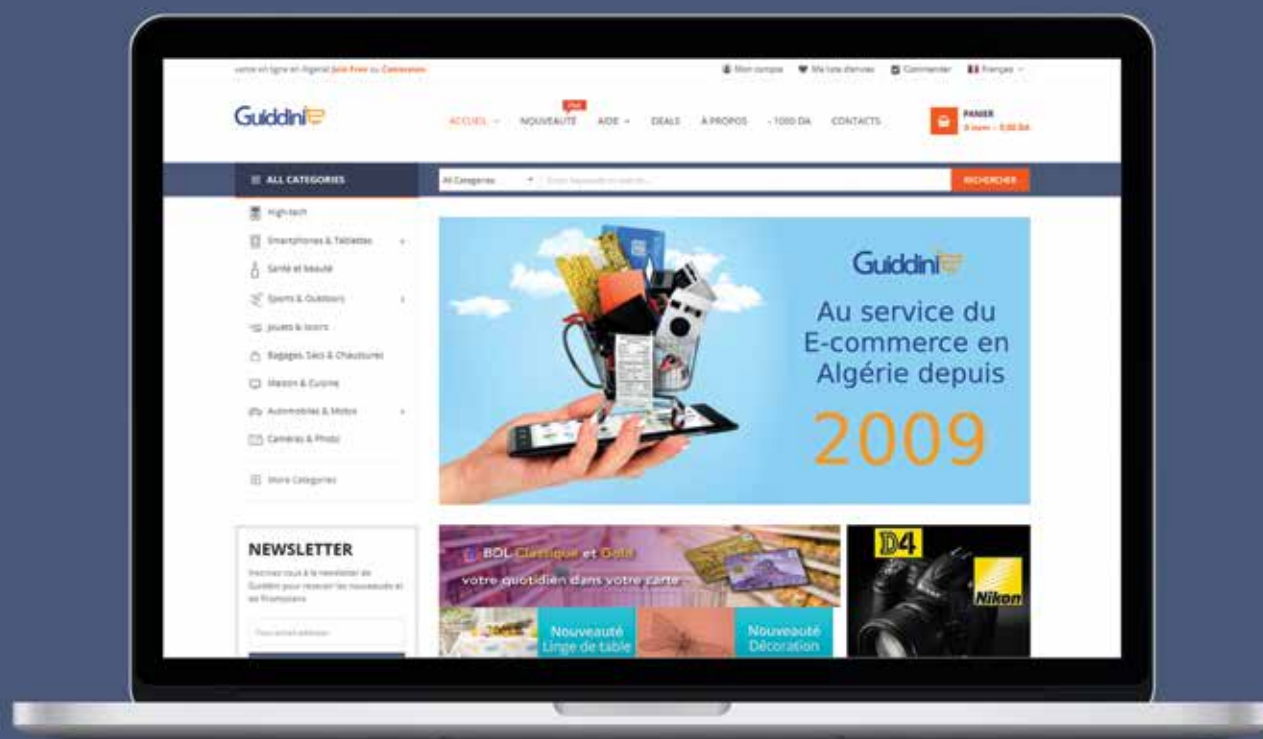
Selon lui, le marché algérien est « très porteur » en ce sens que beaucoup d'idées peuvent être concrétisées et aboutir à de vraies succès stories.

Notons que les startups et porteurs d'idée accompagnés par IncubMe ont accès à des événements économiques majeurs (conférences; colloques), source d'inspiration et de motivation, et qui permettent de se tenir informés de qui se pense et se réalise dans le monde.

Le site internet de Incubeme a été lancé officiellement, à l'issue de la cérémonie de présentation de l'incubateur. Pour plus d'information consultez :

<http://incubme.com/>

MOURAD MECHTA, FONDATEUR DE GUIDDINI E-COMMERCE



Guiddini e-commerce est l'une des plus anciennes plateformes de commerce électronique en Algérie. Fondée en 2010 par Mourad Mechta, alors étudiant, la plateforme revendique, aujourd'hui, entre 30 et 50 transactions par jour et une couverture territoriale étendue sur 41 wilayas. La plateforme regroupe plus de 100 fournisseurs de différents produits



Dès l'adoption par le gouvernement du projet de loi sur le commerce électronique, les entreprises spécialisées dans la vente en ligne commençaient à se préparer pour faire face à ce nouveau contexte juridique. Il s'agit de s'y adapter, après des années d'activité dans « l'informel ». Il existe des entreprises qui sont bien armées pour conquérir le secteur dès sa régularisation. Guiddini e-commerce fait partie des « pionniers » du commerce

électronique en Algérie. Fondée en 2010, Eurl Guiddini e-commerce fait des pieds et des mains pour réussir sa transition vers la professionnalisation. « Aujourd'hui, nous sommes en moyenne à 150000 visiteurs uniques par mois, avec 500000 membres inscrits depuis 2009. Nous enregistrons entre 30 et 50 transactions par jour. Mais, il faut dire que notre plateforme va évoluer en termes de chiffre d'affaires avec la nouvelle loi qui encadre le

commerce électronique », explique son fondateur Mourad Mechta. L'entreprise est également impliquée dans la promotion du e-commerce et du paiement électronique. Elle est à l'origine de la caravane « Génération Digitale », un événement annuel contribuant au développement de l'économie numérique en Algérie qui sera lancée le premier juillet prochain à Alger avant de silloner plusieurs villes du Nord du pays.

Mourad Mechta, fondateur de Guiddini e-commerce

« Notre plateforme va évoluer avec la nouvelle loi sur le commerce électronique »



Mourad Mechta
fondateur de Guiddini e-commerce

N'TIC : Vous êtes fondateur de Guiddini e-commerce. Qui est Mourad Mechta ?

Mourad Mechta : Je peux me définir comme un jeune entrepreneur algérien passionné des nouvelles technologies. L'intérêt que je portais et que je porte encore aux Technologies de l'information et de la communication (TIC) remonte

à l'époque où j'étais étudiant à la faculté de journalisme. En 2010, j'avais 21 ans lorsque j'ai commencé mon aventure entrepreneuriale, avec un brevet d'invention pour un appareil de services publics. À l'université, j'ai fait journalisme comme spécialité. Quant à mes connaissances dans le domaine des TIC, je les ai acquises dans des formations dans le développement web ici en Algérie et en Inde. Sinon, je pourrais dire que je suis autodidacte dans le domaine des TIC.

N'TIC : Qu'en est-il de cet appareil de services publics aujourd'hui ?

C'est une sorte de borne interactive dotée d'une grande base de données, à installer dans les espaces publics tels que les aéroports, où toutes les personnes abonnées auront accès à plusieurs services comme par exemple, trouver un taxi. Sauf que l'idée était irréalisable à l'époque où on n'avait pas accès

à l'Internet mobile. L'idée peut paraître très ordinaire, voire ringarde aujourd'hui, mais ce n'était pas le cas en 2009.

Mais, il faut dire que cet appareil multimédia de services publics était le point de départ de mon aventure entrepreneuriale. Après avoir eu mon brevet d'invention à l'Institut national algérien de propriété industrielle (INAPI), j'ai été orienté vers le cyberparc de Sidi Abdellah. Et c'est là-bas que j'ai su que mon projet n'était pas réalisable en raison des limites de l'accès à Internet notamment. Au cyberparc, il m'a donc été demandé de trouver une autre idée de projet. Et c'est là où le premier noyau de Guiddini e-commerce est né.

N'TIC : Comment êtes-vous passé d'une invention à un projet de plateforme de e-commerce ?

Comme je viens de l'expliquer, mon premier projet était irréalisable, je devais donc proposer une autre

idée. Mes penchants pour les nouvelles technologies appuyés de quelques connaissances et d'une petite expérience dans le e-commerce, m'ont poussé à prendre le pari, avec une petite boutique en ligne que j'avais développée tout seul quand j'étais à l'université. C'est une plateforme de vente de livres d'occasion que je récupérais chez des amis et des membres de ma famille et que j'ai baptisé EL-Mismar. Peu de temps après, au cyberparc de Sidi Abdellah, avec l'hébergement, l'incubation, l'espace coaching et les formations, ma petite boutique en ligne s'est développée. Elle est passée d'un espace de vente de vieux livres à une plateforme qui propose plusieurs produits (téléphones, électroménagers, vêtements ...etc). Et c'est là que l'appellation de la plateforme a changé aussi ; de EL-Mismar à Guidinni e-commerce.

N'TIC : Dans votre aventure entrepreneuriale vous étiez confronté à des défis. Quels sont les principaux obstacles que vous avez rencontrés à la réalisation de votre projet ?

Je peux le dire tout de go : L'absence de moyens au début et le vide juridique ensuite, sont les principaux écueils sur lesquels nous avons butés. L'hébergement de mon site, par exemple, a été payé par un ami à moi qui vit en Grèce, parce qu'il m'était difficile en 2009 de pouvoir le faire.

En outre, mon premier registre de commerce je l'ai obtenu le 5 mai 2010, en raison d'un vide juridique je l'ai fait en mon nom et non au nom de l'entreprise Guidinni e-commerce. Pour l'anecdote, le statut le plus adéquat à l'activité de webmarchand était, selon la réglementation, celui de commerçant ambulant. Aussi,

lors des opérations de livraison, nous avons toujours eu des problèmes avec les barrages de sécurité (gendarmerie et police). Les forces de sécurité nous demandaient un registre de commerce marchandises que nous n'avions pas. Mais on a fini par l'avoir et travailler avec deux registres de commerce.

Mais depuis, il y a eu de nouvelles conditions avec un nouveau cadre réglementaire. Votre situation s'est-elle améliorée ?

Je tiens à souligner que malgré ces obstacles nous avons pu continuer et avancer dans notre travail. En 2011, nous avons bénéficié d'un financement de l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ). La contribution de ce dispositif d'aide à l'emploi que nous avons reçue, était sous forme de matériels bureautiques, des ordinateurs et un véhicule pour la livraison. Et à travers l'Agence nationale de l'emploi (ANEM) nous avons recruté deux employés. Deux ans après, en 2013, la loi algérienne a autorisé la création d'un registre de commerce de vente par correspondance pour une personne morale. Cette amélioration du cadre juridique nous a beaucoup facilité les choses pour créer l'EURL Guidinni e-commerce. Ainsi, nous avons pu doter notre plateforme d'un nouveau concept de Market Place où nous jouons le rôle de l'intermédiaire. De plus, nous avons réussi à signer un contrat avec Express Mail Service (EMS) d'Algérie Poste qui active dans la livraison. Avant ce contrat, on regroupait les commandes de chaque région et on se déplaçait pour remettre les produits, raison pour laquelle on mettait beaucoup de temps pour fournir les produits aux clients.

N'TIC : Parlez nous de votre organisation à l'intérieur de l'entreprise, du nombre de commandes, de transactions enregistrées...

Nous étions sept au début à Guidinni e-commerce, notre équipe est composée aujourd'hui de cinq personnes. Mais nous avons acquis maîtrise et expérience qui compensent la perte des deux ressources. Nous avons un Catalogue Manager qui s'occupe de la vérification de la disponibilité des produits, un chargé du service client qui gère les relations clients (réclamations, commandes), deux développeurs web et un chargé Marketing et Community Manager. Et enfin moi, gérant de l'entreprise. Nous avons tous nos tâches principales, mais ceci n'empêche pas qu'on s'entraide ; on se complète pour atteindre notre objectif qui est de satisfaire nos clients. Aujourd'hui, nous sommes en moyenne à 150000 visiteurs uniques par mois, avec 500000 membres inscrits depuis 2009. Nous enregistrons entre 30 et 50 transactions par jour. Mais, il faut dire que notre plateforme va évoluer en termes de chiffre d'affaires avec la nouvelle loi qui encadre le commerce électronique.

N'TIC : Outre le commerce électronique, quels services offrez-vous ?

A part la vente en ligne, nous faisons le développement des plateformes du commerce électronique pour des clients. Nous avons aussi l'offre e-store qui regroupe des plateformes de e-commerce déjà prêtes à exploiter. Il suffit au client de mettre les produits sur le site, d'insérer son logo et commencer à vendre.



stratégie faite pour le nouveau contexte que connaîtra le secteur.

N'TIC : Vous parlez d'une « nouvelle stratégie ». Pourriez-vous nous esquisser ses grandes lignes ?

Pour ne pas accuser un nouveau retard, nous avons tracé une nouvelle stratégie avec la préparation de plusieurs projets que nous lancerons, au temps voulu, soit une fois la nouvelle loi qui régit le commerce électronique entre en vigueur. Dans notre « frigo » se trouve plusieurs plateformes de service au grand public, de prise de rendez-vous chez le médecin, plateforme relative au tourisme et plein d'autres plateformes dans plusieurs domaines. Nous comptons faire de Guiddini une matrice qui gère toutes nos sous-plateformes. En parallèle, nous préparons notamment les conditions générales de vente selon la nouvelle loi qui nous a poussés à changer pas mal de choses. Le texte de loi stipule, par exemple, que l'inscription au registre du commerce et la mise en ligne d'un site web hébergé en Algérie sont deux conditions obligatoires pour l'exercice du commerce électronique. Chose qui nous a obligés à transférer notre hébergement vers un serveur algérien. Enfin nous allons proposer de nouveaux services à nos clients potentiels. Il s'agit notamment d'un service d'accompagnement dans le processus du paiement électronique, une prestation dans laquelle nous assisterons notre client dans toutes les étapes de l'intégration de l'e-paiement. Une petite contribution de notre part à la vulgarisation du paiement par carte.

N'TIC : Comment vous évaluez votre expérience et votre parcours depuis 2009 ?

Au début de l'aventure, notre activité était dans le flou et nos investissements étaient risqués. On se déplaçait très loin pour remettre les commandes aux clients et ces derniers renonçaient un peu souvent aux produits à la dernière minute. Face à ce genre de situations, on ne pouvait suivre aucune procédure pour défendre nos droits. Aucune loi ne nous protégeait de ces abus. Mais l'avantage de Guiddini e-commerce c'est l'expérience acquise. Après presque dix ans d'activité dans le commerce électronique, nous considérons que nous avons une bonne base dans le domaine. Nous sommes aujourd'hui connaisseurs de ce concept et de ses enjeux.

N'TIC : Le projet de loi sur le commerce électronique a été adopté récemment à l'APN, que pensez-vous de cette réglementation ?

Malgré certaines lacunes, nous nous félicitons de l'adoption de cette nouvelle loi. C'est un premier pas que nous encourageons, car elle protégera le client et le webmarchand. Sauf que cette nouvelle loi contient des articles qui pourraient gêner la dynamique des plateformes de e-commerce, à l'instar de l'article qui stipule que l'encaissement des revenus venant des sources étrangères doit être perçu à 100% en dinars. On aurait aimé avoir accès à, au moins, un petit pourcentage de nos revenus en devises. Par ailleurs, nous attendons la validation et la publication dudit projet de loi sur le Journal Officiel afin d'appliquer notre nouvelle

ABDELKADER DJEFLAT, MEMBRE DU COMITÉ CONSTITUTIONNEL DU RÉSEAU MONDIAL D'EXCELLENCE GLOBELICS



" La dynamique d'innovation ne peut réussir que si elle est exportée par l'entreprise privée "



Abdelkader Djeflat,
réseau GLOBELICS

N'TIC : Vous êtes le vice-président du réseau international de chercheurs et scientifique GLOBELICS. C'est quoi, concrètement, le GLOBELICS ?

Abdelkader Djeflat : Oui, j'ai été pendant six ans à peu près Vice-Président. Depuis, j'ai été désigné à une fonction encore plus élevée. Je suis l'un des cinq membres du Comité Constitutionnel. Je représente l'Afrique Monde Arabe. Les quatre autres sont des sommités : Lundvall (Europe) Dick Nelson (Amérique) Judith Sutz (Amérique Latine) et Shulin Gu (Asie). Le Comité Constitutionnel est la plus haute instance de Globelics. Globelics (www.globelics.org) veut dire en Anglais "Global network on the Economics of Learning, Innovation and Competence building

Abdelkader Djeflat, une sommité mondiale dans le domaine de l'innovation, évalue dans cet entretien le système national d'innovation qui demeure, selon lui, « toujours performant en matière d'innovation technologique ». Pour lui, l'Etat a un rôle vital à jouer dans la dynamique de l'innovation. Il doit surtout « orchestrer la commande publique des produits technologiquement avancés produits au niveau national »

Systems". C'est un réseau Réseau mondial d'excellence qui s'occupe des questions de recherche sur les systèmes d'apprentissage (learning), de l'Innovation et de la formation des compétences. Il est composé de plus de 2000 chercheurs venant des cinq continents ; Ce sont des économistes en grande partie mais on y trouve également d'autres spécialistes des sciences sociales : sociologues, science du Management, sciences politiques, technologues qui se concentrent sur la manière dont l'innovation et le renforcement des compétences peuvent contribuer à un développement économique, durable et inclusif et à la compétitivité des entreprises.

N'TIC : Vous estimez que près de 80 % des travaux de recherche de classe mondiale proviennent du réseau GLOBELICS. Comment un pays comme l'Algérie peut-il tirer profit de ce réseau mondial ?

A.D : En effet le réseau a voulu dès le départ être un réseau d'excellence et il a été créé par les chercheurs mondialement connus qui sont à la frontière de la connaissance. On peut citer quelques noms à titre d'illustration : Dick Nelson, Bengt Ake Lundvall, Luc Soete, Christopher Freeman. La barrière d'entrée était dès le départ très haute. Le réseau a réussi ainsi à attirer que des chercheurs soit de classe internationale soit de jeunes chercheurs et doctorants très prometteurs. Sur la question des liens « Innovation et Développement », c'est la référence. Vous prenez n'importe quel travail (article et ouvrage), vous verrez que plus des trois quarts des auteurs cités sont soit membres actuels soit sont passés par Globelics. C'est donc sans hésitation que j'ai donné ce chiffre. Plusieurs avantages pour un pays comme l'Algérie : d'abord bénéficier des résultats des travaux : il faut savoir que depuis 2003, le réseau a orienté tous ses efforts vers les pays du Sud grâce au travail décisif de certains membres très actifs au sein du Conseil Scientifique. Il faut saluer pour cela le travail inlassable



du Pr Mammo Muchie et nous y avons également contribué de notre côté. En parallèle des travaux scientifiques, il y a également « les rapports thématiques » à destination des décideurs publics que nous produisons tous les deux ou trois ans. La raison d'être de ces rapports, c'est de transformer les résultats scientifiques en recommandations immédiatement applicables dans des échéances de courte, moyenne et longue durée. On les appelle « Thematic Report » c'est-à-dire des rapports à thème. <http://www.globelics.org/publications/globelics-thematic-review/> nous en avons produit cinq et le 6ème est en cours. Globelics peut contribuer à améliorer le niveau de la recherche : pour cela, il y a nécessité de permettre à plus de chercheurs algériens et notamment les jeunes de participer à ses conférences. La prochaine Conférence internationale qui est la 16ème aura lieu au Ghana du 24 au 26 octobre 2018. Globelics organise par le biais de ses antennes des conférences régionales (il a cinq antennes : en Afrique, (africalics) en Asie (Chinalics et Indialics) en Amérique Latine (Lalics) et une en Europe (Eurolics) beaucoup d'événements. L'Algérie a bénéficié de deux événements importants. Le premier c'est l'organisation de la 2ème Académie Africalics qui a eu lieu à Alger du 16 au 28 Avril 2013 qui a permis à une dizaine de doctorants algériens de participer et d'améliorer leur niveau. Le deuxième, c'est la 3ème conférence panafricaine qui a eu lieu à Oran en partenariat avec l'Université d'Oran2 et qui eut lieu du 27 au 29 Novembre 2017. Pour trois jours, l'Algérie a été la « capitale du savoir et de l'innovation » de l'Afrique : 30 pays représentés de tout le continent et près de 100 chercheurs Africains et non africains présents. Parmi les invités, quelques stars du domaine comme David Kaplan, Edward Lorenz, Mammo Muchie etc. Plusieurs chercheurs algériens et doctorants ont participé et ont vu le niveau des chercheurs et

ont saisi l'occasion pour s'affiler dans des réseaux. Comme autre retombée, l'université d'Oran 2 a été choisie comme point focale pour toutes les activités de Globelics/Africalics se déroulant en Afrique du Nord.

N'TIC : Qu'est ce qui a changé depuis le colloque très médiatisé tenu à Alger fin 2013 autour de la thématique « Emergence des systèmes d'innovation en Afrique : modèles, trajectoires et défis » ?

A.D : Les quatre dernières années ont vu quelques changements. Tout d'abord, l'innovation est devenue maintenant un thème central dans toutes les questions du développement et de la compétitivité des entreprises. Il n'y a pas un seul rapport, une seule rencontre, une seule déclaration ou programme qui n'intègre pas la question de l'innovation. Ceci est d'autant plus facile que comme l'écrivait Schumpeter (1929) qu'elle n'est pas que technologique, elle est organisationnelle, financière. On parle de plus en plus de l'innovation sociale. L'explosion du numérique a très certainement fait accélérer ce processus. On est également entré de plain-pied dans la phase de réalisation des Objectifs du Développement Durable (ODD) avec les différents COP (COP21, 22 et 23). Ces ODD demanderont de la part des Etats et des entreprises des efforts énormes et surtout des capacités d'innovation très importantes qui ne sont pas disponibles en ce moment dans les pays du Sud. J'ai fait partie du groupe des experts récemment réuni par l'ONU (la Joint Inspection) à Genève du 09 au 13 Avril 2018 pour poser la question des stratégies et politiques que les pays du Sud doivent concevoir à l'horizon 2030. Nous avons débattu pendant cinq jours la question des défis que cela pose aux pays en développement et bien sûr comment développer

les capacités d'innovation pour faire face à ces échéances. Plusieurs conclusions et recommandations ont été faites et des scénarios possibles envisagés.

N'TIC : Le gouvernement a-t-il changé de perception sur la question de l'innovation ?

A.D : Ce qui est clair, c'est que les décideurs sont plus sensibles et conscients des défis que cette question pose à l'économie nationale surtout dans un contexte de raréfaction des revenus pétrolière où la diversification économique est une donnée centrale de survie. C'est également lié à la question de la réindustrialisation du pays qui est doté d'immenses richesses naturelles qui n'attendent qu'à être transformées et aussi à la nécessité impérieuse d'être présents sur les marchés mondiaux. Il n'est plus possible de retourner au modèle de l'import-substitution classique : la réalité et les connaissances ont changé : il s'agit de réfléchir à une combinaison de modèles que nous avons étudiés de près dans nos travaux en imaginant des solutions nouvelles et novatrices. Depuis que nous avons étudié le système d'innovation en 2006, il y a eu une évolution au plan institutionnel et notamment les lois. La loi de 1998 avait montré ses insuffisances et quelle était plutôt une loi sur la recherche. La loi du 30 Décembre 2015 a tenté de corriger le tir : elle apparaît en effet plus orientée vers l'innovation notamment en permettant à l'entreprise d'être partie prenante de la stratégie d'innovation mise en place. Loi de finances 2018 (PLF 2018), et ce, en application de la nouvelle loi d'orientation sur le développement de la Petite et Moyenne entreprise (PME) promulguée en début 2017 prévoit la promotion de l'innovation et le renforcement des compétences et des capacités managériales des PME.

N'TIC : Comment jugez-vous le système d'innovation en Algérie ?

A.D : Nous avons eu l'occasion de faire l'évaluation du système national d'innovation à deux reprises : en 2006 et en 2013 en utilisant une approche par l'industrie. Si beaucoup d'ingrédients ont subi des mutations individuelles positives, le système d'innovation reste toujours performant en matière d'innovation technologique. Les problèmes de coordination et de gouvernance du système qui en font un véritable système sont toujours là. Des acteurs importants de ce système évoluent toujours en marge : l'entreprise d'une manière générale et l'entreprise privée en particulier, l'université, la diaspora qui peut être d'un apport inestimable en ajoutant les femmes et les jeunes.

N'TIC : Faut-il surtout compter sur les pouvoirs publics pour impulser l'innovation en Algérie ?

A.D : Les pouvoirs publics ont un rôle vital à jouer dans cette phase de démarrage de la dynamique de l'innovation. D'abord en soutenant la recherche fondamentale et la recherche appliquée dans certains secteurs vitaux ou stratégique comme dans d'autres pays avancés comme les Etats Unis. Pour cela les investissements doivent connaître un bon quantitatif appréciable : les objectifs de 1% du PIB initialement fixés et non atteints doivent être revus à la hausse. Un contrôle plus strict et rigoureux et l'évaluation doivent bien entendu, accompagner cet effort. Mais l'effort public ne devrait pas s'arrêter là. L'Etat doit également orchestrer la commande publique « public procurement » des produits technologiquement avancés produits au niveau national : c'est pour suppléer à la défaillance du marché qui peut ne pas réagir favorablement ou ne pas exister ou pour d'autres raisons qu'il serait

long de détailler ici. La commande publique du produit ou du nouveau process prendrait ainsi le relais jusqu'à ce qu'une demande privée du marché commence à s'exercer. Or en matière de commande publique, qui pourtant est une économie à dominante publique l'Algérie qui a fait un progrès important ces dernières années en la matière est encore à la 94ème place (elle était à la 137ème place en 2012-2013) sur 137 pays selon le Rapport de la Compétitivité mondiale de 2017-2018. L'Etat reste le principal régulateur de l'impulsion de l'innovation.

Cependant, on ne peut pas attribuer l'effort d'innovation à l'Etat seul. En fait la dynamique d'innovation ne peut réussir que si elle est exportée par l'entreprise privée en particulier. Les pays qui sont maintenant à la tête en la matière ont 60% à 80% de leurs entreprises innovantes et en particulier les PME. De même, le potentiel des chercheurs est situé dans les entreprises, c'est-à-dire sur financement privé (bien entendu avec des fonds de soutien public) et non pas dans les universités ou centres de recherche étatiques.

N'TIC : Comment percevez-vous le bouillonnement du monde du numérique et les startups qui portent des projets innovants en Algérie ?

A.D : Ce bouillonnement selon votre propre expression est tout à fait normal. Il faut peut-être revenir à la conférence de 2013 où nous avons attiré l'attention sur le fait que les Systèmes nationaux d'innovation (SNI) tels que pratiqués dans les pays avancés et notamment les pays scandinaves ne conviennent pas à cent pour cent aux réalités des pays du Sud comme l'Algérie. La deuxième idée c'est qu'il ne faut attendre l'avènement d'un SNI complet et parfaitement opérationnel pour entrer dans l'univers de l'innovation. On peut impulser l'innovation dans

des secteurs spécifiques qui pour des raisons historiques en matière d'innovation (le cas de l'industrie pharmaceutique en Algérie) ou bien sur des territoires bien déterminés. C'est dans ce contexte conceptuel qu'est née la notion de clusters. J'ai moi-même recommandé dans le rapport que j'ai fait aux autorités de promouvoir les clusters. Les technopoles tels que Sidi Abdellah sont des solutions lourdes et qui prennent du temps. L'autre réalité, c'est l'influence des expériences américaines réussies comme la Silicon Valley et qui ont donné naissance à des startups qui sont devenues des géants (Google, Facebook, Amazon etc.). Les startups sont justement un moyen pour valoriser rapidement d'une manière efficace une idée innovante. Et les jeunes sont porteurs d'idées et de projets innovants surtout dans ou par le biais du numérique: ils peuvent constituer immédiatement leurs entreprises et aller sur le marché. Les fablabs, l'impression en 3D, les objets connectés, l'internet des objets sont tous des éléments qui révolutionnent la manière de faire et accélèrent la valorisation et la concrétisation d'idées innovantes. Nous menons d'ailleurs dans le cadre du réseau Maghtech (Maghtech.org) que je préside un travail sur l'Algérie dans la quatrième révolution industrielle. Cependant, on a vu comme la vague du « dot. Com » a subi un revers dans le monde il y a quelques années avec des faillites en masse. Souvent l'écosystème n'était pas à la hauteur des idées qui mènent à une entreprise durable et compétitive. C'est ce qu'il faut regarder de près. Un travail que nous avons fait dans le cadre du PNR (domicilié au CREAD) et qui a donné lieu à un ouvrage publié a montré que des clusters sont en train d'émerger d'une manière spontanée en Algérie : comme le cluster électronique à Bordj Bou Arreridj et à Sétif. C'est ce mouvement qu'il faut étudier en profondeur pour l'accompagner et le renforcer.

MOBILE BANKING EN ALGÉRIE : UN GRAND PAS ET DES INSUFFISANCES

Dossier réalisé par : Massyle Aït -Ali

Le mobile banking a franchi un grand pas en Algérie avec le lancement de Banxy, la première banque mobile du pays. Toutefois, l'environnement où évoluent les banques mobiles reste émaillé d'insuffisances qui entravent l'essor de cette tendance de fond pour le secteur bancaire.



Les banques commerciales, publiques et privées, agréées en Algérie, disposent pratiquement toutes de services e-banking. Depuis le lancement de l'Internet mobile, avec la 3G mobile, quelques établissements bancaires ont tenté une migration vers des applications mobiles. Tendance des consommateurs oblige ! Les banques anticipent un besoin de plus en plus grandissant pour les services bancaires via le mobile.

L'internet mobile qui a tendance à se généraliser, notamment avec le lancement de la 4G, a amené les opérateurs bancaires à s'adapter. Les statistiques de l'ARPT (Autorité de régulation de la Poste et des télécommunications) parlent d'elles-mêmes : En 2017, la télé-densité d'Internet mobile a atteint 74,55%. Elle a connu une évolution nette de plus de 12 points de pourcentage par rapport à 2016. Le marché d'Internet mobile reste dominé par le segment 3G (69%), et ce, malgré la forte croissance enregistrée par le parc 4G qui a enregistré une forte hausse, passant de 1,465 millions abonnés à fin 2016 à 9,868 millions à fin 2017, soit une évolution de plus de 570%. Les banques ne pouvaient ignorer cette tendance vers plus de mobilité. C'est pourquoi, elles sont, de plus en plus nombreuses, à investir dans des applications mobiles. Quelques mois après le lancement de la 3G à la fin de 2013, elles étaient trois banques à avoir lancé des applications mobiles. Il s'agissait de la Banque de développement local (BDL) avec son application MyBDL, BNP Paribas El Djazair (MyBank) et Gulf Bank Algeria (AGB Phone).

Aujourd'hui, le paysage du mobile banking s'est enrichi avec de nouvelles plateformes. On peut citer la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) en partenariat avec l'opérateur de téléphonie mobile Ooredoo. Sur le

même schéma, la Banque Nationale d'Algérie (BNA) avec l'opérateur public Mobilis. Trust Bank a lancé au début de l'année sa plateforme mobile baptisée Trust Connect, alors que la Société Générale Algérie (SGA) qui a été la première banque algérienne à avoir lancé une plateforme de e-banking, compte lancer au courant de l'année une application mobile banking.

Ces applications permettent aux utilisateurs de profiter de multiples fonctionnalités comme la situation des comptes, la consultation des transactions, la possibilité de générer des relevés de compte, l'opposition sur cartes, l'exécution de virements vers leurs comptes ou vers d'autres comptes, commander des chèques, accéder à la situation des échéances, consultation des cotations devises, etc.

DE L'E-BANKING AU M-BANKING

Notons que l'architecture qui est derrière ce service proposé par les banques n'est toujours pas mobile. C'est une plateforme internet qui sert d'intermédiaire entre le système bancaire et l'application mobile. « Aujourd'hui, les banques commercialisent les services mobile banking au travers des plateformes e-banking », affirme Abdelkader Salhi, gérant de Kepler Technologies, une société spécialisée dans le m-banking.

Selon lui, il faut faire la distinction entre la plateforme utilisée et le service commercialisé. « Aujourd'hui en Algérie les banques sont obligées de s'adapter parce que Banque centrale n'a pas un cadre clair pour le m-banking. C'est pourquoi les banques de la place utilisent les plateformes d'e-banking déjà validées et agréées par la Banque d'Algérie comme plateformes évoluées

pour le développement de portails « applications mobiles » qui vont reprendre les mêmes fonctionnalités de l'e-banking », explique-t-il. En clair, les banques ont développé des extensions (portails sur une application mobile) qui permettent l'accès au e-banking pour pouvoir se connecter au système bancaire. Selon M. Salhi, si les banques ont agi de la sorte c'est parce que la validation par la Banque d'Algérie des plateformes totalement mobiles prendra beaucoup de temps. Toutefois, cette architecture est en cours d'évaluation par les banques de la place et la Banque d'Algérie.

UNE PREMIÈRE BANQUE MOBILE EN ALGÉRIE

Mais, le mobile banking a aussi connu une « révolution » depuis quelques jours, avec le lancement de la première banque mobile en Algérie Banxy par Natixis Algérie, la filiale de Natixis qui appartient au Groupe BPCE (Banque Populaire et Caisse d'Épargne).

Banxy est une banque mobile disponible gratuitement sur smartphone Android et IOS. Natixis Algérie promet, à travers ce produit bancaire avec lequel elle signe son entrée sur le marché des particuliers, une expérience bancaire totalement à distance. « Banxy offre une meilleure accessibilité aux services et opérations habituelles de la banque, le tout à distance » ; simplifie les démarches administratives en permettant l'ouverture d'un compte bancaire à distance en un temps très réduit » et propose de livrer les moyens de paiement (carte et chèque) gratuitement là où le client le souhaite ».

« Banxy offre aussi des innovations très pratiques, comme la modification du plafond de la carte, la mise en

opposition des moyens de paiement en temps réel, le virement par numéro de téléphone, les virements classiques interbancaires », explique-t-on chez Natixis Algérie.

Comme pour les plateformes de m-banking, il n'existe pas de cadre juridique clair pour les banques mobiles. Comme la réglementation n'interdit pas non plus leur création, elles sont considérées par le régulateur, en l'occurrence la Banque d'Algérie, comme des produits et services de la banque, donc soumis à son appréciation.

Banxy qui est assimilée à une offre bancaire a bénéficié de toutes les autorisations du régulateur. « Il faut savoir que chaque produit qu'on lance sur le marché est soumis à l'approbation préalable de la Banque d'Algérie. Cette institution a pris le temps d'étudier notre dossier, notamment sur l'aspect sécurité du produit. Ce processus a nécessité 8 mois de travail et nous a permis, au fil des remarques de la Banque d'Algérie, de créer un produit conforme à la réglementation », nous explique Julien Jolivet, directeur de l'exploitation « retail » à Natixis Algérie (Lire entretien ci-contre).

MOBILE BANKING SANS M-PAYMENT

Il faut dire que l'absence de cadre juridique clair fait que le modèle de mobile banking en service en Algérie est aujourd'hui très restrictif. D'abord parce qu'il n'est permis qu'aux banques dûment agréées de lancer des banques mobiles et surtout l'offre mobile banking en Algérie n'autorise pas le paiement par mobile. Même le service e-banking déjà validé par la Banque d'Algérie n'a jamais eu de fonctionnalité de paiement électronique des transactions. Ce dernier n'est autorisé que pour des virements pour le compte des grands facturiers

conventionnés (Sonelgaz, SEAAL, opérateur télécoms etc.).

La Banque d'Algérie a engagé une réflexion avec les opérateurs bancaires pour ouvrir le paiement électronique à toutes les banques de la place, parce que c'est à elle qu'il revient de prendre une telle décision. Mais cette décision tarde à venir et met les opérateurs bancaires dans l'expectative.

Dans une économie en voie de développement comme la nôtre, les banques doivent s'inventer de nouveaux modèles de business. Et la banque mobile offre cette possibilité justement parce qu'elle propose de nouvelles façons de générer des flux de capitaux en ciblant de nouveaux clients.

« Il est très difficile de transformer une banque en une banque totalement digitale, mais créer une banque digitale et cibler de nouvelles populations est plus aisé et on s'aperçoit très vite que cette banque fait mieux que les traditionnelles », explique Yves Bonnet, CEO de la plateforme de banque digitale TagPay.

QUID DE L'INCLUSION FINANCIÈRE

Le mobile banking constitue aussi une opportunité pour plus d'inclusion financière. En Algérie, plus de la moitié de la population est non bancarisée, alors que le taux de pénétration de la téléphonie mobile dépasse les 100%. Des experts rassemblés en septembre dernier à Alger, à l'occasion du deuxième Colloque algéro-français sur la monétique et les systèmes de paiement électroniques, considéraient que l'amélioration de la bancarisation en Algérie passerait par le mobile banking qui réduirait par la même le champ de l'économie informelle. « Des dizaines de millions de personnes ont un téléphone

dans la poche, il n'y a aucune raison pour que ces dizaines de millions de personnes n'aient pas un compte en banque lié à leur téléphone », affirmait-on.

Mais pas à n'importe quel prix. Le modèle « africain » qui permet d'avoir un compte virtuel non lié à une banque mais connecté directement au téléphone n'est pas le plus adapté à un pays qui cherche à venir à bout d'une économie informelle prépondérante.

« Ce modèle, est le contraire d'une politique d'inclusion financière. Si vous voulez augmenter la bancarisation d'un pays il ne faut pas ouvrir la banque aux opérateurs télécoms. Ces derniers ne sont pas obligés de tracer l'argent », affirme Abdelkader Salhi.

L'Algérie n'a pas fait un choix clair sur le sujet. Bien qu'il semble que c'est le modèle « européen » qui a été adopté. Dans ce modèle, les banques mobiles sont généralement des filiales de banques traditionnelles, soit une banque avec deux mode de fonctionnement ; un traditionnel et de l'autre une plateforme logicielle qui fait office de banque mobile. Cela n'empêche pas d'avoir un modèle hybride où cohabiteraient la banque et l'opérateur télécom pour avoir l'avantage de contrôler la traçabilité des transactions financières hors établissements bancaires ».

Julien Jolivet, directeur de l'exploitation «retail» à Natixis Algérie :

«Le lancement d'une banque mobile nécessite des technologies complexes à mettre en œuvre»



Julien JOLIVET,
directeur de l'exploitation «retail» à Natixis
Algérie

N'TIC : Tout d'abord pourriez-vous présenter à nos lecteurs votre offre Banxy

Julien Jolivet : L'idée de développer une banque mobile en Algérie remonte à deux ans. Lorsque nous avons réfléchi à ce projet, nous nous sommes assignés comme objectif de permettre à nos clients d'avoir accès à tous les services bancaires sans se déplacer.

Pour concrétiser cette ambition nous sommes allés sonder le ressenti des Algériens sur l'offre bancaire actuelle. A travers des études d'opinions, nous avons cherché à savoir ce qui est compliqué et ce qui est performant dans l'approche bancaire traditionnelle. Les études que nous avons faites montrent que plus de 90% des gens interrogés pointent la complexité d'aller à la banque comme frein à utiliser les services

bancaires. Ensuite, environ 70% des interrogés considèrent, quand bien même ils entrent dans une agence bancaire, que la qualité de service n'est pas idéale et uniforme, même au sein du même réseau d'agences.

Au-delà des deux principales problématiques soulevées, les clients ont besoin d'avoir confiance dans la banque et d'avoir de la visibilité sur les tarifs. En somme, nous avons ressenti que les Algériens ont besoin d'une offre qui leur permet d'avoir accès aux services bancaires facilement et d'une manière sécurisée avec des tarifs bien clairs.

Banxy, la banque mobile de Natixis Algérie vient répondre à ce besoin exprimé par les Algériens. Elle permet de pouvoir ouvrir un compte, avoir des moyens de paiement, effectuer des virements gratuitement et facilement, sans se déplacer. Le premier niveau d'offre de Banxy permet aussi de gérer le plafond de sa carte en temps réel, la mettre en opposition temporaire si elle est égarée ou définitive si elle est volée, commander des chèques etc.

N'TIC : Quel est ce deuxième niveau de l'offre banque mobile ?

JJ : C'est encore confidentiel. Mais, il apparaît évident que les Algériens ont besoin de cartes Visa s'ils voyagent, de pouvoir épargner et faire des crédits. En fait, nous avons acquis une technologie très souple. Donc, nous pouvons, et c'est l'objectif, développer rapidement des modules qui répondront à un besoin exprimé. Encore une fois, nous avons écouté nos clients à travers des études et

nous connaissons leurs attentes. Nous enrichissons progressivement nos offres au fil des agréments obtenus des autorités de tutelle locales

N'TIC : Donc vous êtes totalement digital, aucun contact humain...

JJ : Nous sommes « digital, et résolument humain » ; le principe de la banque mobile c'est de faire toutes les opérations bancaires à distance et d'avoir une certaine autonomie. Mais autonomie ne veut pas dire que le client est livré à lui-même. Il y a un centre de relation clients qui est ouvert 6 jours sur 7 de 8h30 à 20h30 et le samedi de 10h00 à 20h00. C'est très important pour nous parce que nous donnons de l'autonomie et apportons aussi du support au-delà des horaires d'ouverture traditionnelle. In fine, on veut vraiment que le client fasse toutes ses opérations sans se déplacer.

N'TIC : Pourriez-vous nous raconter comment est né ce projet ?

JJ : Natixis Algérie est la première banque européenne à s'être implantée en Algérie en 1998. Son offre est principalement orientée vers les entreprises auprès desquelles elle dispose d'une bonne notoriété. Nous avons toujours eu la volonté de nous développer sur le segment des particuliers pour avoir une vraie offre de banque universelle. Cela a été toujours notre position. Malheureusement, nous ne l'avons pas forcément réussi jusqu'à

maintenant, mais l'idée de ce projet vient de là : Comment avec les technologies d'aujourd'hui, on peut avoir un positionnement différent, en misant sur l'innovation tout en s'appuyant sur un réseau d'agences existant, pour enfin être présent sur le marché des particuliers. Voilà comment est né le projet, à la fois un besoin du marché pour plus de praticité et plus d'innovation et une ambition, celle de servir tous les segments de clients.

N'TIC : Avez-vous des objectifs chiffrés concernant ce produit de banque mobile ?

JJ : Ce que je peux dire c'est que les premiers retours qu'on a eus ont été satisfaisants ; 1500 personnes ont téléchargé l'application la première semaine. Maintenant, il y a plus de 40 millions de personnes en Algérie et un peu plus de 25 millions qui sont connectés.

Nous n'avons pas l'ambition de conquérir 25 millions de personnes. Nous avons un positionnement qui nous permet d'être innovants du point de vue digital et une volonté de faire notre entrée sur le marché « retail » avec cette offre. Mais vraisemblablement l'offre Banxy intéresse tout le monde.

N'TIC : Les limites de l'accès à Internet ne semblent pas vous avoir dissuadé...

JJ : Notre technologie nécessite 10 minutes d'une bonne connexion, stable, pour le processus de mise en relation d'identification par visio-conférence. Après ces 10 minutes cruciales dans le parcours bancaire (l'entrée en relation) le client pourra bénéficier de l'offre de banque mobile même avec une connexion 2G.

N'TIC : En choisissant cette solution est ce que vous ciblez la « niche » des jeunes urbains connectés ?

JJ : Jeunesse urbaine pas forcément,

connectée oui. Nous avons l'ambition d'aller plus loin dans le développement de l'innovation digitale pour qu'au final, un client qui est à Tamanrasset ou à 500 km de la première agence Natixis Algérie soit en capacité d'avoir accès à nos services bancaires sans avoir besoin d'aller dans une agence physique.

N'TIC : Pourquoi avoir choisi l'Algérie pour le lancement d'une banque mobile ?

JJ : C'est par opportunité que nous avons choisi l'Algérie. L'Algérie évolue très fortement surtout en matière de pénétration du réseau Internet, le marché est en attente de ce type de technologie, de plus les autorités du pays ont mis le cap sur la digitalisation et la modernisation du secteur bancaire. Notre ambition stratégique c'est également de renforcer significativement notre présence sur le marché de détail, cela forme une opportunité que nous avons saisie.

N'TIC : Le choix émane-t-il de la maison-mère ?

JJ : Natixis a au final décidé mais c'était sur une proposition de Natixis Algérie. Le lancement d'une banque mobile est quand même un projet assez lourd en termes d'investissements. Le soutien de la maison-mère est primordial.

N'TIC : Quel a été le degré d'implication des ressources de Natixis Algérie dans ce projet ?

JJ : On peut considérer que Banxy est un projet très algérien. Je m'explique : Fidor qui est une néobanque allemande complètement digitale a été rachetée en 2016 par le groupe BPCE dont nous dépendons. Fidor c'est à la fois Fidor Bank avec 400.000 utilisateurs et aussi Fidor Solutions. On est allé chercher cette technologie « open api » et on l'a adaptée au marché algérien avec principalement une équipe interne composée de plus de 30

collaborateurs, tout en se reposant sur les compétences du Groupe. Il s'agissait surtout d'aller chercher les meilleures pratiques technologiques et de sécurité, et de les implanter en Algérie. Le lancement d'une banque mobile nécessite des technologies complexes à mettre en œuvre. Il a fallu plusieurs mois d'études, de procédures et d'expérimentation pour aboutir à Banxy, une banque mobile avec des niveaux de sécurité très élevés.

N'TIC : Quels sont ces niveaux de sécurité ?

JJ : L'application est ultrasécurisée. Nous avons engagé des sociétés spécialisées pour casser cette sécurité et ils n'ont pas réussi à le faire. Il faut franchir 7 couches de sécurité pour atteindre nos serveurs. Au-delà du fait que nos serveurs soient protégés par 7 niveaux de sécurité, la solution mobile, (l'application) est encapsulée dans un bouclier. Ce qui fait, par exemple, qu'en cas de changement dans le système d'exploitation du téléphone, l'application ne démarrera pas.

N'TIC : La réglementation algérienne est-elle suffisamment évoluée pour s'accommoder au mobile banking ?

JJ : Nous nous sommes strictement conformés à la réglementation algérienne. Notre offre de banque mobile est conforme à la réglementation existante puisqu'elle bénéficie de toutes les autorisations du régulateur. Il faut savoir que chaque produit qu'on lance sur le marché est soumis à l'approbation préalable de la Banque d'Algérie. Cette institution a pris le temps d'étudier notre dossier, notamment sur l'aspect sécurité du produit. Ce processus a nécessité 8 mois de travail et nous a permis, au fil des remarques de la Banque d'Algérie, de créer un produit conforme à la réglementation.

L'ESSENTIEL DE L'ACTU JEUX VIDÉOS

Par Yanis Ahmim



Onimusha fait parler de lui

Littéralement disparu depuis 12 ans, Onimusha semble refaire parler de lui grâce à un dépôt de droits sur plusieurs pays par Capcom. Les droits couvrent toutes les marchandises confondues ; jeu, pc, mobile, console, en version physique ou dématérialisée. Serait-ce le retour de la licence acclamée sur PS2 ?



Serious Sam passe aux choses sérieuses

En développement depuis des années, Serious Sam se dévoile enfin et portera le nom de Serious Sam 4 : Planet Badass. Le teaser ne dévoile pas grand-chose, par contre la fiche Steam récemment créée indique un mode multijoueurs local/online, de l'écran scindé et du cross-platform.



Yakuza studio sur une nouvelle licence

Bien connu par le biais de la saga du même nom, Yakuza Studio déclare à la presse spécialisée qu'en plus de travailler sur le prochain volet Yakuza 7, et le remake Yakuza Kimami 2, la firme serait déjà en train de se pencher sur une toute nouvelle licence exclusive. Sans plus de détails.



Nier Automata favorable à une suite

Sans doute, le volet le plus dynamique et enflammé de l'année, Nier Automata a su conquérir les puristes. Ces derniers seront heureux de savoir que Yoko Taro le papa du jeu souhaite travailler sur un nouvel opus de la série, et ce, à condition que l'éditeur Square Enix accepte de financer le projet. Après la réussite d'Automata, on ne peut qu'imaginer un avis favorable



Watch Dogs 3 en route

Très récemment Ubisoft lança SAM un assistant personnel, il ne fallait pas attendre longtemps avant que des petits malins s'amuse à poser des questions sur les licences Ubi. C'est d'ailleurs grâce à une interrogation sur Watch Dogs 3 qu'on apprend le développement de ce dernier de la part de l'IA qui affirme que l'équipe des développeurs fait des merveilles même si le jeu n'est pas encore fini. Tout porte à croire que la licence sera annoncée à l'E3 prochain.

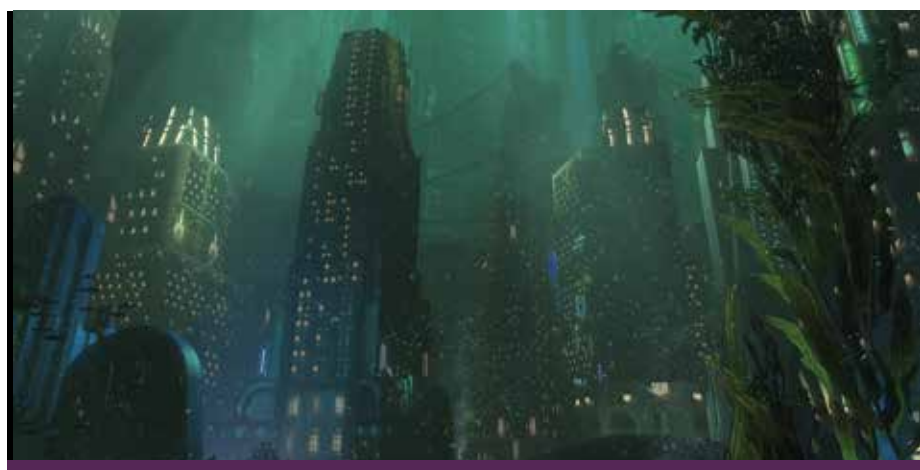
Konami toujours en difficultés

La firme japonaise Konami détentrice de plusieurs licences cultes telles que Metal Gear, ne manque pas de faire parler d'elle et pas qu'en bien. En effet, depuis quelques temps, la marque connaît beaucoup de difficultés qui, semble-t-il, l'empêchent même de renouveler un partenariat avec l'UEFA et, par ricochet, perd les droits de la ligue des champions. Konami ne sera donc plus présente sur Pro Evolution Soccer pour la plus grande joie de EA Sports qui ne manquera pas de sauter sur l'occasion.



PlatinumGames se met au mobile

Déjà célèbre de par des titres à succès tels que Bayonetta et le dernier Nier Automata, le studio PlatinumGames se dirige vers un nouveau marché, celui du mobile, avec un jeu exclusif à la plateforme « World of Demon ». Pour rester dans sa spécialité, la firme opte encore une fois pour du beat'em all, mais cette fois-ci avec un style très en couleur sous la thématique du folklore japonais.



Bioshock refait surface

Après un succès fulgurant de l'excellent Bioshock Infinite, la licence immergée depuis 2013 s'apprête à revoir le jour pour la plus grande joie des fans. L'information est livrée par un journaliste de chez Kotaku qui n'a malheureusement pas pu connaître que le moteur graphique utilisé « Unreal Engine » et le nom de code « Parkside » associé au projet. Il faudra donc patienter avant d'en savoir plus.

FOR THE KING, UN RETOUR À LA SOURCE MÊME DES RPG

Dans une période bercée par les « triples A », il faut souvent se pencher du côté « indie » de la force pour retrouver de l'innovation. For the king ne fait pas faux bond à cette logique et propose à la fois un retour à la source même des RPG, tout en y incluant les nouvelles bases instaurées. Le jeu propose une expérience spéciale à travers un monde scandinave, fantastique mais aussi mortel.

BONS SAMARITAINS

Tout commença au paisible royaume des terres de Fahrul, un lieu des plus calmes et sereins, quand soudain les ennuis arrivent (évidemment). Une force surnaturelle issue du chaos s'immisce dans les contrées et assassine le tant admiré roi Bronner. Le grand mage porté disparu, la reine décide de sortir de l'ombre pour guider ses sujets dans ces temps obscures et fait appel au courage des valeureux habitants pour tenter de découvrir la source du chaos et la détruire, seuls quelques loyaux serviteurs se proposent, votre équipe.

DUNGEON ET DRAGON...ET VIKINGS

À l'instar d'un Northgard, For the king nous plonge dans un univers nordique surnaturel avec pour but d'achever une série de quêtes de plus en plus délicates dans la limite du temps imparti.



Pour pimenter tout cela, un tas d'événements aléatoires viendront entraver ou faciliter votre avancement, vous pourriez tomber sur des items, des embuscades et mêmes des instances. D'un point de vue technique, le jeu est un tabletop RPG rogue-like avec des notions de Dungeon Crawler. Vous incarnez un groupe de trois personnes pouvant appartenir à différentes classes (Chasseur, Guérisseur, Guerrier etc.) qui se déplaceront sur un plateau à cellules générées aléatoirement à chaque début de partie. Comme un bon jeu de plateau, chacune de vos actions seront régies majoritairement par la chance et précédées par un lancer de dés. Le résultat obtenu pourra définir la distance de votre déplacement, les dégâts de vos attaques voir même

le pourcentage de réussite de certaines situations.

SIMPLE NE VEUT PAS DIRE FACILE

Durant votre aventure vous devez gérer constamment votre équipe, les items dans leur inventaire, les points de vie, les pièces d'or, le level et enfin la particularité du titre « les points de focus ». Si le hasard joue un grand rôle au dénouement, vous pouvez toujours utiliser ses points pour augmenter vos chances de réussite. Néanmoins, il faudra sagement gérer cette ressource limitée.

Au-delà de ses abords simplistes, le jeu n'en est pas plus facile. En effet, la difficulté du jeu est très présente dès le menu du jeu, car même si la mort d'un membre de votre équipe n'est pas fatale, si vous ne savez pas gérer vos ennemis et tours de jeu, vous laisserez se cumuler des points de chaos spécifiques à la carte et vous vous heurterez à des adversaires plus puissants au fil du temps et ferez des rencontres hostiles et malencontreuses.

En somme For the King plaira à la fois aux puristes des jeux d'aventure, des RPG et même des jeux de plateaux. Le titre offre beaucoup de challenge tout en restant très accessible et offre même un mode coopération online et offline. Il est aussi à noter que le jeu est en accès anticipé. Il faudra donc patienter avant d'apercevoir son réel potentiel.

UNE VOIX POUR SE FAIRE OBÉIR



Samir ROUABHI
Entrepreneur, Coach en entrepreneuriat

Ces dernières semaines, je me suis abondamment amusé avec ce qui s'appelle des enceintes intelligentes. Je constate que nous sommes en train de franchir une étape décisive dans la façon d'interagir avec la technologie. Après le clavier, la souris, le doigt, la voix est enfin prête pour devenir le moyen d'interaction dominant. Nous sommes donc au seuil d'une nouvelle ère technologique. Mais vous vous en doutez, l'enjeu n'est pas que là. C'est la course des écosystèmes qui bat son plein: comme à chaque changement de technologie, une course des grandes puissances du web est engagée pour la prise de contrôle des sources de revenus du web. Google Home, Amazon Echo, Facebook Portal ou Apple

HomePod. C'est la course des GAFA, à celui qui s'installera dans votre maison et sera votre porte d'entrée à tous les autres services de l'internet et à tous les périphériques de la maison. Comme Google est celui que je connais le mieux, je vais dérouler quelques étapes qui ont permis d'aboutir à ce périphérique qui trônera bientôt dans votre salon, comme il trône déjà dans le mien.

GOOGLE FAIT L'INCRUSTE

Ce que nous voyons aujourd'hui est le résultat d'une action qui a commencé il y a fort longtemps. Les grandes entreprises ont chacune sa vision de ce que sera l'internet à la maison. Quand Google lançait en 2013 la Chromecast, cette clé HDMI qui transforme une TV non-connectée en média de diffusion internet, je ne comprenais pas l'intérêt que portait le géant du web à un accessoire aussi... banal. Mais ayant été parmi les premiers utilisateurs de ce précieux joujou, j'ai pu observer la méthode Google. Comme à l'accoutumée, Google a fait la différence : en créant un nouveau protocole combinant DLNA et UPnP, il a créé une interface absolument lisse, sans aucun accro, où chaque périphérique branché est détecté et identifié par le réseau. Contrairement à la totalité des produits similaires du marché, la Chromecast pourrait être installée

et utilisée par un enfant de 6 ans. Google a également créé une API pour les développeurs d'applications mobiles et une boutique d'applications compatibles qui permettent de tirer pleinement profit de ce modeste investissement. Résultat: je regardais mes films Netflix dans n'importe quelle pièce de la maison, mes enfants transfèrent leurs dessins animés d'une pièce à l'autre au gré de leurs déplacements, on écoute la radio ou la musique sur l'enceinte de son choix,...

Même ayant son propre service de streaming musical Play Music, Google voulait absolument avoir le leader du secteur, Spotify. Il a réussi à le faire adhérer à son programme avec la deuxième génération de Chromecast en 2015. J'ai une très forte admiration pour la façon qu'a Google de construire un écosystème absolument fluide en créant de puissants partenariats gagnant-gagnant avec d'autres leaders du marché (OK, je sais que tout le monde n'est pas d'accord avec moi, mais je trouve merveilleux d'amarrer la croissance de son entreprise à celle d'un géant comme Google). En 2012, Google avait l'application Now qui embarquait de l'intelligence artificielle et de la reconnaissance du langage naturel. En 2016, elle évolue et s'appelle désormais Google Assistant. Elle est capable de tenir une conversation bi-directionnelle,

de répondre à des questions standards (météo, news, conversion de monnaie, recherche de points d'intérêt dans les environs, se souvenir d'une information, consultation de l'agenda, prise de rendez-vous, recherche de recettes,...) Elle est surtout capable d'extraire des informations du net, par exemple de répondre à :

- « quel est le nom de l'entraîneur de l'équipe nationale de football algérienne ? »
- « quel est le plus grand pays d'Afrique ? »
- « quels sont les 100 premières décimales de π ? »
- Et même « raconte-moi une blague » !

Mais même quand il ne comprend pas ce qu'on lui dit, Assistant a la prétention d'apprendre de ses erreurs et d'améliorer sa compréhension au fil du temps ! Bonjour IA.

Quand Google rachetait en 2014 la société Nest, on comprenait intuitivement qu'il se lançait dans la domotique. Mais on ne voyait pas comment cette nouvelle activité allait s'intégrer avec les autres activités du géant de la recherche.

Fin 2016, Google sort enfin Home. Dans ce nouveau joujou technologique, aussi inutile en apparence que l'était le smartphone avant de devenir absolument indispensable, Google a emballé la crème de sa technologie : c'est la première grande application grand public de l'Intelligence Artificielle. La version d'Assistant embarquée dedans est en plus capable d'interagir avec tout un tas de périphériques Google ou partenaires : des TV (SmartTV ou bien à travers Chromecast et les

applications Netflix, YouTube,...), écouter de la musique à travers les applications comme Spotify, Deezer ou Play Music, écouter la radio en utilisant l'application partenaire TuneIn. Vous direz par exemple « Dis Google, je veux voir Brooklyn Nine Nine dans la Chambre » pour continuer à voir votre série favorite ou « je veux écouter La Bamba de Los Lobos dans Salon ». De plus, elle est capable de commander les périphériques externes comme le thermostat, la caméra de surveillance ou le détecteur de fumée Nest, mais aussi des marques partenaires comme les ampoules électriques Philips Hue, prises et interrupteurs connectés, système d'arrosage, aspirateur et même un cuiseur sous vide. En clair, Home aspire à devenir le hub d'accès à l'ensemble de vos services dans la maison. Le nouveau portail du web et le tableau de bord de commande de l'ensemble des périphériques de la maison. Au final, nous entendons parler de domotique depuis extrêmement longtemps, mais elle ne pourra réellement se mettre en place qu'à travers un écosystème incluant une multitude de périphériques communiquant entre eux de façon complètement intégrée.

UNE NOUVELLE ÈRE TECHNOLOGIQUE

Chacun des produits concurrents, Amazon Echo, Facebook Portal et Apple HomePod, a misé sur ses points forts, comme le e-commerce et la facilité d'achat pour Amazon Echo qui semble prendre le leadership du marché, ou alors l'aspect communication et partage pour Facebook. La guerre n'en est qu'à ses débuts. Ça sent vraiment la fin de l'âge d'or

du smartphone et de la tablette. Mais ce que je veux montrer ici, c'est que lors d'un changement de paradigme, ce qui compte le plus c'est d'avoir une vision et la déployer sur de très longues années. C'est rarement l'apanage de startups puisqu'il s'agit de projets à coup de dizaines de milliards de dollars. Rappelons par exemple que le rachat de Nest a coûté à lui seul \$3.2 milliards. Ce qui compte également, c'est la capacité à trouver des alliés et rassembler des partenaires autour de soi. Pour info, Intel vient d'abandonner son projet de lunettes de réalité augmentée Vaunt après avoir été incapable de trouver des partenaires autour du projet. Comme souvent, j'en reviens aux startups pour finir : le rôle des startups ici, comme Nest ou Oculus, c'est d'anticiper un besoin pour mériter de s'asseoir à la table des grands. C'est ce à quoi devrait penser la majorité des jeunes startupeurs aujourd'hui.

#Facebook : approuver ou désapprouver un commentaire



Le géant Facebook, en plein scandale Cambridge Analytica, continue tout de même d'innover pour améliorer son réseau social. La firme teste actuellement chez de nombreux utilisateurs en Australie et en Nouvelle-Zélande une fonctionnalité qui permet d'approuver ou de désapprouver les commentaires d'autrui sur la plateforme. Il s'agit de la fonctionnalité « downvote », déployée chez des utilisateurs dans les deux pays susnommés. Facebook s'inspire clairement du réseau Reddit, qui classe les commentaires d'un post selon le nombre de « upvote » ou de « downvote ». Les utilisateurs pourront appuyer sur la flèche en haut quand ils jugent un commentaire pertinent ou sur la flèche en bas dans le cas contraire. Une contribution qui restera anonyme, explique Facebook.

#Instagram : préparerait une poignée de nouvelles fonctionnalités



La filiale de Facebook, Instagram, continue également de son côté d'opérer des changements en vue de fidéliser ses utilisateurs et attirer de nouveaux membres. Au menu : une poignée de nouvelles fonctionnalités actuellement en test. Selon une étudiante en informatique, ayant étudié le code de l'application, Instagram prépare actuellement un bouton pour masquer les profils sans avoir à s'en désabonner. Le réseau social teste également une fonction slow-mo pour tourner des vidéos et élabore un calendrier pour répertorier des stories archivées. Le réseau social envisage également de permettre à ses utilisateurs de taguer leurs amis Facebook sur un post Instagram.

Snapchat revient aux "stories" par ordre chronologique



Malgré l'efficacité de la précédente (mais controversée) mise à jour, lui permettant de générer des bénéfices et d'augmenter le nombre de ses utilisateurs, Snapchat a décidé de faire machine arrière et donner raison à de très nombreux utilisateurs. Le réseau social a une fois de plus changé en avril l'algorithme des « stories », la fonctionnalité qui permet aux utilisateurs de publier du contenu et raconter leurs journées. Snapchat a expliqué que les « stories » seront à nouveau consultables par ordre chronologique, comme avant. Un pas en arrière qui ne manquerait pas de ravir plusieurs utilisateurs nostalgiques de l'une des premières versions de Snapchat, pas très séduits par les changements radicaux que la plateforme a apportés en début d'année.

#Twitter : Bons résultats au deuxième trimestre 2018



Le réseau social Twitter, qui a connu sur une situation financière compliquée en 2017, a bien fini par redresser la barre en 2018. Le réseau social a publié un chiffre d'affaires du premier trimestre 2018 en hausse de 21 % par rapport au dernier trimestre 2017. Twitter a ainsi réalisé un bénéfice de 61 millions de dollars selon des résultats publiés le 26 avril 2018. Lors du dernier trimestre 2017 c'était la toute première fois que le réseau social faisait des bénéfices depuis sa création en 2006. Et pour la première fois de son histoire, le réseau social enchaîne deux trimestres consécutifs rentables, pour atteindre un chiffre d'affaires de 665 millions de dollars.



Ooredoo lance des tarifs exceptionnels sur ses appels vers l'étranger

L'opérateur de téléphonie mobile Ooredoo a lancé depuis le 1er jour du mois de Ramadhan, trois nouveaux forfaits permanents sur les appels internationaux vers plus de 50 pays et à des tarifs exceptionnels.

En effet, durant le mois sacré, les clients de Ooredoo peuvent effectuer des appels vers l'international au prix d'un appel local à partir de 10 DA / minute seulement.

Les nouveaux tarifs de Ooredoo sont déclinés en trois forfaits comme suit :

- Pour 100 DA : la tarification des appels est de 10 DA/minute pour 40 pays et 20 DA/ minute pour 18 pays, valable 01 heure.
- Pour 200 DA : la tarification des appels est de 10 DA/minute pour 40 pays et de 20 DA /minute pour 18 pays, valable 24 heures.
- Pour 1000 DA : la tarification des appels est de 10 DA/minute pour 40 pays et de 20 DA/minute pour 18 pays, valable 7 Jours.

Ainsi, les clients Ooredoo peuvent accéder à cette option à partir de leur crédit rechargé pour les particuliers et le crédit du forfait pour les clients entreprises, en composant *310# ou *151# et choisir le forfait qui leur convient. Le client a également la possibilité de consulter et vérifier la liste des pays qui souhaite appeler directement sur le site de Ooredoo : www.ooredoo.dz ou en appelant le service client au : 333.



Pendant le mois de Ramadhan, la Win max Control explose vos volumes internet!

A l'occasion du mois sacré de Ramadhan, l'opérateur de téléphonie mobile Mobilis lance une nouvelle promotion sur l'offre « Win max Control ».

Toujours à l'écoute de sa clientèle, Mobilis accompagne ses clients postpayés de l'offre « Win max Control », en lançant sa formule promotionnelle exceptionnelle qui fera exploser vos volumes internet. Durant tout le mois sacré de Ramadhan, Mobilis octroie un méga Bonus Internet, pour toute nouvelle acquisition, migration ou renouvellement à l'offre Win max Control (1300/2000/3500), allant jusqu'à 5 fois plus que les volumes initiaux, et vous fait profiter des avantages de ses volumes internet pendant 6 mois ! Les nouveaux tarifs sont déclinés en trois forfaits comme suit :

- Win max Control 1300 : 5Go 20 Go + Appels et SMS illimité vers Mobilis + 3 heures vers tous les réseaux.
- Win max Control 2000 : 8Go 40 Go + Appels et SMS illimité vers Mobilis + 5 heures vers tous les réseaux.
- Win max Control 3500 : 15Go 60 Go + Appels et SMS illimité vers Mobilis + 8 heures vers tous les réseaux.

Profitez-en ! Saha Ramdhankoum. Pour plus d'information, rendez-vous sur le site de Mobilis www.mobilis.dz ou sur notre page Facebook.



Avec Djazzy HADRA, 10 dinars suffisent pour communiquer gratuitement et en illimité !

De nouvelles surprises chez Djazzy. L'opérateur de téléphonie mobile innove en vue de répondre aux attentes de ses clients, en lançant l'option Djazzy HADRA, une nouvelle offre voix pour les clients Djazzy Carte principalement intéressés par des appels.

Avec 10 dinars seulement pour une durée de 30 jours, les clients ont la possibilité de communiquer gratuitement et en illimité sur le réseau Djazzy après la troisième minute d'appel. Pour bénéficier de cet avantage voix et parler gratuitement en payant seulement les 3 premières minutes au prix habituel à savoir 4,99 DA/30 sec, il suffit de composer *720# et de choisir l'option Djazzy HADRA. Dès souscription, le client recevra la notification : « Félicitations, vous êtes à présent sur l'option Djazzy HADRA. Tous vos appels vers Djazzy sont gratuits à partir de la 3ème minute ».

Pour plus d'information, consulter le site www.djazzy.dz

Les abonnés prépayés sur les autres profils peuvent aussi en profiter, ils doivent d'abord composer *720# et basculer vers Djazzy Carte.



TV OLED, ANDROID TV ET CRISTAL QD : LES INNOVATIONS DE CONDOR À LA FIA 2018

Le Groupe Condor, leader du marché algérien des produits électroniques, électroménagers et multimédia a participé à la 51ème édition de la Foire Internationale d'Alger qui s'est tenue du 8 au 13 mai dernier au Palais des expositions de la SAFEX des Pins Maritimes.

Lors de cette manifestation économique de grande envergure, Condor a présenté au public une gamme riche et variée de ses téléviseurs. Il s'agit de :

La gamme Cristal QD, la deuxième génération de la technologie Quantum Dots. Avec des designs modernes, raffinés et épurés, en 55", 65" et 75", les téléviseurs Condor Cristal QD haut gamme offrant toutes les dernières technologies d'affichage dont ce procédé de dalle, quantum dots, ou encore le Wide Color Gamut, HDR 10, local dimming, Ultra Motion. Nouvelle gamme OLED de deuxième génération. Celle-ci est proposée en Flat pour offrir



plus de choix au consommateur, vu que la précédente génération était Curved. Cette génération permet d'offrir plus de couleurs et de clarté, sa nouvelle technologie lui permet d'être plus économique et avec une plus longue durée de vie. Mais le coup de maître étant son épaisseur impressionnante qui est avec exactitude de 4,1 Mm, ce qui en fait, le téléviseur le plus fin du Monde arabe et Afrique. L'Android TV certifiée par

Google sous l'OS Android 7.0 Nougat.

Un processeur A53 et un GPU Mali T860, pour offrir le maximum de performance lors de l'utilisation des jeux du Play Store. Le Dongle Android TV by Condor, certifié par Google, sous Android 8.0. Il permet toutes les fonctionnalités de ce dernier OS, notamment l'utilisation pleine de ses options, comme la télécommande intelligente à commande vocale.

Communication made possible

Internet - Telephony - National and international private networks



SLC
Enabling communications

www.slc.dz

+213 (0) 982 20 20 20

DIVONA
ENABLING COMMUNICATIONS

www.divona.dz

+213 (0) 982 222 222

APPLICATIONS DU MOIS

Le mois d'avril 2018 a été plutôt faste en applications en Algérie. Une nouvelle application VTC (Voitures de transport avec chauffeurs) vient enrichir l'offre existante. En outre, Algérie Poste et la banque Natixis Algérie ont respectivement lancé Baridi Mob et Banxy. Voici les 5 applications du mois d'avril 2018 avec deux nouveautés du géant Google.



Organisez vos tâches avec Google Tasks

Google revoit toujours sa suite applicative. Le géant du web a lancé en avril 2018 son application Tasks, qui permet de gérer les événements de la journée et de s'organiser.

Tasks n'est autre que la résurrection d'un service déjà existant dans Gsuite. Les utilisateurs de la suite applicative de Google pourront déjà découvrir une nouvelle icône, aux côtés de celle de Keep, de Docs et de Sheets. L'application permet de noter ses tâches en cours, de les dater ou de les commenter pour les cocher une fois réalisées.

Tasks peut également être synchronisée avec Gmail ou Agenda. Elle est par ailleurs accessible sur Android, IOS et PC.



Coursa, une autre application VTC voit le jour

Une autre application de VTC est lancée en Algérie. Après Yassir, Tem-Tem ou Wesselni, voici Coursa (Course), officiellement lancée fin mars 2018 sur Alger. Développée par la société KAA Technologie, Coursa, qui entend se généraliser à tout le territoire national prochainement, met en relation des clients avec des chauffeurs indépendants. Cette application se compose de deux parties, selon que ses utilisateurs soient des clients ou des chauffeurs proposant leurs services.

Le tarif de la course est calculé par l'application selon plusieurs paramètres, telle la distance ou l'état du trafic.



Gérez vos comptes CCP avec Baridi Mob

Baridi Mob est une application d'Algérie Poste, lancée en avril 2018. Dédiée aux clients détenteurs de la carte Edahabia, elle offre une variété de services postaux et financiers, tels les virements CCP, entre autres.

Baridi Mob permet de gérer son compte CCP et ses opérations financières. L'application permet également de consulter en temps réel le solde de son compte et afficher le relevé des 10 dernières transactions effectuées via la carte monétique de l'opérateur.

Outre les virements, le programme permet aussi de demander une mise en opposition sur une carte et de repérer le distributeur automatique de billets d'Algérie Poste le plus proche.



Natixis Algérie lance la « banque digitale » Banxy

L'application Banxy a été lancée en avril 2018 par la banque Natixis Algérie. Le programme se veut être une « banque digitale », que vous pouvez télécharger et utiliser sur votre mobile.

Banxy, à l'instar des autres applications de banques, permet d'effectuer plusieurs opérations bancaires à partir de son téléphone. Il s'agit par exemple de consulter son solde, de procéder à des virements ou afficher des relevés de comptes bancaires.

Mais Natixis permet surtout aux utilisateurs de Banxy de créer un compte bancaire via cette application, sans avoir à se déplacer vers une agence.



Apprenez à coder du JavaScript avec GrassHoper

GrassHoper devrait ravir les amateurs de la programmation web. Lancée par Google, via son incubateur Area 120, cette application permet à ses utilisateurs d'apprendre, de manière ludique, à coder en JavaScript.

En bêta-test depuis juin 2017, GrassHoper peut désormais être installée sur tout appareil Android.

Elle propose à ses utilisateurs d'apprendre « les fondements » du code JavaScript, mais de manière drôle et ludique.

GrassHoper comporte pour ce faire des exercices amusants et des quiz. Les utilisateurs, qui ont à leur disposition un éditeur de code, pourront également être orientés par des propositions d'éléments et des retours, qui leur permettent de localiser leurs erreurs et les comprendre.



NKHEYAR.COM, POUR CHOISIR SON TÉLÉPHONE ET FORFAIT MOBILE ET FIXE EN ALGÉRIE



Tout le monde prend un temps de réflexion et même de consultation avant d'acheter un smartphone ou de prendre un forfait chez un opérateur téléphonique. Parce que souvent, le sentiment d'avoir fait une mauvaise affaire nous envahit, une fois la transaction réglée. Le site web www.nkheyar.com promet de vous aider à faire le bon choix. En seulement quelques clics. Explications.

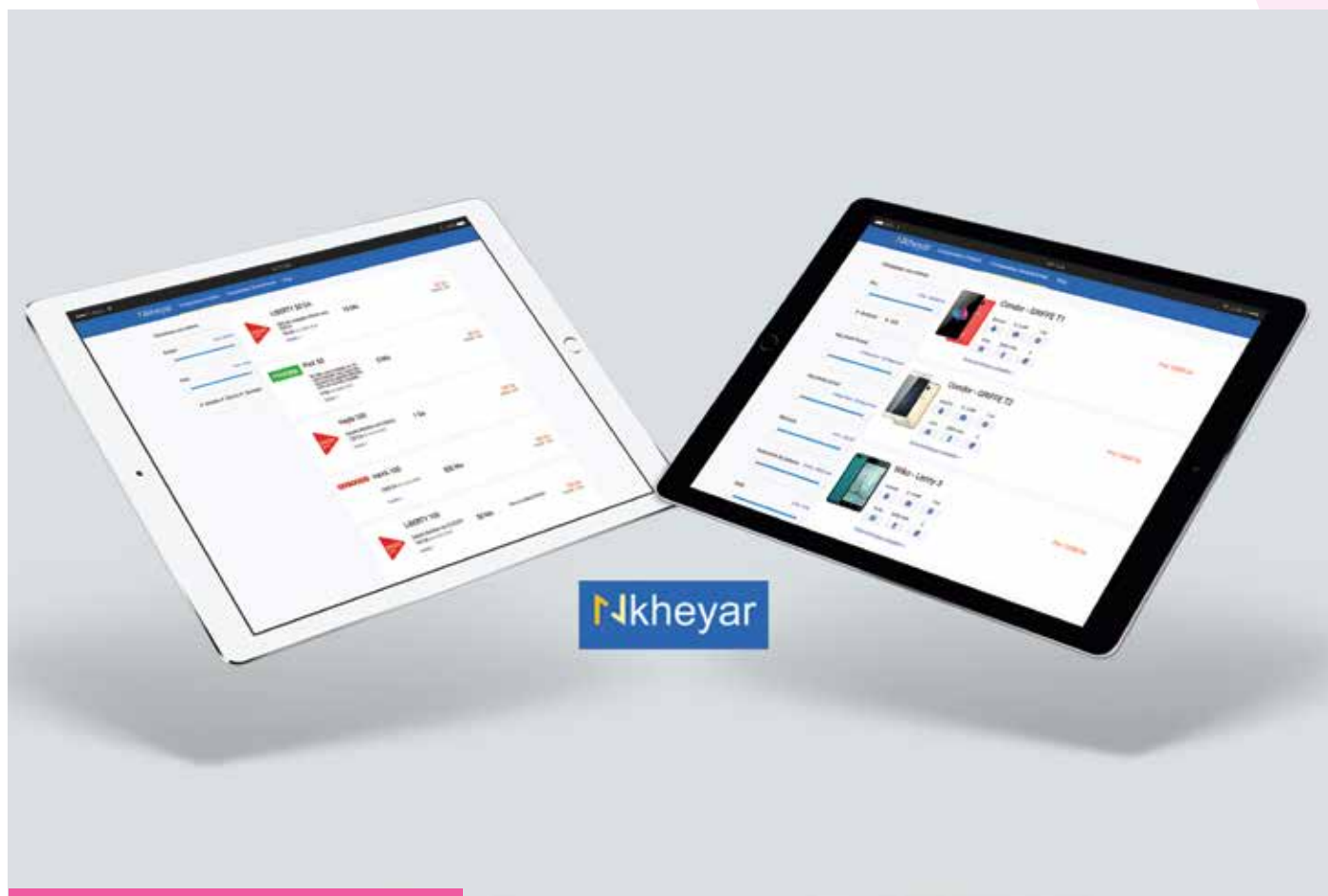
Nkheyar.com (je choisis en français), est votre nouveau site comparateur de prix de téléphones portables et de forfaits et packs mobiles proposés par les opérateurs télécoms en Algérie. Ce n'est pas tout. Nkheyar propose aux visiteurs du site des analyses et décryptages sur l'actualité des télécoms en Algérie, et ce dans l'objectif de vous orienter dans vos achats et vous « redonner le pouvoir » de faire le bon choix. Nkheyar.com a été fondé fin 2016

par Karim Sidi Said, alors étudiant à l'École Supérieure Algérienne des Affaires, et son ami Fethallah Ayad. Tous deux passionnés du marketing digital, ils ont retrouvé le chemin vers le moyen le plus efficace pour servir le citoyen via leur service.

Comparateur de prix de téléphone portable

Un service qui permet aux visiteurs de comparer les prix des smartphones sur le marché algérien.

Il suffit d'aller sur la rubrique « Comparateur de smartphone » et de paramétrer les critères que vous cherchez dans votre futur téléphone. Nkheyar.com propose les principaux critères d'un téléphone : le prix, le système (Android ou IOS), la qualité de l'appareil photo (frontal et dorsal), mémoire, autonomie de la batterie et la RAM. Une fois les critères choisis, le moteur de recherche vous propose les téléphones existant sur le marché.



Comparateur de forfaits mobile et fixe (appels et datas)

C'est le même principe comme celui du comparateur des smartphones. Le comparateur de forfaits mobiles propose toutes les offres des opérateurs de téléphonie mobile en Algérie (Djezzy, Mobilis et Ooredoo). Dans cette rubrique, le moteur de Nkheyar.com vous permet aussi de choisir votre forfait selon deux critères : le budget dont vous disposez et le volume de la data proposée par l'opérateur.

Et d'autres nouveautés

Hormis la facilitation des tâches

dans le choix des forfaits et des téléphones, le site Nkheyar.com donne une multitude d'informations sur les applications les plus répandues en Algérie, les offres de modems 4G de tous les opérateurs, ainsi que les meilleures offres de l'opérateur Algérie Télécom en ce qui concerne le segment de la téléphonie fixe.

D'autres comparateurs prochainement

Jusqu'à présent, Nkheyar.com a introduit 39 modèles de smartphones existant sur le marché national, dans la section « comparateur smartphones ». Dans la section « comparateur de

forfaits », Nkheyar.com compare tous les forfaits proposés sur le marché algérien, soit 44 forfaits. Nkheyar.com compte lancer prochainement d'autres catégories de comparateurs à l'image des banques, assurances, automobiles et vols (transport aérien). « Pour l'instant, notre grande priorité est de lancer avant la fin du mois de juin de l'année en cours le comparateur des banques et des produits bancaires. Par ailleurs, nous projetons de lancer un comparateur de produits électroménagers, mais cela reste comme un projet de long terme, vu la large gamme de produits existant sur le marché national », souligne Amine Sidi Said, le co-fondateur de Nkheyar.com.

eXtra

+•⊙÷⊂⊙÷⊂+ +Σ⊂X÷⊙⊙÷✕+ Σ ΠΣ⊂⊙.Λ:⊙÷|
La formule exceptionnelle pour les professionnels



eXtra 500	eXtra 1000	eXtra 2000
2_{Go} + Appels Illimités H24 vers Mobilis + 750^{DA} de crédit	6_{Go} + Appels Illimités H24 vers Mobilis + 1500^{DA} de crédit	14_{Go} + Appels & SMS Illimités H24 vers Mobilis + 3000^{DA} de crédit
Sans engagement		

Pour plus d'informations rendez-vous en Agences Mobilis.



VOX
STEEL
PLUS



ENCORE PLUS DE STEEL



5,2"HD IPS
Taille écran



Capteur
d'empreinte



13 Mpx
Camera



2 Go
RAM



16 Go
ROM



4G
2 Puces



SERVICE CLIENTS IRIS
0982 410 410



iris.dz



irisalgerie