

n'tic

MAGAZINE
GRATUIT
DES NOUVELLES
TECHNOLOGIES

DISPONIBLE AUSSI SUR MOBILE



BIG DATA : L'EMBRYON D'UN NOUVEAU BUSINESS POUR L'ALGÉRIE. **P.30**

Dépôt légal 2/60-2006 - n'tic magazine, votre magazine gratuit des nouvelles technologies




 LED CURVED



Pour une vie
plus riche
en couleurs



Contactez-nous au :
023 71 91 91

 /Brandt.dz
www.brandt.dz

Brandt

EDITORIAL

La big data est rapidement devenue un des plus gros enjeux de notre époque. Appels téléphoniques, sms, mails, discussions sur les réseaux sociaux ou encore opérations bancaires ... tous ces usages génèrent une importante masse de données. L'enjeu mondial aujourd'hui est de posséder ces données et de les analyser pour une meilleure compréhension des comportements client.

Selon Ovum, une agence d'analyse des réseaux, le marché du big data devrait croître de 1,7 milliard de dollars en 2016 à 9,4 milliard de dollars d'ici à la fin 2020. Une autre étude (2016) du cabinet Vanson affirme que 84% des entreprises considèrent les projets liés à la Big data comme prioritaires. De même 69% des entreprises estiment que la Big data aide à une meilleure prise de décisions stratégiques.

Avec son taux de pénétration du mobile, l'Algérie possède un volume de données très important. L'exploitation de ces données permettra, notamment aux opérateurs télécoms, de se développer et de consolider leur valeur sur le marché. Mais surtout de lancer de nouveaux services dans tous les secteurs allant de l'éducation à la santé en passant par la publicité. La big data en Algérie est sans doute une économie florissante en devenir.

Tinhinen BOUHADDI

Coordinatrice de rédaction



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



facebook.com/nticmag



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



lecteurs@nticweb.com



youtube.com/nticwebtv



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

n'tic MAGAZINE

N'TIC Magazine, une édition Sense Conseil
20, rue G - Les crêtes - Hydra - Alger
Tél. : +213 21 48 03 21
E-mail : hello@senseconseil.com

Directeur de publication

Nassim LOUNES

Coordinatrice de rédaction

Tinhinen BOUHADDI :
tinhinen.bouhaddi@nticweb.com

Rédaction

Tinhinen BOUHADDI
Lotfi TAMAZIRT
Massyle AIT-ALI
Samir ROUABHI
Omar IBRAHIM

Service commercial

Amel SALHI
Tel : 0770.56.30.38
amel.salhi@senseconseil.com

Directeur artistique

Redouane SAYAH

Graphisme

Yasmine CHELLALI

Photogravure et Impression

ETS IMPRIMERIE KHELLAF NADJIB
0661.77.02.70

Distribution

E-mail : info@nticweb.com

Plume P6^{PRO} LTE



4G LTE

Allure A8
#Selfie Flash



13 MP
8 MP
2150 mAh
Fingerprint
4G

Plume P8 lite



13 MP
8 MP
2150 mAh
4G

Condor
Prenez votre envol !

CN°Vert 3075
www.condor.dz



Let's move to the future together*

Kenzy sera présent à la **2^{ème} édition**
du Salon Richesse et Découverte de l'Algérie
« **Salon Algérie 2017** »
qui se tiendra le **28, 29 et 30 avril 2017**
au **Palais des expositions Marseille** • France

Ne manquez pas l'occasion de venir sur le stand **Kenzy**.
Notre équipe sera ravie de vous présenter ses dernières
innovations dans le mobile, made in Algeria.



Lotissement Commercial, Dar El Beida, Alger
T +213 (0)21 50 73 85 • E contact@kenzyphone.com

*Ensemble, passons à l'avenir.

kenzyphone.com



SOMMAIRE



ACTU

06 KENZY, la marque de smartphones "**madi in bladi**" arrive sur le marché

06 Digital Business Day : le rendez-vous des professionnels des TIC

08 Wiko récompensé par Google à Barcelone

11 Les **actes fonciers** bientôt numérisés

15 N'TIC a fait gagner 4 smartphones WIKO !

EVENT

14 NAITEC 2017 : le hub de l'innovation africaine à Oran

18 Condor, étendard de la tech algérienne à Barcelone



ENTREPRISE DU MOIS

21 DSCS lance la billetterie numérisée en Algérie

ENTRETIEN

26 Entretien avec **M. Fadi Gouasmia**, Directeur Général de Anwarnet

HASHTAG

29 Le jeu "Snake" présent sur Messenger

DOSSIER

31 Une prise de conscience dans le secteur des télécoms

32 Rareté de la ressource humaine

33 **BIG DATA** des GAFA

34 Entretien avec **Samir Amella**, Directeur Général de Fullsix Paris

BILLET D'HUMEUR

36 **BIG DATA**, big problems

INTERNATIONAL

38 CHINA CONNECT : l'empire du milieu à la conquête de la tech mondiale

GUIDE CONSO

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

ASTUCES

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

KENZY, LA MARQUE DE SMARTPHONES "MADE IN BLADI" ARRIVE SUR LE MARCHÉ



Nombreuses sont les marques de mobiles présentes en Algérie. Cependant, rares sont celles dont les terminaux sont conçus par des Algériens pour des Algériens. Le "Designed in Algeria", c'est le pari de la marque "Kenzy", qui arrive bientôt sur le marché avec sa gamme de téléphonie mobile 4G.

C'est officiel. Le marché de la téléphonie mobile

algérien s'enrichit d'un nouveau constructeur. Start-up spécialisée dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication, Cloud & Telco Industry lance sa gamme de 6 smartphones et d'un featurephone, produits

en exclusivité pour le client algérien. Les terminaux sont conçus par l'équipe algérienne en partenariat avec un constructeur chinois. Ils sont destinés exclusivement au marché local, dans un premier temps et sont entièrement conçus dans des usines en Algérie.

Dès cette année, la société prévoit de fabriquer ses mobiles directement dans ses 2 usines en cours de réalisation à Sidi Abdellah et à Semmar. Design élégant et répondant aux standards internationaux, ces mobiles commercialisés sous la marque "Kenzy" seront disponibles dans tout le pays au courant de l'année 2017. Côté service-après-vente, tout est également prévu. Un premier centre ouvrira ses portes à Alger, suivront d'autres centres régionaux par la suite.

"Kenzy" présentera ses produits pour la première fois au salon international Algérie à Marseille organisé par la CACI du 28 au 30 avril prochains. Une belle première où cette marque représentera le savoir-faire et la nouvelle dynamique qu'aborde l'Algérie en terme de nouvelles technologies et de politique industrielle répondant aux besoins locaux et à l'export..

DIGITAL BUSINESS DAYS : LE RENDEZ-VOUS DES PROFESSIONNELS DES TIC



**Digital
Business
Days**

Rencontres BtoB des Décideurs TIC

Sofitel Alger le 8 mai 2017

N'TIC magazine initie la toute première édition du Digital Business Days. Ce rendez-vous est un meeting d'affaires entre les professionnels TIC et sera organisé le 8 mai prochain à l'hôtel Sofitel d'Alger.

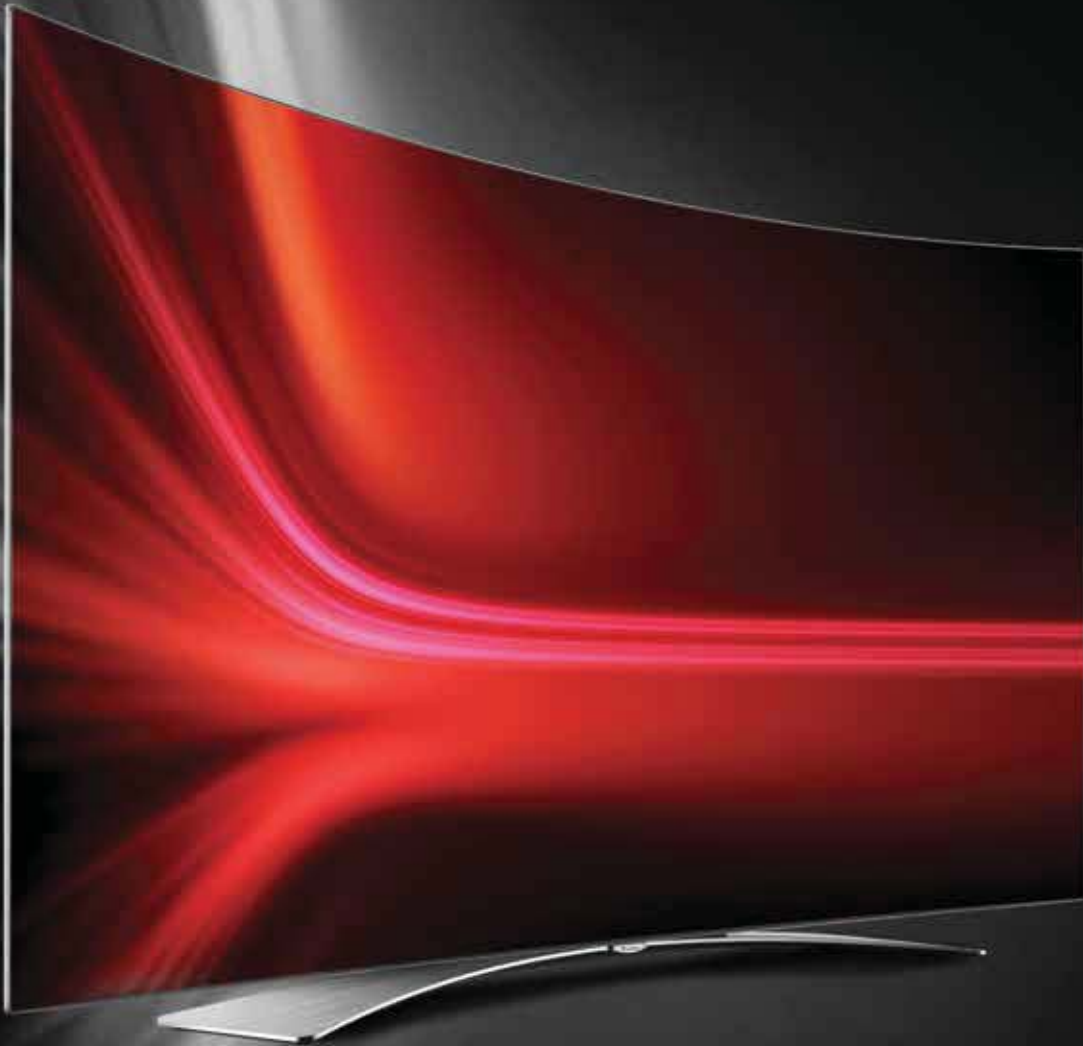
Au programme de ce carrefour interentreprises, des conférences thématiques de spécialistes nationaux et internationaux sur les tendances IT ainsi que des problématiques liées à la

transformation digitale des entreprises, des workshops mais aussi et surtout des rendez-vous B to B puisque cet événement se veut être un lieu unique d'échanges entre experts, décideurs et professionnels du secteur des TIC.

Ainsi, le Digital Business Days réunira plus d'une trentaine d'entreprises offrant des solutions et services dans le domaine des TIC (Telecom, fournisseurs de solutions IT, Sécurité informatique, hébergement de sites, éditeurs de logiciels, hardware, clouding...) et plus d'une centaine de décideurs IT et Digital issus d'institutions publiques et privées, multinationales, PME et startups, à la recherche de solutions innovantes. Des rendez-vous préprogrammés à transformer en opportunités d'affaires et de partenariats.

Inscriptions et renseignements sur : www.digital-business-days.com

Vivez chaque détail ...



MACIR VIE LANCE L'ASSURANCE VOYAGE EN LIGNE



Depuis son lancement, le paiement en ligne se déploie petit à petit et beaucoup d'entreprises ont déjà opté pour la digitalisation en lançant des services via paiement électronique. C'est le cas de Macir Vie, une compagnie d'assurance privée, qui devient la première entreprise du genre à proposer un service de paiement en ligne.

Désormais, tout client de Macir Vie pourra souscrire à une assurance voyage en ligne et régler avec une carte bancaire sans avoir à se déplacer en agence. Ce nouveau procédé de paiement se fera via une plateforme sur le site internet totalement sécurisé de la compagnie. Macir Vie a précisé que le Consulat général de France à Alger a approuvé la procédure de souscription en ligne des contrats d'assurance voyage proposés par Macir Vie. Les contrats édités en ligne sont

recevables pour toute demande de visa pour la France déposée auprès des centres TLS Contact en Algérie.

M. Mohamed Hakim Soufi, Président Directeur Général de Macir Vie, a déclaré en marge de l'initiative : « *Nos clients sont de plus en plus exigeants et attendent des entreprises algériennes les mêmes services dont ils peuvent bénéficier à l'étranger. Considérant la transition inévitable de l'Algérie vers les solutions numériques, il était important pour nous de lancer le service de paiement en ligne, afin de simplifier la souscription des assurances aux algériens* ».

WIKO RÉCOMPENSÉ PAR GOOGLE À BARCELONE

Google remet à Wiko une belle récompense, le European Android Partnership Award, en reconnaissance de la collaboration fructueuse entre les deux entreprises.

La récompense a été remise à l'occasion de la conférence de presse de Wiko au Mobile World Congress de Barcelone. Google récompense chaque année ses 8 entreprises partenaires les plus proches et dynamiques. La collection complète des effigies Android depuis la création de l'OS a été remise à Laurent Dahan (Fondateur et PDG de Wiko) et Michel Assadourian (DG de Wiko). A cette occasion, Wiko s'est dit "fier" de recevoir ce prix de la part de son partenaire Google. "Il faut savoir que cette distinction est le fruit de plusieurs années d'efforts et de collaboration entre les deux entreprises pour rendre les Smartphones toujours plus accessibles au plus grand nombre de consommateurs", indique Wiko dans son communiqué.

Le système d'exploitation open source Android a été lancé en 2007. A l'époque, les premiers Smartphones coûtaient très chers. Les fabricants devaient s'acquitter de frais de licence d'un système d'exploitation ou prendre en charge



les coûts de développement de leur propre OS. En d'autres termes, les Smartphones n'étaient pas à la portée de tous. Google a voulu changer les règles en stimulant l'innovation et en augmentant le choix pour les consommateurs. Google a ainsi permis à Wiko d'innover, de se développer et de créer des emplois en France, en Europe et dans le monde entier.

LE P10 ET LE P10 PLUS PROPULSENT HUAWEI AU SOMMET DE SON ART



Nougat. L'interface logicielle a aussi été mise à jour et nous avons là la version EMUI 5.1. Ils embarquent aussi un processeur Kirin 960, le tout dernier chipset SoC haute performance de Huawei. Côté mémoire, 4 GO de RAM et une mémoire interne de 64 Go extensible sont présents sur le P10, Pour ce qui est du P10 Plus on retrouve 6 GO de RAM et une mémoire interne de 128 GO extensible.

On dit souvent, on ne change pas une équipe qui gagne ... Huawei n'a pas fait défaut à cette expression puisqu'il a collaboré encore une fois sur ces deux modèles avec Leica, proposant

le double objectif Leica 2.0. Enfin, l'autonomie du P10 est de 3200mAh et celle du P10 Plus 3750mAh. Autant vous dire que Huawei n'a pas laissé ce détail au hasard. De plus, elle a allié une technologie révolutionnaire de charge rapide qui en 5mn de charge vous permettra de visionner jusqu'à 2h de vidéos.

La date de commercialisation de ces deux nouveautés n'a pas encore été révélée.

Lors du Mobile World Congress 2017, le fabricant chinois Huawei a présenté les dignes héritiers du P9 et du P9 Plus, à savoir les très attendus P10 et P10 Plus.

Même si on retrouve quelques lignes de ressemblance avec le P9 mais ce qui oppose le P10 et le P10 Plus de leurs prédécesseurs c'est surtout la finition. En effet, ces deux modèles sont dotés de la première finition Hyper Diamond-Cut pour smartphones. Cette finition propose une surface qui a été polie 10 fois, donnant un rendu raffiné, brillant et sablée.

Le P10 dispose d'un écran de 5.1 pouces IPS Full HD qui a déjà prouvé ses qualités à de nombreuses reprises. La variante Plus quant à elle propose un joli écran de 5.5 pouces jouissant d'une définition WQHD. Hormis le design époustouflant des deux bijoux du fabricant chinois, les performances de l'appareil n'ont pas été laissées en vain. Dans le noyau, nous retrouvons la version Android 7.0 pour le P10 et une version optimisée d'Android 7.0



DOOGEE DÉVOILE SES DERNIERS SMARTPHONES



Lors du MWC 2017, Doogee a mis en évidence ses dernières technologies à savoir 3 smartphones qui seront commercialisés dans les prochains mois.

D'abord le premier smartphone 3D en "verre-libéré" de 6.5 pouces, le Y6 MAX 3D, une vraie phablette 3D sans lunettes !

Doté d'un écran en Full HD qui occupe près de 85% de la face avant, à bordures 2.5D et pour le reste, Doogee a choisi d'équiper son Y6 Max du processeur Mediatek mt6750, de 3GB RAM + 32GB ROM, d'un capteur photo arrière Samsung S5K3L8 de 13MP à technologie PDAF pour un auto-focus rapide.

Le Doogee Y6 Max 3D embarque une batterie de 4300mAh qui devrait être suffisante pour une journée d'utilisation. Le dos est logé par un scanner d'empreintes digitales en métal, le tout tournera sous Android 6.0. et grâce à son chargeur de 5V / 2A, vous pouvez charger votre téléphone plus rapidement.

La série Shoot avec le Shoot 1 et le Shoot 2

La série Shoot est spécialisée dans la photographie, ce sont des smartphones à double appareil photo, de quoi ravir les amateurs !

Le Doogee Shoot 1 est équipé d'une double caméra arrière Samsung de 13MP + 8MP et d'un double flash

arrière (PDAF), ce qui assure la mise au point sur le sujet. Pour les selfies, il dispose d'une caméra frontale de 8 MP, et à l'objectif grand angle selfie de 87,8 °. Avec un écran HD de 5,5 " à grande netteté, ce smartphone fournit une expérience de vision très lumineuse et des images inégalées.

Le Shoot 2 qui est le dernier modèle de la série Shoot a été exclusivement lancé au MWC. Ce smartphone est équipé de double caméras de

5 mégapixels fabriqués par Huawei avec un capteur RGB pour une meilleure saturation des couleurs et un capteur monochrome qui garde les détails nets, en plus de son zoom optique 2X et zoom numérique 8X. Le dernier arrivé de la série Shoot fonctionne sous le système d'exploitation Android 7.0 Nougat et est équipé d'un écran HD de 5 pouces avec un verre 2.5D. Côté mémoire, les utilisateurs auront la possibilité de choisir parmi les versions différentes; En fait, ils sont de 1 Go / 8 Go et 2 Go / 16 Go. Sous le châssis on y trouve une batterie 3100mAh.



OOREDOO : UN BILAN FINANCIER PLUS QUE POSITIF POUR 2017

Ooredoo a rendu publiques ses résultats financiers de l'année 2016, clôturant l'année avec des indicateurs positifs et confirmant ainsi son leadership en termes d'innovation digitale.

Les revenus de Ooredoo (Algérie) ont atteint 112,2 milliards de dinars algériens en 2016, contre 110,7 milliards de dinars en 2015, une remarquable hausse grâce notamment à la dynamique commerciale du haut débit de l'internet mobile 3G et 4G. Le parc clients a quant à lui atteint 13,8 millions d'abonnés à fin décembre 2016 contre 13 millions d'abonnés à fin décembre 2015, soit une augmentation de 5,6%. En 2016, les investissements d'Ooredoo (Algérie) ont atteint 23,3 milliards de dinars algériens, grâce notamment à l'amélioration et à l'expansion de son réseau sur tout le territoire national. Par ailleurs, au sein du Groupe qatari, Ooredoo (Algérie) représente 10% du nombre d'abonnés et 11% des investissements globaux du groupe.

M. Hendrik Kasteel, Directeur Général de Ooredoo a déclaré : « Ooredoo Algérie clôture l'année 2016 par un renforcement de sa position sur le marché de la téléphonie mobile doublé d'un succès du lancement de ses services de téléphonie mobile de 4ème génération. Ooredoo a maintenu son leadership technologique dans la 3G avec plus de 8 millions d'abonnés. Nous remercions nos abonnés de leur confiance et leur promettons d'être à la hauteur de leurs attentes. »



LES ACTES FONCIERS BIENTÔT NUMÉRISÉS

Un plan numérique pour le Domaine et la Conservation foncière a été présenté au siège du ministère des Finances. Ce projet permettra à ces administrations une meilleure fluidité dans le traitement des documents et un gain de temps considérable.

Mouatassem Boudiaf, Ministre délégué en charge de l'économie numérique et de la modernisation des systèmes financiers l'expliquait à la radio algérienne. Ce projet de numérisation concernerait les informations foncières et celles du patrimoine documentaire foncier, «non encore dimensionnées». Elle sera progressivement déployée dans l'ensemble des conservations foncières du pays. Outre la numérisation des informations relatives aux personnes bénéficiaires de logements, M. Boudiaf a indiqué que l'étape d'après serait l'application du même procédé aux informations

relatives aux biens et droits des personnes. Selon le Ministre, les travaux de numérisation sont également en cours au niveau des données du cadastre, des services des impôts, de ceux du budget et des douanes ainsi que de toute la sphère regroupant les banques et les assurances pour la moderniser en y introduisant des systèmes d'E-paiement. Il fait état de l'installation de 8.000 terminaux de paiement électroniques (TPE) déjà opérationnels et accessibles à 1,5 millions de détenteurs de cartes et annonce que 12.000 autres seront accessibles au public avant la fin de l'année 2017.

Wiko

Game changer.

N'TIC

MAGAZINE

N'TIC A FAIT GAGNER 4 SMARTPHONES WIKO !

Il y a quelques semaines, N'TIC lançait son grand jeu concours en partenariat avec Wiko Algérie. Le principe était simple, s'inscrire via un formulaire et tenter de gagner un des quatre smartphones Wiko mis en jeu.

Le jeu concours N'TIC x Wiko a été une totale réussite grâce un grand engouement des participants. Que ce soit via les pages du magazine en scannant le QR code ou via Facebook en cliquant sur le lien du jeu, vous avez été des milliers à participer et nous vous en remercions. Pendant un mois, les tirages au sort étaient organisés chaque semaine, en présence d'un huissier de justice. La chance a souris respectivement à **M. Nait Bouda Bachir** de Bejaia, **M. Bennaceur Yacine** d'Alger, **M. Youcef Bouakaz** de Oum El Bouaghi et enfin **M. Benmohra Chemseddine** d'Alger. Un grand Bravo à tous les quatre ! Souhaitant continuer à vous faire gagner de nombreux cadeaux, N'TIC magazine vous proposera bientôt d'autres jeux concours. Restez branchés !



Wiko

Game changer.

**BIG
BATTERY**

PERFORMANCE & ENDURANCE

Le max de fun!



sunny^{max}

The reliable one!

8 999 DA



lenny3^{max}

The enduring one!

16 999 DA

4"	WVGA 1000x480	H+	QUAD CORE 1.2 GHz	5 MP 2 MP
ROM 8 GB	2500 MAH	6.0 MARSHMALLOW	DUAL SIM	SD 64 GB...

5"	HD 1280x720	QUAD CORE 1.3 GHz	8 MP 5 MP	ROM 16 GB	RAM 2 GB
4900 MAH	6.0 MARSHMALLOW	DUAL SIM	SD 64 GB...		

+213 (0)21 449 665 | Lot. la cadat, les sources, villa N°08
wikomobile.com | Bir Mourad Rais - ALGER

DARCOM
Multimedia
www.darkom.dz

NAITEC 2017 : LE HUB DE L'INNOVATION NORD-AFRICAINE À ORAN

NAITEC 2017

NORTH AFRICA IT, TELECOM & HighTech
Exhibition & Conference

Un climat d'innovation technologique régnait dans les allées du salon Naitec (NORTH AFRICA IT, Telecom & High tech, Exhibition & Conference) qui s'est tenu du 21 au 24 mars au centre des convention d'Oran. Organisé par Eurl NAPEC, cet évènement est une plateforme de mise en relation d'affaires, d'échanges et de communication dans les TIC. C'est aussi une vitrine de l'évolution des nouvelles technologies dans le nord de l'Afrique.

C'est une première édition réussie qui a drainé un nombre important d'exposants et tout autant de visiteurs. Ce salon a en effet été marqué par la présence de dizaines de professionnels du marché des TIC en Afrique du nord, à l'instar de Infodium, GS1 Algeria, Gisco ou autres Tawsilla, venus présenter leurs innovations technologiques et de nouveaux produits et services aux décideurs nord africains mais pas que. Outre l'Algérie, plusieurs délégations de différents pays sont présentes : Tunisie, Nigeria, Emirats arabes unis, Chine, Belgique, France, Inde... dans le but de faire valoir leur savoir-faire ou acquérir des solutions.

« A l'écoute de l'évolution du monde de la High Tech et de son marché, et avec l'association des professionnels de ce secteur, NAITEC anticipe les tendances, évalue l'offre et la demande pour ouvrir d'autres horizons aux

entreprises et les mettre sur la piste de nouveaux métier » précise M. Djaffar Yacini, organisateur du NAITEC

Les entreprises technologiques ont fait le show

Outre le riche programme prévu animé par des conférences et ateliers sur divers thèmes d'actualités, d'autres évènements ont réhaussé ce rendez-vous. La signature d'un partenariat entre Icosnet et Avaya, le fournisseur mondial leader du marché des solutions de communications unifiés. Infodium quant à elle a fait découvrir à l'audience présente lors de sa conférence l'importance et l'impact du Big Data et de l'IoT dans la vie quotidienne ou la problématique de trouver la meilleure manière d'exploiter la puissance de l'information

disponible pour plus de valeur métier.

Cisco, multinationale, leader mondial dans le domaine du réseau était présente afin de présenter sa nouvelle «Cisco Security Architecture», une architecture centralisée visant à sécuriser davantage les communications inter et intra réseau. elle a aussi démontré l'importance des systèmes Cisco dans la visiophonie en proposant une intervention d'un expert venu enrichir le débat à travers un équipement Cisco dédié. En apportant des réponses immédiates aux problèmes de diverses entreprises du continent africain, la NAITEC a jeté les ponts d'un partenariat africain durable qui n'en sort que grandi au contact des sociétés les plus nanties de par le monde.



ENTRETIEN AVEC KARIM SID AHMED, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CISCO ALGÉRIE LORS DE LA NAITEC 2017

« CISCO compte bien accompagner les entreprises algériennes dans leur transformation digitale »



Karim SID AHMED
Directeur Général de CISCO Algérie

L'IoT et les services cloud sont actuellement en pleine expansion, quel est le rôle de Cisco face à cette conjoncture ?

Aujourd'hui, l'approche de Cisco diffère d'un pays à l'autre et d'un métier à l'autre. Il y a des gens qui veulent connecter leurs objets, que ce soit un téléphone où une salle. Si je suis dans

une entreprise qui fait de la commercialisation, je peux aussi connecter les gens qui sont sur le terrain pour pouvoir remonter l'information en temps réel. Ou comme lors de notre conférence dans ce salon, en connectant un auditoire avec un speaker basé dans un autre pays. Chez Cisco, comme toutes les grandes institutions qui travaillent dans la recherche, nous pensons que d'ici 2030, 2050 il y aura environ

50 milliards d'objets connectés. En Algérie, on dit que 50 milliards est un chiffre astronomique alors qu'au début des années 2000, personne ne croyait que le nombre d'abonnés mobiles dépasserait les 10 millions en 2 ans. Par la suite, les chiffres ont largement dépassé ces prévisions. Ceci pour dire que l'Algérien suit naturellement les tendances mondiales, donc si on a aujourd'hui une connectivité de 20, 30, 40% dans le monde, on peut dire que l'Algérie arrivera aussi à cette échelle de croissance.

Comment Cisco va accompagner ces gens-là ?

Cisco va les accompagner tout naturellement et sur toute la durée du processus. Quand on rencontre aujourd'hui un client algérien pour discuter de ses besoins, la première des choses qui ressort de est qu'il est conscient de ses besoins. Ce que nous ferons, c'est de lui proposer tel ou tel outil ou service qui lui permettra d'analyser et de sécuriser ses données afin d'avoir un œil sur ses performances en temps réel. C'est ce que nous appelons la transformation digitale vue par Cisco. Notre rôle est de réaliser des audit, une fois réalisé, nous abordons avec nos clients la transformation digitale et discutons de la manière dont nous pouvons l'y accompagner. Par exemple, en préconisant l'utilisation de la virtualisation cloud au lieu de serveurs de stockage qui sont risqués. Construire avec lui un réseau justement afin d'y intégrer ce cloud qui sera sur mesure et conforme à ses besoins. Puis vient la partie analytique où on explique au client

comment sécuriser, monétiser et rendre accessible son trafic de données, grâce notamment à des Apps Dynamic (entreprise récemment rachetée par Cisco).

Si l'on comprend bien, Cisco est en train de changer son cœur de métier ou en quelque sorte s'adapter à l'environnement actuel ?

Aujourd'hui, Cisco est créatrice d'idées, elle innove. Je pense que Cisco est le seul constructeur dans le monde qui propose une solution «End to End». Actuellement, nous commençons par fait un audit, nous sommes ainsi capables



de dire au client ce qu'il risque comme problèmes à très court terme. Par exemple, vos données ne sont pas sécurisées car le marché d'aujourd'hui dit que vos produits ne sont pas bons. Nous sommes aussi dans un événement pétrolier, donc on va prendre cet exemple : si une information remonte disant que ce qui est en train d'être produit d'un puit X n'est pas ce qui était attendu, le client peut prendre des mesures sur la diminution des ressources, l'automatisation...etc Notre rôle chez Cisco est de penser comment aider l'entreprise à prendre ses données et les utiliser pour une prise de décision. Notre cœur de métier c'est le réseau et

c'est sur ce réseau qu'on a créé les différentes architectures sécurisées permettant de les attaques sans pour autant être vulnérables.

En parlant de sécurité, certains experts disent maintenant que l'intégrité des données est mille fois plus importante que la confidentialité. Rejoignez-vous cela ?

Exactement, tout le monde a suivi les élections américaines et constaté que des sites ont été hackés. D'autres sites internet ont véhiculé de fausses informations. Il faut donc arriver à maîtriser

l'information et privilégier son intégrité sans pour autant la censurer car nous n'y avons pas droit. L'idée est d'aller vers une architecture de gestion de l'information et de faire des filtres qui peuvent permettre aux gens de contrôler la véracité de l'information.

Comment imaginez-vous l'avenir de Cisco en Algérie ?

Comme je le dis tout le temps, l'avenir c'est aujourd'hui. L'Algérie est à présent dans un carrefour et il faut maintenant utiliser au mieux toute la technologie qui nous entoure. Un cercle de réflexion sur l'avenir de l'IT en Algérie et son apport sur l'économie doit se mettre en place afin de sortir avec une feuille de route. Nos entreprises doivent évoluer et se mettre aux standards internationaux pour une meilleure productivité. Cisco est là pour accompagner ces entreprises sur ce chemin.

DJEZZY,
LE RÉSEAU **4G** DE TOUS
LES ALGÉRIENS

f l y t i
djezzy.dz

La **4G**
de Djazzy

معاهات قدر

DJEZZY
جاري

CONDOR, ÉTENDARD DE LA TECH ALGÉRIENNE À BARCELONE



L'année 2017 a commencé sur les chapeaux de roue pour Condor avec une deuxième participation très remarquée au Mobile World Congress à Barcelone. Le constructeur aura été le seul représentant de l'Algérie à ce rendez-vous où se côtoient tous les grands noms de la téléphonie mobile mondiale. Il faut dire que ce n'était nullement une première pour Condor qui est devenu un habitué des salons high-tech mondiaux. Sa présence a comme à chaque fois été une vitrine digne de ce nom pour l'industrie algérienne.

C'est sur un séduisant stand de 100 m², que s'est installé Condor lors de ce MWC 2017, non loin de plusieurs géants de la tech mondiale. Les équipes du constructeur étaient présentes tous les jours dès les premières heures du matin afin d'accueillir les visiteurs et mettre en lumière les produits de la marque ainsi que ses nouveautés.

Il faut dire que Condor n'a pas lésiné ses efforts avec des nouveautés à la pointe de la technologie en lançant

pas moins de 5 produits lors de ce salon : la nouvelle version de l'Allure A55, deux casques de réalité virtuelle, le EYE VR et le OVO VR, un bracelet et une balance connectée.

Plusieurs officiels présents sur le stand Condor

Des centaines de visiteurs se sont succédés sur le stand de Condor lors de ce mythique salon. Parmi eux, de nombreux officiels nationaux

sont passés encourager les efforts du constructeur. Nous avons ainsi noté le passage de Vincenzo Nesci, Directeur Général de Djezzy, Nawel Benkritly, Directrice Générale de la Satim ou encore M. Mouatassem Boudiaf, Ministre Délégué en charge de l'économie numérique et de la modernisation des systèmes financiers. « J'ai tenu à venir visiter le stand de Condor Electronics, qui est la seule entreprise Algérienne à prendre part au MWC cette année. Je tiens à saluer les efforts de cette entreprise ainsi

que son pari réussi dans l'exportation de ses produits et de sa marque face à une concurrence pourtant très accrue» a confié le Ministre.

L'ère de la 5G a commencé chez Condor

A l'occasion d'une conférence de presse animée par M. Abderrahmane Benhamadi, le Président du Conseil d'Administration du Groupe Benhamadi, il a exprimé sa satisfaction concernant les résultats 2016 de Condor, rappelant que l'entreprise continuera encore à se développer en nouant de nouveaux partenariats et en

se frottant aux grands du marché. Condor voit grand et loin, c'est ainsi que M. Benhamadi a indiqué que ses équipes préparent déjà l'ère de la technologie de 5e génération en travaillant sur le développement de produits et services destinés à répondre aux exigences de la 5G. Il a en outre promis que Condor sera à point au moment de l'arrivée de cette technologie sur le marché algérien.

L'internationalisation toujours en ligne de mire

Le constructeur algérien ne perd pas en vue sa stratégie

d'internationalisation qui a été amorcée par une première ouverture de showroom à Nouakchot en Mauritanie mais aussi l'exportation des premiers modèles de mobile Condor en France à travers leur partenaire sur place Evodial. Concernant les ventes de la marque en France, Réda Hamai, Directeur des exportations de Condor n'a pu avancer aucun chiffre, précisant néanmoins qu'un premier bilan sera révélé d'ici septembre. Enfin, M. Hamai a précisé que l'ouverture d'un showroom officiel au Sénégal se fera courant avril et dans une quinzaine d'autres pays d'ici la fin de l'année.

CONDOR SIGNE UN PARTENARIAT DE MESSAGERIE AMÉLIORÉE AVEC GOOGLE

Lors de ce mobile World Congress, Condor a annoncé la signature d'un partenariat avec Google relatif à la nouvelle génération de service de messagerie SMS. Devenant ainsi la première entreprise algérienne à lancer une expérience de messagerie améliorée.

Basé sur le protocole RCS (Rich Communication Services), le nouveau SMS remplacera les SMS et MMS traditionnels avec des fonctionnalités supplémentaires. Ce service introduira de nouvelles fonctionnalités comme les conversations de groupe. Avec ce partenariat, Condor rejoint une longue liste composée d'opérateurs et de constructeurs mobiles qui ont déjà opté pour la technologie RCS de Google. «Grâce à ce partenariat, nos clients pourront profiter de la messagerie RCS sur tous nos terminaux Android» a indiqué M. Benhamadi en marge de sa conférence de presse.



5 NOUVEAUX PRODUITS LANCÉS À BARCELONE

● Une toute nouvelle version du Allure 55 Plus

C'est le dernier né des smartphones Condor et il a été présenté en exclusivité lors du Mobile World Congress à Barcelone.

Le Allure A 55 Plus dispose d'un design métallique unique combinant une esthétique en acier et un revêtement en aluminium, lui donnant un look des plus séduisants. Il arbore une capacité de mémoire de 4Gb de ram et 64 Gb de ROM permettent de développer toute la fluidité de son écran de 5.5 pouces en définition full HD AMOLED. Pour les performances photo, l'Allure 55 Plus dispose d'un appareil photo principal de 13 Mpx et d'un capteur frontal de 8 Mpx qui saura satisfaire pleinement les amateurs de selfies. Sa batterie de 5000 mAh permet d'assurer une utilisation sans interruption tout au long de la journée. Pour le lecteur d'empreintes digitales, il se situe à l'avant de l'appareil pour une meilleure fluidité et facilité d'accès. Enfin, Un détail qui fait la différence, l'option écran partagé de ce téléphone qui vous permettra par exemple d'utiliser deux applications en même temps en divisant votre écran en deux parties.

● Deux casques de réalité virtuelle

Condor entre dans le marché de la réalité virtuelle avec la présentation lors du MWC de deux casques à réalité virtuelle, complémentaires et design, le EYE VR et OVO VR.

Les amateurs de jeux ou encore de vidéos en VR vont être servis. Ces

deux produits Condor participent en effet à la révolution technologique de la réalité virtuelle qui est entrain de s'amorcer en Algérie.

Le casque OVO VR de Condor est doté d'un grand écran AMOLED de 5.5', d'une définition de 1920 x 1080 pixels pour chaque oeil. Le OVO VR propose 9 capteurs avec écouteurs intégrés et une batterie de 3000 mAh. Il existe en deux coloris noir et blanc. Le EYE VR, lui dispose d'un champ de vision d'environ 150° avec des lentilles asphériques en résine. Il pèse 320 gr.

Premiers véritables casques VR Condor, ces deux outils rendront l'expérience mobile plus réelle encore.

● Condor EYE 360

Toujours dans la réalité virtuelle, Condor a présenté sa nouvelle caméra 360°, puisque la vidéo à cet angle là est la nouvelle tendance pour les amateurs de jeux ou simplement des réseaux sociaux.

Cette caméra adopte un joli design, proposant des vidéos de 1080 pixels à 30 Fps et des photos de 3008 x 1504 Mpx. Chaque lentille dispose d'une focale grand angle (220°) et d'une ouverture à f/2 pour des images à haute résolution.

● Un pèse personne et bracelet intelligents

Condor a présenté aussi en exclusivité un appareil de domotique unique en son genre sur le marché algérien. Il s'agit d'un pèse personne intelligent nommé T Scale. Il est accompagné de son bracelet connecté, le T care II. Alliant l'esthétique à des technologies de pointe, ces deux appareils

permettent respectivement de calculer le poids, l'indice de masse corporelle et l'hydratation du métabolisme. Il se synchronise avec le bracelet, qui, lui, agit comme un compteur



de pas ou encore un notificateur de fréquence. Vous pouvez également le synchroniser avec votre smartphone et recevoir vos sms, recevoir vos appels et même prendre des photos.

DSCS, LANCE LA BILLETERIE NUMÉRISÉE EN ALGÉRIE



Files d'attentes interminables, bousculades, violences aux abords et à l'intérieurs des stades... tel est malheureusement l'image que renvoie le football algérien. Pourtant, à l'ère d'internet, des solutions existent pour contrer ces difficultés. Alors pourquoi ne pourrait-on pas acheter son billet en ligne partir au stade 10mn avant le début de la rencontre et tout simplement profiter ? c'est la question à laquelle Adel Amalou, jeune entrepreneur algérien a tenté de répondre. Fondateur de DSCS, une entreprise citoyenne qui œuvre pour améliorer le quotidien, Adel Amalou tente de trouver des solutions intelligentes aux problématiques quotidiennes.



Adel AMALOU
Entrepreneur & Fondateur de DSCS

N'TIC : M. Adel Amalou, racontez-nous comment DSCS est née.

Adel Amalou : Ayant été un sportif d'élite dans mon jeune âge, j'avais pris la décision de quitter Tizi-Ouzou ma ville d'origine pour Alger à l'âge de 14ans. Je souhaitais intégrer le lycée sportif national de Draria, mais suite à une blessure, je n'ai pu continuer sur ce chemin. J'ai alors poursuivi mes études et intégré l'université

d'Alger en 2008. En 2010, j'ai répondu à une offre d'emploi proposée par une entreprise que dirigeait un certain Karim Oumnia et c'est de là que tout a commencé. J'ai été formé par Karim et son frère Kamel Oumnia. J'ai alors commencé à m'intéresser aux nouvelles technologies. En 2014, ayant été imprégné de l'environnement qui m'entourait, l'idée de créer ma propre entreprise m'est venue. J'ai créé DSCS, une startup dont le cœur de métier est la création de solutions technologiques pour

simplifier le quotidien de tous.

NTIC : Quels sont vos principaux projets ?

Adel Amalou : Aujourd'hui, nous avons deux grands projets. Le premier c'est DZ-TICK qui est une solution de billetterie digitale pour le secteur sportif; culturel et évènementiel en général. Le second quant à lui est une solution pour aider les entreprises à se développer et à se moderniser. Concernant DZ-TICK nous avons remarqué qu'il y'avait énormément de problèmes et de violence au niveau des stades. Que ce soit pour rentrer au stade où pendant la phase d'achat des billets. Aussi, la fraude et le marché noir ont un réel impact sur le consommateur mais aussi sur les finances de ces établissements. Parfois, on voit des stades archicomblés avec une recette minime... d'un point de vue économique c'est une véritable perte.

Avec DZ-TICK, nous proposons des tickets personnalisés, avec nom et prénom. On s'est par ailleurs adapté au contexte algérien avec le défaut que nous fait l'absence de paiement en ligne. On a en effet fait une étude indiquant que la majorité des jeunes n'était pas bancarisée mais que tout le monde a un smartphone et peut payer via un sms surtaxé qu'on a testé avec deux opérateurs téléphoniques. Les résultats sont très satisfaisants et nous n'allons pas tarder à lancer le projet. Lors de la VIVATECH de Paris, nous avons eu plusieurs contacts pour proposer notre solutions à d'autres pays mais l'idéal pour nous est de commencer par notre pays.

Concernant le second projet, il était destiné au début aux entreprises ANSEJ lorsqu'on a vu les difficultés que rencontrent ces entreprises. Malheureusement ça n'a pas pu marcher avec eux. On a énormément avancé mais à la dernière minute on a délocalisé le projet au niveau du Ministère de l'industrie avec la DGPNE que je remercie par l'occasion. Avec eux on est en train de mettre en place les dernières retouches pour lancer le projet et quand ce sera fait, on espère toucher l'ensemble des entreprises algériennes.

NTIC : Les infrastructures de l'écosystème algérien sont-elles favorables pour le projet DZ-TICK ?

Adel Amalou : Au début, nous avons envoyé une présentation au Premier Ministre Sellal, le projet lui a plu, il l'a validé et nous a orienté vers le Ministère de la jeunesse et des sports. Ils ont choisi de nous octroyer un projet pilote avec le stade du 5 juillet. A l'époque le stade était sous contrat avec un bureau d'étude français qui était chargé de la rénovation et la modernisation du stade. Le projet leur a plu aussi. Notre objectif était alors de vendre le billet mais nous avons aussi développé notre solution pour les accès. Bien sûr nous aurions aimé avoir des portiques et des tourniquets déjà installés mais comme les stades ne sont pas équipés de ce genre de matériel, il faut également l'intégrer. A l'heure actuelle, c'est un projet qui a glané la satisfaction de toutes les parties prenantes et nous attendons le feu vert des autorités pour le lancer. L'idéal serait d'avoir des stades avec des portes dédiées aux billets digitaux

et des chaises numérotées que le client aura choisi via internet

Notre solution a pour but de désencombrer les guichets et permettre une organisation interne dans les stades. Au début vous aurez à présenter votre pièce d'identité et votre ticket. Une fois entré, il y aura la deuxième fouille où vous devrez scanner votre ticket sur une borne dédiée. Bien sûr, sur votre billet vous aurez le numéro de la porte par laquelle vous devrez passer et déjà là ça permettra de canaliser les foules. Car si la porte A par exemple est indiquée sur votre ticket vous ne pourrez pas accéder via la porte B. Une fois à l'intérieur, tout vous sera indiqué : la porte d'entrée des gradins, le numéro de votre siège... comme vous pouvez le voir, c'est bien plus qu'une solution de billetterie mais aussi une solution de gestion de flux. Car la seule solution qui va permettre de gérer ces problèmes, c'est de digitaliser la billetterie.

NTIC : Est-ce que l'authentification de ce genre de billets se fera par des QR code ou des codes à barres ?

Adel Amalou : Dès que vous achetez votre ticket, vous confirmez votre paiement, et vous recevrez un sms indiquant que votre paiement est bien confirmé. Vous recevrez alors votre ticket sur votre plateforme ou boîte email. Ce ticket aura toutes les informations nécessaires. Et vous avez soit des QR code ou des codes barres que vous devez scanner sur les portiques pour valider. Il est à noter que le ticket ne peut être scanné qu'une seule fois donc s'il

est photocopié ou reproduit, il ne permettra pas l'accès. Cependant, si vous vous trompez de porte, un message apparaîtra sur la borne vous indiquant de vous rendre sur une autre porte.

NTIC : D'après vous, le public algérien accepte-t-il l'idée facilement ?

Adel Amalou : Ce qui rend ce système si particulier, c'est qu'il est adapté à l'écosystème algérien. La majorité des gens qui accèdent aux stades c'est des jeunes. Nous sommes partis à la rencontre de ces jeunes et leurs interrogations étaient les mêmes, pourquoi à l'étranger le supporteur achète son billet sur le net, vient 10mn avant le début de la rencontre, entre sans bousculade et profite de ce beau moment footballistique ? Ceci prouve qu'ils veulent que ça soit comme ça en Algérie. Bien évidemment une campagne de sensibilisation sera lancée où on montrera aux gens comment utiliser la solution.

NTIC : La solution DZ-TICK est-elle 100% algérienne ?

Adel Amalou : L'avantage que j'ai eu c'est que j'ai été formé par des Algériens de renom à l'instar de Karim et Kamel Oumnia. Ce qu'il faut savoir, c'est que les Algériens ont du savoir-faire, comme vous pouvez le voir. Ce projet a été soutenu par le Premier Ministre, par le MPTIC, le MJC, L'ANPT... J'ai aussi toujours été en contact avec des Algériens qui sont partis à l'étranger qui m'ont inspiré par leur manière de voir les choses différemment. A un moment donné, je les ai contactés, et je leur ai

demandé de nous aider sur ce projet. L'architecture de ce projet, le développement et la sécurité est 100% algérienne, nos partenaires aussi sont tous Algériens et c'est ce qui a fait la fierté de ce projet-là.

NTIC : Qui sont vos principaux clients ?

Adel Amalou : On travaille beaucoup avec les institutions gouvernementales... mais comme cité auparavant, notre principale cible est l'Algérien lambda. L'objectif de l'entreprise est d'aider à faciliter le quotidien de nos compatriotes tout simplement.

NTIC : Quels sont vos objectifs à court et moyen termes ?

Adel Amalou : Au cours de cette année, on espère vraiment la concrétisation et le lancement des deux projets pilotes pour le stade du 5 Juillet et l'opéra d'Alger. Après comme je vous l'ai dit, on espère que la solution sera mise en place sur tout le territoire national afin de faciliter le quotidien des Algériens. Notre objectif à moyen terme est le développement de notre réseau à l'échelle internationale, plusieurs grands opérateurs nous ont approché lors de la vivatech afin que nous nous déployions sur d'autres pays. On a aussi comme principal objectif d'améliorer notre solution est de l'adapter au mieux aux besoins du grand public.

NTIC : Un mot pour conclure ?

Adel Amalou : Depuis

maintenant plus d'une année, nous avons appris que souvent même s'il y a une volonté affichée des autorités d'aller de l'avant en haut lieu d'aller de l'avant. Il manquera les mécanismes, les textes ou la formation, voire l'information chez ceux qui sont en charge de la mise en place et de l'exécution. J'espère que pour l'avenir nous pourrions compter sur plus de réactivité et moins de frilosité à faire confiance aux jeunes entrepreneurs issus de l'école Algérienne. Enfin, j'en profite pour remercier au passage les services du premier ministre, le Ministre de la jeunesse et des sports et la Ministre des PTIC ainsi que les services du ministère de la culture.

L.T



Haṣṣa! هاسا!



03/2017

Haÿa!
هيا!



Batel



BiP sans
crédit



Tarification
à la seconde

03/2017



« POUR L'ANNÉE 2017 NOUS MISONN ÉNORMÉMENT SUR LE WIFI-OUTDOOR »



Mohamed Fadi GOUASMIA
Directeur Général d'Anwarnet

Vous êtes à la tête de la société Anwarnet, ce qu'on appelle un "internet services provider". Pouvez-vous nous présenter les activités de votre entreprise ?

Anwarnet, filiale du groupe Munir Sukhtian International, a été fondée 2004. Fruit d'investissement étrangers directs et société de droit algérien. Nous avons commencé à exercer en 2007. Nous sommes titulaire de deux autorisations délivrée par l'ARPT, une comme fournisseur d'accès à internet (ISP) et l'autre comme opérateur voix sur IP (Voip). Nos deux segments d'activité principaux.

Nous sommes aussi distributeur officiel de la marque Konica Minolta qui fournit tout ce qui est solutions d'impression numérique et gestion numérique de documents. Nous nous sommes engagé et investi dans cette nouvelle activité parce qu'elle vient compléter nos offres

La nouvelle loi sur les télécoms prévoit l'ouverture la boucle aux acteurs du privé. Une aubaine pour les "internet providers" qui font péniblement face au monopole d'Algérie Télécom dans l'internet fixe. Comment ces acteurs abordent-ils l'imminente ouverture de la concurrence ? Fadi Gouasmia, Directeur Général d'Anwarnet, fournisseur de services internet a accepté de nous répondre.

entreprises. Donc, nous fournissons aux entreprises des solutions d'accès à internet et de téléphonie pour entreprises mais aussi des solutions de gestion de l'information.

Comment se porte l'entreprise dans le marché algérien ?

On a terminé l'année 2016 à 800 millions de DA de chiffre d'affaires avec les trois activités. Ce chiffre est en stagnation depuis pratiquement quatre ans. Nous ne faisons plus de croissance parce qu'aujourd'hui le secteur reste encore très limité. En clair, nous n'avons pas un espace économique qui nous permet de faire de la croissance.

Concrètement pourquoi votre entreprise stagne ?

Comme vous le savez, le secteur, n'est pas totalement ouvert à la concurrence pour la partie internet fixe, alors qu'il se trouve que c'est notre cœur de métier.

Peut-être que les choses vont changer avec la nouvelle loi sur les télécommunications électroniques qui vient d'être adoptée en Conseil

des ministres et qui prévoit une ouverture du secteur des télécoms à la concurrence...

Je dois dire que nous avons appris par voie de presse qu'il y a une nouvelle loi qui va venir régir le secteur. On n'a pas été associé à son élaboration, en tant qu'acteur du marché. Nous avons eu une copie d'une manière informelle et la première lecture nous laisse entrevoir qu'il y a espoir d'ouverture effectivement. Mais il faut souligner une chose : La loi 2000/03, en vigueur depuis 2000, elle aussi, a ouvert le secteur des télécommunications à la concurrence.

Donc je pense que ce n'est pas la loi qui va faire qu'il y ait une vraie concurrence sur le marché, parce que tous les principes d'ouverture sont dans l'esprit de la loi 2000/03. Ce sont plutôt les textes d'application qui vont découler après la promulgation de la nouvelle loi qui vont être décisifs pour le marché. Avec le recul, je pense que la loi en vigueur ouvre le secteur à la concurrence mais ce sont les textes d'applications qui ne sont pas venus compléter le processus d'ouverture du marché. C'est pour cela que nous avons aujourd'hui un marché de la téléphonie mobile totalement ouvert à la concurrence avec une certaine dynamique qui a fait que les prix des



communications de la téléphonie mobile ont drastiquement chuté en dix ans, des offres très diversifiées et une qualité de service nettement améliorée.

Donc on peut dire que sur le secteur du mobile il y a une ouverture totale du secteur. Maintenant, si on regarde le marché du fixe (téléphonie et internet), on constate malheureusement que cette partie du secteur est restée figée, avec une situation de monopole.

N'est-ce n'est pas aussi le rôle du régulateur ?

Oui, mais le régulateur a les mains liées s'il n'y a pas de volonté politique d'ouvrir le champ de la téléphonie et de l'internet fixe à la concurrence. Il va réguler avec les acteurs qu'il y a et les textes d'application en vigueur, aujourd'hui on a qu'un seul acteur détenteur de l'infrastructure essentielle et c'est Algérie Télécom. Ce sont donc les pouvoirs publics qui ouvrent un secteur à la concurrence en proposant de nouvelles licences pour que de nouveaux acteurs puissent investir et se positionner.

Le nouveau projet de loi sur les télécommunications apporte de nouveaux concepts et prévoit l'ouverture de la boucle aux acteurs du privé. Qu'en pensez vous ?

Effectivement, la nouvelle loi apporte de nouveaux concepts, mais je ne considère pas le dégroupage comme une nouveauté, c'est une finalité naturelle pour l'internet fixe à travers le monde. Malheureusement, en Algérie on reste en retard sur ce volet. Le dégroupage, c'est le dernier kilomètre vers l'abonné qui est en



cuivre, en fibre optique ou en radio qui est en fait la propriété de l'Etat. Parce qu'Algérie Télécom a hérité d'un réseau quand elle a été créée en 2001, elle l'a amélioré certes depuis, mais ce réseau est la propriété de l'état, et les opérateurs doivent y accéder de manière équitable et à des conditions transparentes sous le bon œil du régulateur.

Le dernier kilomètre doit être ouvert à la concurrence dans des conditions transparentes et non discriminatoires entre opérateurs y compris pour Algérie Télécom qui aura accès à la boucle locale au même titre que les autres opérateurs. En d'autres termes, les opérateurs autorisés ont le droit d'accéder au dernier kilomètre et c'est le client final qui choisit quel opérateur va lui fournir le service (téléphonie / internet).

Ce n'est que ce chemin là de dégroupage qui permet l'émergence d'offres concurrentielles qui va faire que les prix soient tirée vers bas et la qualité poussée vers le haut. Et c'est l'unique manière pour arriver à insuffler une nouvelle dynamique à tous le secteur.

Et c'est ça le principe du dégroupage qui devait intervenir, selon le calendrier tracé par les pouvoirs publics. Il faut rappeler que la politique sectorielle de 2000 a prévu une ouverture totale des

télécommunications à l'horizon de 2005. Il y a eu notamment, à cette période, une deuxième licence fixe qui a été octroyée au consortium Lacom et depuis cette date rien n'a bougé pour le secteur sur le segment de la téléphonie et internet fixe.

En attendant la promulgation de la nouvelle loi sur les télécommunications électroniques qui va prendre encore du temps d'autant que c'est une nouvelle législature qui va être entamée en mai prochain, qu'est ce qui fait vivre les ISP comme vous ?

L'ARPT vient d'amender les cahiers des charges des ISP, en introduisant la notion de Wifi outdoor qui n'était pas possible auparavant. Les ISP aujourd'hui, selon leurs cahiers des charges ont le droit d'établir, d'exploiter et commercialiser les offres internet en Wifi Outdoor. Cela va certes nous permettre de souffler un peu. Mais, malheureusement, cette opération prend du retard puisqu'on attend toujours les autorisations



d'exploitation pour démarrer le service. On nous a promis de répondre dans les délais réglementaires. Et on peut espérer après lancer les premières offres commerciales durant l'année en cours.

En quelques années, le nombre de providers est passé d'une centaine à seulement 3, quels sont les problèmes rencontrés dans l'exercice de votre activité ?

Une seule raison : le monopole sur l'internet fixe en Algérie. Il est pratiquement impossible pour un ISP dans les conditions actuelles des prix pratiqués par l'opérateur historique d'établir ou de construire un réseau et de faire des offres commerciales pour vendre au grand public. Sur la bande passante c'est trop cher, comparativement au pays de notre région où l'offre internet fixe est diversifiée et le service nettement étoffé. En Algérie, nous avons l'offre de service internet la plus pauvre et la plus chère, et cela, en raison du monopole sur la boucle locale. Alors qu'on pouvait avoir, la voix sur IP, la possibilité d'avoir de la télévision sur IP, la VOD, les jeux en ligne etc. avec une multitude d'opérateurs.

Donc ce n'est pas un choix stratégique si vos services s'adressent exclusivement aux entreprises ?

Il faut savoir que c'est par contrainte que nous travaillons exclusivement avec les entreprises, ce n'est pas un choix stratégique. Aujourd'hui, vu les prix pratiqués par l'opérateur historique pour la bande passante nationale et internationale, il n'y a aucun modèle économique qui permet de délivrer une offre



résidentielle au grand public à 4000 DA le Mb. C'est pour cela que nous travaillons exclusivement avec les entreprises à qui nous vendons des accès qui sont chers mais derrière, nous garantissons une disponibilité et une qualité de service irréprochable avec un pack de solutions adapté à leurs besoins.

C'est ce qui nous a permis de survivre jusqu'à aujourd'hui. Parce qu'il est vrai que nous ne faisons que survivre depuis quelques années. Il est aberrant pour une entreprise de ne pas faire de croissance pendant plusieurs exercices. Mais on s'est accroché à un espoir en se disant que le marché ne va pas rester éternellement fermé. En Algérie, on est toujours en décalage de phase, mais le changement viendra. Et ce jour là, nous serons prêts avec l'entreprise, la structure, la ressource humaine et le savoir-faire pour conquérir ces nouveaux marchés qui vont s'ouvrir.

Une note d'optimisme pour l'année 2017 ?

Les autorités publiques nous ont donné la possibilité de fournir

du Wifi-Outdoor. Nous misons énormément sur ce nouveau marché. Et nous comptons investir ce qu'il faut pour faire émerger des offres au grand public. Donc ça va permettre aux gens qui se trouvent dans des lieux publics d'accéder à l'internet haut débit à un prix meilleur que ce qui se pratique actuellement. Dans ce segment, il y a des modèles économiques basés sur la publicité que nous pouvons aussi faire émerger.

Nous avons aussi un grand projet en cours de développement, qui est une application mobile OTT. Elle offre les mêmes fonctionnalités que skype ou viber, mais qui sera algérienne, avec un design algérien et des usages algériens. Une fois téléchargée et installée, elle permet de communiquer gratuitement avec tous ceux qui ont l'application. Vous pouvez faire des appels voix et vidéo gratuits. Elle permet aussi de souscrire un numéro de téléphone algérien et de souscrire un abonnement qui permet de téléphoner moins cher, par exemple à 5DA vers le mobile en France. Nous sommes actuellement en phase de finalisation de l'intégration et le design.



#Facebook : Je n'aime pas ne va pas tarder à apparaître



En septembre 2015, le numéro 1 de Facebook, Mark Zuckerberg avait laissé entendre que le réseau social réfléchissait à introduire un nouveau bouton sur le fil d'actualité, le « Je n'aime pas ». Depuis, d'autres réactions ont été introduites à savoir : "J'aime", "J'adore", "Haha", "Wouah", "Triste" ou "Grrr". Mais toujours pas de pouce à l'envers en vue. Cependant après la dernière mise à jour de Messenger, on peut remarquer la présence d'un nouvel emoji le « Thumb down » traduit littéralement par pouce vers le bas. On aurait tendance à croire que la réaction aux statuts par "je n'aime pas" pourrait voir très prochainement le jour. Un représentant de Facebook, commentant l'apparition du nouvel emoji avait déclaré « *Nous essayons toujours de faire en sorte que Messenger soit plus amusant et plus engageant. C'est un petit test qui permet aux gens de partager un emoji représentant au mieux leurs sentiments sur un message* ». Bien entendu, on est totalement conscients que Facebook analyse des centres d'intérêts des utilisateurs, mais ça reste tout de même amusant.

#Instagram : Tout les coups sont permis



Toujours dans l'esprit d'être le plus proche de ses utilisateurs et de leurs apporter une expérience plus amusante, Instagram a commencé à introduire récemment une nouvelle sorte de stickers géolocalisés sur vos photos ou vidéos éphémères. Si le principe est directement copié de l'appli au petit fantôme qui consiste à glisser des stickers en fonction de l'endroit où vous vous trouvez. Ceux d'Instagram sont plus discrets et avec des couleurs moins flashy que ceux de Snapchat. Il faut cependant voir le pourquoi de la chose, ces stickers ne sont pas juste là pour faire joli, ils sont également là pour pouvoir accéder à toutes les photos et vidéos partagées en public en appuyant seulement sur le stickers.

#Whatsapp : Nous aussi on a des (stories) statut

Depuis quelques semaines, l'application de messagerie au 1 milliard d'utilisateurs s'essaye à un nouveau concept, celui des statuts, ou devrions nous dire des stories. Et même s'il s'agit en fait d'une amélioration du précédent système qui consistait à introduire du texte seulement, on peut dire qu'en ce moment, c'est la fièvre des stories (ces photos ou vidéos éphémères publiées qui peuvent être visible pendant 24h seulement). Par ailleurs, Statut comme on doit l'appeler offre aussi la possibilité d'être personnalisé avec du texte, dessins, emojis... Une fois partagé, ces statuts seront visibles par l'ensemble de vos contacts et disparaîtront au bout d'une journée. Heureusement, Whatsapp a pensé à mettre la possibilité de modifier les paramètres de confidentialité au préalable pour ne montrer les statuts qu'à ceux qu'on veut. On se doute bien que cette nouvelle fonctionnalité qui est une réplique des stories de Snapchat, a pour but d'attirer plus de monde comme l'a fait Messenger ou Instagram et ainsi avoir un nouvel environnement pour afficher de la pub. Malin Whatsapp !

#Messenger : Le retour en force de Snake

Nokia, le constructeur historique d'appareils mobiles est revenu sur le marché lors du plus grand salon mondial dédié aux mobiles, à savoir le Mobiles World Congress. A l'occasion, Nokia avait fait sensation en jouant sur la nostalgie en rééditant l'iconique 3310 qui embarquait lui aussi fameux jeu, Snake. Depuis quelques jours, Snake est aussi disponible sur Messenger. Le principe reste le même éviter que le serpent ne se morde la queue tout en évoluant dans le jeu. Pour y jouer, il vous suffira d'ouvrir une conversation sur Messenger, cliquer sur la manette de jeu en bas de votre écran puis se rendre dans la section nouveautés, et le tour est joué. Pour sa version Messenger, Snake s'est voulu être plus interactif que la version qu'on a connue (Ah nostalgie quand tu nous tiens !) puisque l'on peut désormais affronter directement notre contact en le défiant.

BIG DATA : L'EMBRYON D'UN NOUVEAU BUSINESS EN ALGÉRIE

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

Un volume impressionnant de données émane chaque jour du web, du mobile ou des objets connectés. Nous générons quotidiennement un volume de 2,5 trillions d'octets de données, selon une étude de la firme américaine IBM qui révèle que 90% des données dans le monde ont été créées au cours des deux dernières années seulement. L'ensemble de ces données constitue une nouvelle opportunité de valeur économique et d'innovation. C'est ce qu'on appelle le Big Data (volumes massifs de données, en Français).



« *Le Big Data consiste en la captation, le stockage et l'analyse massive des données* » Autrement dit, depuis que les technologies de l'information progressent et se vulgarisent, nous produisons une quantité énorme d'information, surtout avec l'arrivée des géants du web, Google, Yahoo, Facebook etc. Cette quantité de données, sa variété, et sa fréquence, rend les Système de Gestion de Base de Données (SGBD) dépassé. Alors d'autres techniques sont apparues et c'est ce qu'on appelle la Big Data. Du coup les éditeurs de logiciels de gestion de base de données développent d'autres outils qui peuvent contenir toutes ces données comme par exemple TALEND qui a investi dans l'intégration des données, et là il a créé TALEND Big Data, pour « *gérer ce flux important de données* », nous explique Yazid Razik, un consultant en business Intelligence installé en France.

De plus en plus d'entreprises et d'institutions ont compris l'importance de ces masses de données et veulent en extraire de la valeur pour l'aide à la décision et anticiper les besoins et les attentes de leurs clients. Ce marché né de la chute du coût du stockage et celle du coût de la puissance de calcul des ordinateurs permet de traiter des quantités toujours croissantes de données. En 2013, selon le cabinet de conseil IDC, seuls 22 % de la quantité de données digitales est analysable et moins de 5 % est effectivement analysée. En 2020, 35 % de ces données seront analysables. Mais, l'apport du Big data ne réside pas dans les calculs effectués par les machines, mais

dans les données elles-mêmes et dans la façon de les exploiter. Les dépenses mondiales dans le marché de l'analyse de grands volumes de données (BDA) ont atteint 130 milliards de dollars en 2016, soit une hausse de 11,3% en comparaison à 2015, selon une récente étude du cabinet IDC qui prévoient 203 milliards de dollars de dépenses en 2020.

A titre d'exemple, le marché français du Big Data représentait 445 millions d'euros en 2016, avec tout de même une croissance de 25 % par rapport à l'année précédente. Selon l'étude de l'IDC, la plupart des sociétés interrogées ne seraient pas encore en mesure d'exploiter correctement de grands volumes de données. Le cabinet d'étude relève en outre un manque de savoir-faire en France.

UNE PRISE DE CONSCIENCE DANS LE SECTEUR DES TÉLÉCOMS

Si la France peine à suivre ce marché, qu'en est-il Algérie ? Il faut reconnaître que le marché est encore embryonnaire, les entreprises des secteurs qui guident la tendance sont au stade de la découverte. Mais la prise de conscience est là. Et elle se manifeste dans le secteur des télécoms dont les opérateurs font partie des entreprises qui stockent et acheminent quotidiennement de très grands volumes

de données. Cela est d'autant vrai depuis leur évolution en opérateurs Data. Ces opérateurs s'y mettent avec des équipes en interne.

« *Nous avons tout intérêt à utiliser les solutions Big Data pour améliorer l'efficacité de notre activité* », nous indique une source autorisée chez l'opérateur Djezzy pour qui l'idée du traitement des données pour l'aide à la décision au sein de l'opérateur n'est pas neuve, « *sauf que les volumes de données auxquels il faut donner du sens ont explosé* ».

« *Ooredoo utilise le Big Data sur Greenplum pour tout besoin analytique et reporting comme outils d'aide à la décision. Le Big Data est sous forme de base de données générées par le service DWH (data warehouse) au niveau du IT* », explique pour sa part l'opérateur Ooredoo Algérie. Pour l'heure les données qui transitent par les réseaux des opérateurs télécom servent surtout à la rétention client et la fourniture de services conformes aux attentes des abonnés. « *Grâce à la maîtrise de la donnée, les opérateurs peuvent développer des services adaptés en fonction de la connaissance des abonnés et des opérations effectuées sur leurs*





réseaux», explique le cabinet d'études Deloitte dans une récente étude sur le Big Data en Afrique.

Pourtant, le Big data offre un champ plus vaste de sources de revenus pour le secteur des télécoms qui occupe une place centrale dans l'économie nationale, évoluant dans un marché ultra-concurrentiel. « La valorisation des Big data télécoms peut aussi provenir de la capacité à proposer aux annonceurs des services de publicité géo-localisés. Les données permettent également de lancer d'autres services innovants dans les domaines de la santé, l'éducation ou l'agriculture via les projets de services publics mobiles et/ou numériques (m-santé /e-santé, e-éducation, e-agriculture, etc.) », ajoute l'étude.



« Les opérateurs de téléphonie stockent les usages de nos téléphones, des informations

qui peuvent leur donner une idée assez précise pour savoir quels sont les clients qui sont susceptibles d'être intéressés par tel ou tel produit. Ils peuvent donc alerter par SMS publicitaire un client qui se trouve à proximité d'une agence d'assurances, si ce dernier a fait une requête sur Internet à ce sujet », explique notre consultant en business intelligence.

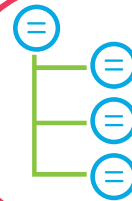
Les autres secteurs demandeurs de Big data sont les assurances,

la banque, la grande distribution, Sonelgaz, la Poste etc. Tous ont en commun, la manipulation d'importants volumes de données quotidiennement. Il s'agit notamment pour les banques des transactions quotidiennes, les tickets de caisses

pour les enseignes de grandes distributions qui commencent à s'implanter en Algérie, les relevés des compteurs électriques intelligents qui seront installés prochainement et les informations sur les expéditeurs et destinataires des plis de postes. Le traitement de ces données volumineuses et variées va indéniablement aider à diminuer des coûts de production, cibler et segmenter des produits etc. Mais cela, peu d'entreprises le font actuellement. Il n'existe pas d'entreprises spécialisées qui proposent des solutions Big Data.

RARETÉ DE LA RESSOURCE HUMAINE

Un autre défi, les profils de Data-scientist reste encore rares. Et même la demande est timide. On dénombre une dizaine d'offres d'emploi sur les cinq derniers mois. Ce qui renseigne sur le peu d'intérêt que suscite cette nouvelle discipline d'avenir auprès des entreprises concernées par le Big Data. Le premier recruteur étant le



secteur des télécoms, avec l'opérateur Djezzy en tête qui cherche des profils assez pointus

dans le domaine, avec des analystes et des administrateurs Big Data, profil d'ingénieur en informatique avec une expérience dans le domaine des systèmes d'information, Business Intelligence et Big Data. Le groupe Cevital cherche deux profils d'ingénieur en informatique, avec un profil analyste programmeur Business Intelligence.

Des profils expérimentés de data-scientists restent encore rares. En outre, l'Algérie ne dispose pas de formations spécialisées dans les universités. Les premières formations dans le domaine des Big Data ont été récemment lancées Elianis Tech Consulting, intégrateur spécialisé de solutions IT.

« L'idée de lancer des formations sur le Big Data est venue après plusieurs échanges et discussions avec des entreprises, ingénieurs, DSI, étudiants, des acteurs issus du mode de télécom etc. Le constat était qu'actuellement en Algérie, il y a un manque flagrant de formations abordant les nouvelles technologies comme l'IoT, Blockchain, le cloud, et notamment le Big Data, qui s'imposent rapidement sur

BI DA

le marché et deviennent une nécessité avec un monde de plus en plus connecté », affirme Racim Kebbal, fondateur de Elianis Tech Consulting qui a pris l'initiative de faire un partenariat avec le leader mondial des formations Big Data "CLOUDERA", et proposer les formations officielles qui abordent la technologie Hadoop, Spark, MapReduce.

« Les candidats peuvent suivre trois parcours différents :

Développeur, Administrateur et Data Analyst.

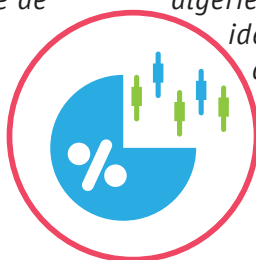
Ces formations se déroulent en deux parties: théorique et pratique avec des ateliers et des applications projetées sur le monde réel », précise-t-on.

Selon Elianis Tech, ce programme a été très bien accueilli par la sphère des

TIC : entreprises, experts, consultants, ingénieurs, étudiants. « On reçoit des demandes journalières d'inscription et même des encouragements, les gens qui ont soif de ce genre de formations qui permettent de s'aligner avec les avancées technologiques », nous affirme M. Kebbal qui promet de rendre ces formations accessibles en ligne pour toucher plus de monde via les webinaires et le e-learning.

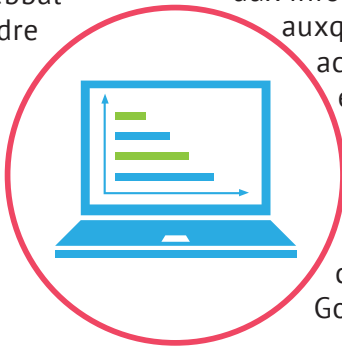
« On compte aussi

travailler avec des startups algériennes qui proposent des idées innovantes dans le domaine du Big Data, en les supportant et les accompagnant techniquement », promet-il.

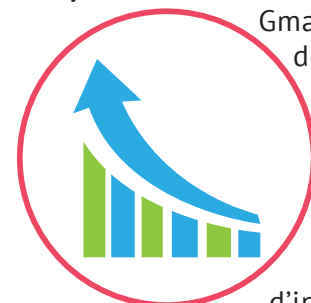


BIG DATA DES GAFA

Notons par ailleurs, que d'autres ressources Big Data existent en dehors de l'entreprise, qui peut aller vers des sources très diverses comme l'internet où la nature des données est aussi très diverse : signalétique et démographique, comportementale. Il pourrait s'agir des données remontées par les capteurs des technologies sans contact RFID et NFC, la géolocalisation par GPS, les données de tracking des sites visités (adresses IP et cookies) et les réseaux sociaux. Le modèle des géants du web comme Facebook ou Google qui consiste en la fourniture d'un service gratuit en échange de données personnelles est plus courant. Ces derniers sont passés en quelques années d'un outil de stockage et de diffusion de données personnelles à un système d'exploitation de ces données permettant à des entreprises tierces d'accéder aux informations des utilisateurs auxquelles ils donnent accès afin d'intégrer et produire en retour des informations qui pourront être affichées parmi les informations de l'utilisateur comme certaines publicités. Google par exemple



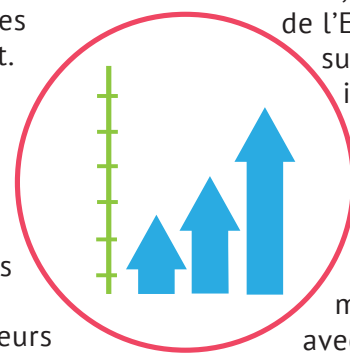
analyse le contenu des mails Gmail pour déterminer un profil



d'internaute qu'il vend à des annonceurs pour qu'ils ciblent leurs publicités en temps réel.

« L'analyse des réseaux sociaux, des forums de discussion, des moteurs de recherche permet de découvrir les centres d'intérêt et les préférences des internautes et donc leur comportement possible face à une proposition de produit ou de service », explique encore M. Razik.

Notons qu'aucun événement n'est produit sur le Big Data en Algérie. Contrairement au Maroc où l'institution officielle chargée des statistiques, le Haut commissariat au plan (HCP), planche sur une étude sur le Big data. Mieux encore, le ministère



de l'Enseignement supérieur s'est impliqué à travers des partenariats passés par des universités marocaines avec multinationales pour former des experts marocains sur le Big Data.

Samir Amellal, Directeur Général de Fullsix Paris – Groupe Havas, expert en Big Data :

« La révolution industrielle que nous vivons est celle de l'information »



Samir AMELLAL
Directeur Général de Fullsix Paris

Le Big Data, c'est quoi au juste ?

C'est la conséquence d'explosion de la communication digitale et de notre capacité à stocker et à accéder à toutes ces informations créées autant par des institutions, des entreprises, des associations, des médias que par tout à chacun. Il a fallu dans un premier temps se doter d'infrastructures et de dispositifs capables de traiter cette masse considérable d'information, c'est ainsi que de nouveaux paradigmes sont apparus d'abord pour les architectures techniques (MapReduce, In Memory, Lambda Architectures...). Parallèlement, on a fait évoluer les approches de traitement de ces données souvent (bagging, apprentissage non supervisé, features engineering...) car contrairement à ce que l'on avait dans les bases de données auparavant (des valeurs standardisées dans des tableaux) les données digitales sont souvent du texte, de l'image... Elles sont non structurées.

Que permet l'exploitation des informations laissées par les consommateurs sur les réseaux sociaux ?

De mieux comprendre les tenants et aboutissants de leur comportement, de créer des algorithmes, parfois de l'intelligence artificielle à l'instar de Siri, qui interagissent mieux avec les consommateurs et améliorent l'expérience utilisateur. Au même titre qu'un enfant apprend en observant le monde (expérience sensible) aujourd'hui il est possible de concevoir des dispositifs qui apprennent seuls en observant (la Data), nous leur apprenons à apprendre (features engineering) notamment en nous inspirant des réseaux de neurones biologiques et les résultats commencent à être intéressants (deepface Facebook qui permet de reconnaître un humain aussi efficacement que nous).

Comment les entreprises intéressées (autre que les GAFA) peuvent elles accéder aux informations des internautes laissées sur les réseaux sociaux ?

En récoltant ces données ou en faisant du scrapping c'est à dire en récupérant les données librement accessibles comme les commentaires laissés sur des forums. Il y a aussi l'open Data ou les données rendues disponibles par les GAFA. Les données des Gafa sont accessibles via leurs plateformes de services «API» à des

conditions particulières. C'est une possibilité donnée par Facebook par exemple via son API (Application programming interface) pour récupérer des données à plusieurs fins comme créer des jeux ou améliorer l'existence des utilisateurs Facebook. Toutes les données sont accessibles si vous acceptez d'en faire bon usage. Par exemple si je fais un jeu Facebook, je peux récupérer l'adresse postale des participants uniquement si j'en ai réellement besoin, pour livrer un cadeau au vainqueur. Le Facebook connect fonctionne selon le même principe. Plutôt que de créer un compte en y inscrivant toutes vos données de profil à chaque fois, Facebook qui dispose de ces informations les rend disponibles. Comme vous êtes en autolog sur Facebook il vous suffit de cliquer sur un bouton connectez-vous avec Facebook et l'API envoie toutes les informations nécessaires à la création du compte.

Est-ce que c'est légal ?

Ça dépend ! Chaque pays à sa législation. L'Europe se dote d'une législation très encadrée dès la fin de l'année et tous les grands groupes européens ont lancé des groupes de travail. Le consommateur doit aussi prendre conscience que les informations qu'il communique peuvent être laissées à la libre interprétation du destinataire.

Quels sont les secteurs qui sont demandeurs des services Big Data ?

Tous! scientia potentia est dans un monde où les sciences et la découverte sont issues d'une tradition positiviste et empiriste l'information est une denrée disputée. Mais, les premiers secteurs sont ceux du marketing, des télécoms, de la banque / assurance, de la finance ! Simplement parce que les données y sont plus abondantes ! Mais la santé ou encore l'énergie, l'industrie ont de gros enjeux aussi.

Un pays comme l'Algérie (17 millions d'utilisateurs de facebook) est-il une terre pour le Big Data ?

Évidemment ! Car c'est avant tout une question de démographie. L'Algérie pourrait être le point de départ d'une condition indispensable au développement du continent africain. Une autonomisation dans le domaine. Aujourd'hui, excepté les États Unis, la Chine il y a peu de géants détenteurs de données et issus de cet état d'esprit né en Californie, l'Europe continue à se heurter à ces paradoxes (entre catalyseur et lourdeur administrative) et l'Afrique a des atypismes qui représentent ses propres atouts, une population très jeune et de plus en plus nombreuse, digitale native sur équipée en dispositif mobile (téléphones portables). La révolution industrielle que nous vivons est celle de l'information. L'Algérie est l'une si ce n'est la principale puissance de ce continent,

elle a la légitimité et la compétence pour se saisir du leadership.

Ce marché représente-t-il une opportunité pour les entreprises spécialisées dans le Big Data ?

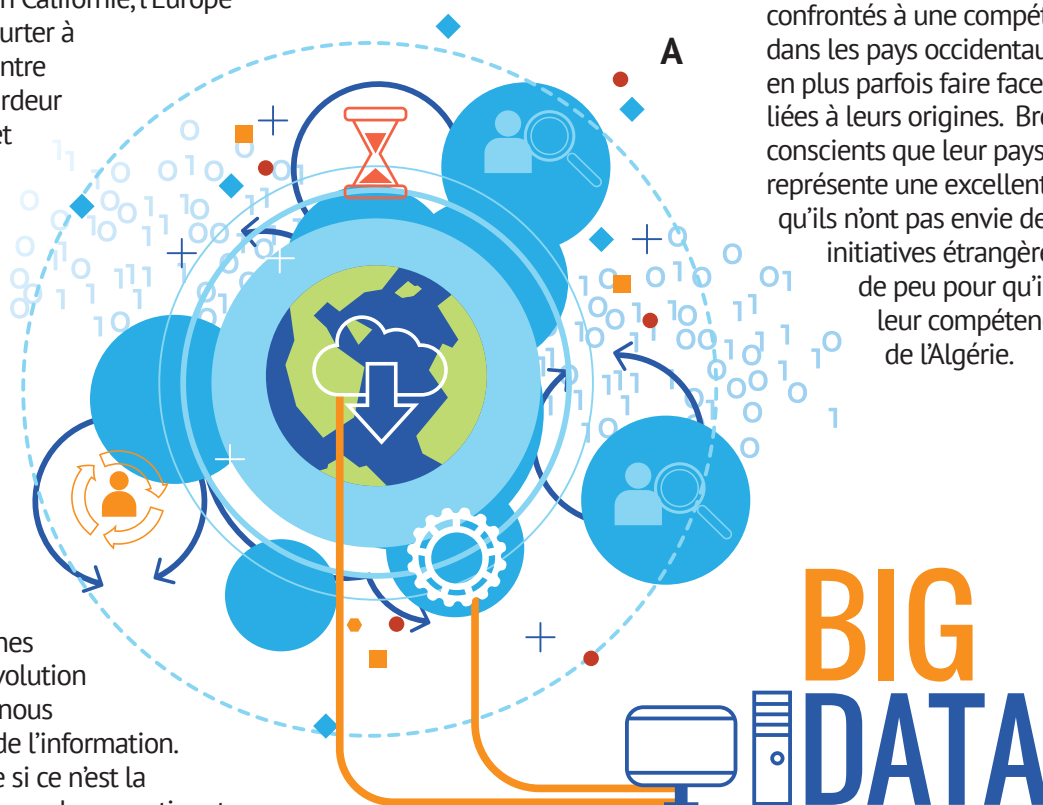
Oui mais pas uniquement. Tous les secteurs doivent s'y mettre, au risque d'accumuler une dette technologique, culturelle et organisationnelle. L'information concerne tous les secteurs ! Le marché algérien est perçu comme une excellente opportunité car il est une porte d'entrée stratégique sur l'Afrique dans une industrie comme «les Big Data» qui ne peut pas s'envisager à l'échelle d'un pays mais de grandes zones continentales. Évidemment il y a des freins comme un taux d'équipement encore trop faible en internet haut débit, une économie très inflationniste et des freins à l'entrepreneuriat. Néanmoins tous les pays ont des faiblesses et l'Algérie a énormément d'atouts.

quels défis fait-on face lorsqu'on est sur un marché comme l'Algérie ?

L'Algérie dispose d'atouts indéniables. Il y a bien sûr l'accroissement de l'équipement des ménages ou des individus via le mobile en connexions internet très haut débit mais aussi la formation d'experts. L'Algérie dispose d'une diaspora incroyable qu'elle pourrait aussi attirer pour catalyser son dynamisme, notamment représentée par une jeunesse très inventive. Les hydrocarbures sont une manne finie, ce ne sera jamais le cas de l'information, il est temps de basculer vers de nouvelles débouchés économiques.

Pouvez-vous expliquer encore plus le rôle de la diaspora dans ce domaine ?

La diaspora algérienne est de mieux en mieux formée et s'aiguise dans les plus grands Group mondiaux. Ils sont confrontés à une compétition très dure dans les pays occidentaux et doivent en plus parfois faire face aux difficultés liées à leurs origines. Bref, ils sont conscients que leur pays d'origine représente une excellente opportunité qu'ils n'ont pas envie de laisser à des initiatives étrangères. Il suffirait de peu pour qu'ils mettent leur compétence au service de l'Algérie.



BIG DATA, BIG PROBLEMS



Samir ROUABHI
Entrepreneur, Coach en entrepreneuriat

BIG DATA IN ACTION

Ce qui différencie un site de e-commerce moyen d'un site très rentable, c'est que sur un site optimisé, si l'on visite la page d'un article pour bébés et que l'on visualise un article masculin dans la même période, l'algorithme du site va conclure qu'il a affaire à un jeune papa cadre et se mettra à proposer la dernière perceuse pour gagner du temps pour les bricolages domestiques. Si l'on s'intéresse par contre aux lits superposés et aux outils de jardinage, le site conclura qu'il s'agit d'une famille nombreuse habitant dans une maison individuelle. Il proposera peut-être une bicyclette ou un vélo d'appartement pour faire un peu sport.

Ces suggestions sont généralement d'une efficacité foudroyante : si vous n'achetez pas la bicyclette, vers la fin du mois quand vous chercherez un moyen de vous détendre, vous serez

Mon premier choc avec la puissance du big data fut lorsque je travaillais pour un géant du e-commerce. C'est à ce moment-là que j'ai compris la différence abyssale qui séparait un site lambda du site d'un leader mondial. Bien-sûr, j'avais avant cela une connaissance du big data, mais c'est autre chose que de voir le résultat en direct.

content de revoir cette proposition dans une publicité adSense intercalée dans vos résultats de recherche. L'effet du big data induire généralement un gain considérable sur le nombre de transactions et le montant du panier moyen du site. La partie du site qui génère les suggestions est si critique qu'elle n'est pas traitée en interne. Elle est confiée à des entreprises dont c'est l'unique service. Les suggestions, les articles proposés ainsi que les remises proposées sont chargées sur le site à mesure que l'utilisateur avance dans sa navigation. Les entreprises combinant commerce physique et e-commerce proposent le wifi gratuit dans les magasins pour pouvoir combiner les informations provenant des mondes réel et virtuel. Vous serez très surpris de voir une promotion alléchante sur le lave-vaisselle de vos rêves le soir, après avoir passé une partie de l'après-midi à vous balader dans le rayon électroménager de votre supermarché. Rétrospectivement, quand je liste les livres que j'ai lus dans les domaines de l'innovation et de l'entrepreneuriat, je me rends compte qu'ils ont tous été suggérés par le site d'Amazon alors que je n'avais aucune prédisposition particulière et aucun signe évident d'un intérêt particulier pour le sujet.

FIL D'ACTU FACEBOOK

Facebook, avec bientôt 2 milliards d'utilisateurs actifs mensuellement, est l'exemple type de l'utilisation majestueuse de la toute-puissance du big data pour effectuer une mutation de son business, se transformant d'un réseau social au plus grand empire de médias du monde. Lorsque Facebook avait atteint quelques centaines de millions d'utilisateurs, j'avais lu qu'il sera bientôt confronté à un énorme problème de pertinence de son fil d'actualité. Celui-ci deviendra très vite ingérable.

C'était sans compter sur l'ingéniosité de ses équipes, la vision de ses dirigeants et la puissance du big data. Actuellement, lorsque vous publiez un post et que ce post intéresse vos contacts A et B, alors l'algorithme supposera qu'il s'agit de sport et qu'il intéressera vos contacts U et V. Si par contre votre post intéresse vos contacts A et C, c'est qu'il s'agit de musique et il est susceptible d'intéresser vos contacts U et W. Tout ceci est fait sans aucune intervention humaine. Au final, vous ne verrez pas tous les posts de vos contacts et ceux que vous verrez ne seront pas dans l'ordre chronologique. C'est toute la magie et la puissance du big data, capable de requêter une base de données de plusieurs téraoctets, répartie sur

les cinq continents à la recherche de l'information la plus pertinente. C'est grâce à ce genre d'algorithmes que Facebook et YouTube parviennent à détecter les informations à très forte viralité capables de se propager par capillarité à des centaines de millions de personnes. Et c'est grâce à cela que Facebook se positionne aujourd'hui comme l'innovation de rupture qui remplacera la presse traditionnelle, puisque l'information se diffuse et trouve son chemin dans une communauté de façon très optimale. L'ironie est que ce phénomène a été mis en lumière par Twitter, qui n'a jamais réussi à le faire aboutir.

BIG DATA VS EXPERT

Le Big Data est souvent perçu comme un complément voire une alternative à l'expertise. En effet, si l'on dispose d'une énorme quantité d'informations (économiques, démographiques,...) on est capable de mettre en lumière des tendances cachées ou des variations invisibles à l'œil nu qui prendraient des années d'études théoriques à mettre en évidence. Ceci est également valable pour le domaine médical comme on le verra bientôt. Ceci a poussé Larry Page, fondateur de Google, à plaider en 2014 pour l'accès anonymisé aux dossiers médicaux afin de détecter des phénomènes, comme les liens entre maladies et médicaments (on se souvient encore de l'affaire du Mediator et de la valvulopathie cardiaque) ou encore les épidémies, au tout début de leur occurrence.

BIG DATA CONTRE LE CANCER

En 2014, la filiale Ventures de Google a investi 130 millions de dollars dans une startup nommée Flatiron Health. Ventures a également investi dans DNAnexus qui traite du séquençage du génome humain pour la recherche en bio-informatique utilisant le big data.

Le but de Flatiron Health est de soigner le cancer avec l'aide du big data : imaginons un instant que l'on puisse, grâce à la magie du



big data, extraire de l'énorme base de données mondiale de tous les malades du cancer, une combinaison de médicaments, de mode de vie, d'alimentation, de comportement et de manipulations, qui retarde le développement des tumeurs au point de permettre au malade d'avoir une espérance de vie normale. Alors, on pourra dire que le cancer, qui n'a pas été vaincu par la physique, la chimie ni la biologie, aura été vaincu par le big data. Ça serait une première révolution du genre dans l'histoire de l'humanité.

UN MONDE DE POSSIBILITÉS

Nous venons de voir un minuscule échantillon des immenses possibilités offertes par le big data.

Il y a deux directions possibles de business. D'abord les applications horizontales, sur les techniques d'analyse et d'exploitation des données. La startup Big Mama est la locomotive algérienne mais ne devrait pas être la seule à occuper le terrain, tant il y a à faire.

Quant aux applications verticales, qui concernent son utilisation à un domaine particulier, chaque business doit considérer les façons de générer, récolter et exploiter ses données, avec deux types de conséquences.

Pour d'abord gagner en efficacité face à la concurrence

: dans le domaine du commerce par exemple, récolter des quantités de données de ses points de vente permettrait de définir une politique de prix dynamique optimale.

Mais le big data peut également lui permettra de proposer des services à très forte valeur.

Dans le domaine du

recrutement, LinkedIn propose un service d'un nouveau type consistant à sélectionner le candidat idéal en fonction des spécifications du poste à pourvoir et du parcours des candidats. Ceci permet aux clients en question de raccourcir considérablement leur processus de recrutement.

Les possibilités sont infinies. Dans une ère où le coût de récolte et de stockage a baissé drastiquement, les couches logicielles open source, les méthodes d'analyse matures et la plus-value extrêmement conséquente pour la plupart des business, il devrait se créer un grand nombre de startups offrant ce genre de services.

CHINA CONNECT: L'EMPIRE DU MILIEU À LA CONQUÊTE DE LA TECH MONDIALE

CHINA CONNECT

ACCELERATE YOUR E-BUSINESS WITH THE CHINESE

La chine, Empire du milieu, puissance mondiale incontestable qui depuis plusieurs décennies change la donne au niveau mondial, ne compte pas ralentir sa lancée. Bien que connu dans le monde technologique comme étant l'usine ultime permettant de transformer l'innovation en produit concret, la chine est en train de se positionner dans le monde de l'innovation et de la production intellectuelle.

C'est dans ce sens que « l'empire du milieu » veut faire rayonner sa nouvelle gloire de par le monde à travers différents événements marquants. Ce mois-ci, nous avons décidé de vous emmener vers l'un de ces salons où les

tendances des consommateurs, le marketing digital et mobile, et l'innovation technologique chinoise foisonnent. Il s'agit du "China Connect", un événement où l'on découvre les nouveautés chinoises les plus insolites.

COMMERCE ET SOCIAL, UNE CONVERGENCE QUI RAPPORTE

Le salon qui cette année a eu pour thème « casser les codes » a permis d'avoir une vision sur le nouveau marché qui émerge et se développe à haute cadence, particulièrement en chine.

Vous connaissez sûrement Messenger, WhatsApp et autres applications mobiles de messagerie instantanée mais vous n'avez pas encore entendu parler de "WeChat" l'application qui risque de tout chambouler. En effet, la plateforme chinoise propriété du géant Tencent a créé un écosystème de services variés (paiement, e-commerce, transports...) pouvant servir la communication et le marketing des marques. Certains, affirment même qu'elle est plus performante que Facebook.



UNE NOUVELLE FORCE MÉDIATIQUE SE FAIT UNE PLACE : LES KOLS

Un des phénomènes déjà fortement présents en Chine et qui risque de s'amplifier à l'avenir est les KOLS (Key opinion leaders). Ce phénomène regroupe les nouveaux influenceurs du web qui sont en train de construire une nouvelle force médiatique qui s'amplifie avec le développement du live streaming. Point de passage obligé pour les marques qui souhaitent développer leur visibilité, les KOLS sont en train de révolutionner non seulement le monde du marketing et de la communication comme on l'avait connu mais aussi le monde technologique à travers

les différentes solutions qui fleurissent un petit peu partout.

LES ACTEURS TECHNOLOGIQUES CHINOIS À SUIVRE :

Plusieurs start-up montantes du marché chinois et mondial étaient présentes lors du salon. S'il fallait en citer quelques-unes seulement on ne pourrait passer à côté de ces 3 acteurs très influents en Chine :

Nice : Aussi connu comme étant l'Instagram chinois et présenté comme l'une des « licornes » chinoises, "Nice" est une application sociale de partage de photos permettant d'ajouter des étiquettes, des autocollants et des écrans.

Live.me : est une plateforme référence de live stream permettant de diffuser et de partager des vidéos en direct. Les thématiques des vidéos partagées sont aussi diverses et tournent souvent autour du quotidien. L'application vous permet aussi de créer de nouveaux liens avec les autres utilisateurs et invite régulièrement des superstars à diffuser en direct via la plateforme.

Secoo : c'est la plateforme montante de produits et différents services relatifs au luxe et illustrant l'émergence des niches. Secoo permet de joindre et d'intégrer le luxe au monde du E-commerce et montre un potentiel fort important.

O.I





“Bipez” sans crédit avec l’offre “HAYA !”

Ooredoo enrichit sa gamme d'un nouveau mode de communication avec son offre exclusive prépayée « Haya ! ».

Cette offre prépayée et sans engagement propose notamment au client de « biper » même après épuisement crédit, un accès à Facebook en mode gratuit ainsi que des appels facturés à la seconde.

La Sim « Haya ! » est disponible pour les nouveaux clients à partir de 200 DA seulement avec 100 DA de crédit initial au niveau du réseau de vente Ooredoo à travers tout le territoire national. Les clients Ooredoo peuvent basculer vers l'offre Haya ! en composant *500#, en appelant le 333 ou en se présentant à un Espace Ooredoo.

En plus des nombreux avantages, le client Ooredoo a la possibilité d'effectuer des rechargements MAXY Haya ! à partir de 1000 DA. En plus du crédit rechargé, le client bénéficie d'appels en illimité vers Ooredoo et de l'Internet gratuit.



le pack “Navigui 4G” revient avec le plein d’Internet

Le « Pack Navigui 4G » de Mobilis s'enrichit de deux nouvelles options mieux adaptées aux besoins des clients et surtout avec une généreuse offre internet.

Le pack est proposé selon deux choix :

- Routeur wifi + SIM Navigui au prix de 8600DA avec 33 Go !
3 Go de Bonus de Bienvenue + WhatsApp Facebook valable 30 Jours + 10 Go/mois de Bonus, offert pendant 3 mois.

- Routeur wifi + SIM Navigui au prix de 15 000DA avec 63 Go !
3 Go de Bonus de Bienvenue + WhatsApp Facebook valable 30 Jours + 5 Go/mois de Bonus, offert pendant 12 mois.

Pas de panique si vous n'avez pas consommé votre bonus puisqu'il est cumulable d'un mois à l'autre. Autre précision, à l'expiration des quotas internet offerts, vous pourrez bénéficier d'une connexion réduite avec la possibilité de recharger votre compte grâce à l'un des Pass Internet 4G disponibles via le menu *600# ou l'interface web <http://www.internet.mobilis.dz/>



Un annuaire sur votre smartphone grâce à “Djezzy 718”

Djezzy vient de lancer “Djezzy 718”, une application annuaire qui facilitera certainement la vie des abonnés de l'opérateur.

Plus besoin de solliciter son voisin ou ses amis pour trouver un plombier, un pharmacien ou encore un hôtel. Aujourd'hui, les clients Djezzy peuvent retrouver ce genre d'information sur leur smartphone grâce à l'application “718”. et elle fonctionne sans connexion internet. Quelque soit votre recherche, en quelques clics seulement, les résultats seront donnés avec l'ensemble des détails nécessaires ; noms, adresses, numéros de téléphone... etc.

Djezzy 718 est téléchargeable gratuitement pour tous les abonnés Djezzy sans aucune condition préalable (disponible sur Google Play). En revanche, son utilisation est facturée en fonction des résultats obtenus suite à la recherche. Si toutefois la recherche n'aboutit à aucun résultat, aucun frais ne sera comptabilisé.



UNE TOUTE NOUVELLE VERSION DU ALLURE 55 PLUS DE CONDOR

C'est le dernier né des smartphones Condor et il a été présenté en exclusivité lors du Mobile World Congress à Barcelone.

Le Allure 55 Plus dispose d'un design métallique unique combinant une esthétique en acier et un revêtement en aluminium, lui donnant une look des plus séduisants. Il arbore une capacité de mémoire de 4Gb de ram et 64 Gb de ROM permettant de développer toute la fluidité de son écran de 5.5 pouces en définition full HD Amoled.

Pour les performances photo, l'Allure 55 Plus dispose d'un appareil photo principal de 13 Mpx et d'un capteur frontal de 8 Mpx qui saura satisfaire pleinement les amateurs de selfies. Sa batterie de 5000 mAh permet d'assurer une utilisation sans interruption tout au long de la journée. Pour le lecteur d'empreintes digitales, il se situe à l'avant de l'appareil pour une meilleure fluidité et facilité d'accès.

Enfin, un détail qui fait la différence, l'option écran partagé de ce téléphone qui vous permettra par exemple d'utiliser deux applications en même temps en divisant votre écran en deux parties.





L'Empreinte de la Qualité

LE VOX POP DE IRIS, UN SMARTPHONE PROMETTEUR À PETIT PRIX

Le VOX POP, nouveau smartphone de la marque Iris, arrive actuellement dans les commerces. Nous l'avons testé pour vous, alors sans plus tarder, découvrez tout ce qu'il faut savoir sur ce téléphone.

Tout en restant dans le même style que ses prédécesseurs, le VOX POP a un air plus noble que ses concurrents de la même catégorie. En dehors de cela, il fait une très bonne impression avec des airs nobles. Le métal et les bordures affûtées brillent et renforcent l'aspect premium en offrant une prise en main très agréable.

Pour ce qui est de l'écran, certes, nous n'avons pas un écran haut de gamme mais, pour une utilisation quotidienne, ce dernier se révèle très convaincant. Nous avons à faire à un écran HD de 1280x720 tout en embarquant la bonne vieille technologie IPS qui lui permet d'avoir un très bon rendu dans toutes les conditions.

Pour ce qui est des performances, ce smartphone embarque un processeur Quad core cadencé à 1.3 GHz combiné à l'interface Android Lollipop 5.1. Aussi, 1 Go de RAM permettant un multitâche rapide. La mémoire interne de 8Go assure quant à elle un démarrage rapide lorsque vous allumez le téléphone. Pour ce qui est de l'autonomie, 2000mAh de batterie vous permettra de tenir une bonne journée en utilisation normal.

Pour le VOX POP, IRIS mise sur un appareil dorsal de 8MP et un de 2MP à l'avant. Contrairement à ce que l'on pourrait croire, les deux objectifs offrent des images de qualité avec un rendu de couleurs naturel.

Verdict final : le VOX POP est un smartphone prometteur avec un bon potentiel au niveau performances par rapport aux smartphones de la même gamme.



Brandt

DÉCOUVREZ LA GAMME SMART TV DE BRANDT

Depuis son installation en Algérie, Brandt a su démontrer son implication dans l'économie algérienne mais pas que. Consciente de l'attraction des Algériens pour les nouvelles technologies, Brandt Algérie ne cesse d'introduire des nouvelles gammes TV pour le plus grand plaisir des consommateurs.

Se distinguant à travers 4 modèles aussi, la gamme Smart Series embarque l'option HDR qui permet de restituer le maximum de nuances de luminosité dans une image afin de proposer des détails aussi bien dans les tons lumineux que dans les tons sombres. Pour ce qui est de l'interface utilisateur, un tout nouveau joystick vous permettra de manipuler le téléviseur en toute simplicité et de manière intuitive grâce à une

télécommande plus simplifiée. Par ailleurs, ce téléviseur dispose d'un démodulateur intégré qui vous permettra de recevoir vos programmes satellite préférés sans avoir à faire une dépense supplémentaire mais aussi l'exclusivité et la possibilité de vous connecter à internet via une clé 3G ou 4G.

Cette gamme TV embarque aussi la technologie WiDi, qui permet la diffusion de tout type de contenu depuis son ordinateur portable ou de bureau et avoir un affichage en instantané sur son téléviseur BRANDT et cela grâce au wifi de la TV. De plus, faire du Mirroring de votre téléviseur vers votre tablette ou votre téléphone est aussi possible grâce à la technologie Brandt multi screen et vous pourrez aussi transformer votre téléphone ou tablette en joystick pour vos jeux vidéo.



Outre ses aspects techniques innovants, Ce condensé technologique adopte un design des plus osés qui s'accommodera et embellira l'endroit où elle sera et pour ne pas gâcher le tout, son prix reste très compétitif sur le marché des technologies futuristes. Pour rappel, les modèles SMART TV de 49 et 55 pouces embarquent la technologie UHD 4K, les modèles de 43 et 32 pouces

disposent quant à eux d'une résolution FHD et HD respectivement.

APPLICATIONS DU MOIS

MADE IN BLADI



Après vous avoir proposé des dizaines d'applications insolites mais non moins utiles lors des précédents numéros de notre magazine. Cette-fois ci, nous avons décidé de mettre en lumière, le «made in bladi». Parce que de nombreuses applis algériennes fleurissent tous les jours dans le web mobile, nous vous avons concocté une short list de celles susceptibles de vous intéresser et de changer votre quotidien. C'est évidemment une liste non-exhaustive et nous vous y reviendrons dans les prochains numéros.

Qader, Tous citoyens : Partageons, évaluons, améliorons

Ces dernières années plusieurs entrepreneurs algériens essayent de dynamiser le contenu « Made in DZ ». Que ce soit sur du contenu web ou à travers une présence dans le monde des applications mobiles.

L'une de ces initiatives est la plateforme d'application citoyenne Qader. L'idée est de permettre aux citoyens de partager leurs coups de cœur au quotidien et d'en faire profiter leur communauté. Cette solution ne vous permet pas seulement de partager, mais surtout d'évaluer la qualité de services des établissements publics, privés et toute atteinte à la sphère publique.

Une application fort appréciable avec un concept intéressant qu'il faudra faire aboutir et perfectionner.





Application Algérie Poste, la poste se numérise

Longtemps critiqué pour son manque de réactivité par rapport à la modernisation numérique. Algérie poste est en train de penser sa digitalisation doucement mais sûrement.

L'application Algérie Poste vous permettra de bénéficier des services de la poste directement via votre mobile. Vous pourrez consulter le solde de votre compte CCP, télécharger le relevé de votre compte CCP, codifier le code confidentiel, ou encore, commander un carnet de chèques. Une appli essentielle sur son téléphone.



Pharmacies de Garde Algérie, Allier simplicité et efficacité

Urgence de nuit ou simplement recherchant un moyen d'atténuer vos maux de tête au milieu de la nuit. Votre premier réflexe est de contacter vos connaissances et vos amis pour vous orienter ou tout simplement aller faire le tour de tous les pharmaciens que vous aviez précédemment repéré. Si cette quête peut être des fois infructueuse et les autres fois pénibles "Pharmacies de garde Algérie" vous économisera votre temps et préservera votre humeur.

"Pharmacies de garde Algérie", comme son nom l'indique, n'a pour simple but que de vous informer sur les pharmacies ouvertes en pleine nuit et qui seront susceptibles de subvenir à vos besoins où urgences médicales.



IDJRAATI, Simplifier vos démarches administratives

« Bureaucratie » un mot si présent dans la sphère publique ! En effet, chaque citoyen se lançant dans des démarches administratives fait face au manque d'information. Ne parlons même pas des journées passées dans les administrations pour demander un document. Tout cela est peut-être révolu avec IDJRAATI, la nouvelle application mobile du Ministère de l'Intérieur et des Collectivités Territoriales.

IDJRAATI propose de vous aider au quotidien dans vos démarches administratives auprès des services du Ministère de l'Intérieur et des Collectivités et cela en vous fournissant toutes les informations pouvant vous être utiles.



O.I



INTERNET PRATIQUE

ESCALEDEAL.COM, LA SOLUTION POUR DES EMPLOYÉS COMBLÉS.

Contactez-nous à l'adresse info@escaledeal.com



ESCALEDEAL

Mot de passe oublié ? - [Inscrivez-vous](#)

E-mail

Mot de passe

Connexion

Connexion via Facebook

Connexion via LinkedIn



ADHÉREZ AU CLUB

1^{ère} Première plateforme Algérienne dédiée aux avantages pour salariés d'entreprises.

Votre nom

Votre email

Chef d'entreprise? Comité de participation? Demandez nos tarifs pour faire adhérer tous vos salariés et collaborateurs.

Envoyer !

Le bien-être des employés au travail est devenu un facteur non-négligeable dans la compétitivité des entreprises. Un employeur attentif aux besoins de ses employés aura certainement une meilleure productivité de leur part. C'est justement à ce niveau que se situe le rôle de notre site du mois : Escaledeal.com, une plateforme qui propose des avantages uniques aux entreprises afin d'en faire profiter leurs salariés.

Escaledeal.com c'est quoi au juste ?

Escaledeal est le premier site destiné à offrir des avantages pour les salariés d'entreprises en Algérie. Grâce à un seul abonnement de l'entreprise, tous les collaborateurs travaillant au sein de celle-ci obtiennent un droit d'accès aux avantages et/ou réductions négociés

annuellement à travers le réseau de partenaires conventionnés. Le tout pour une durée d'une année.

Comment s'inscrire ?

Pour s'inscrire sur Escaledeal, il faut suivre la procédure suivante : d'abord, cliquer sur "**Inscription**" et renseigner le formulaire demandé. Puis, cliquer sur le lien de confirmation (reçu par email) et enfin compléter les informations personnelles dans l'espace "**Mon profil**" de votre compte, une fois connecté.

Comment ça marche ?

Le salarié adhérent, via son compte personnel sur le site Escaledeal.com, pourra générer à tout moment un code PIN (code promotionnel) à utiliser chez n'importe quel

partenaire du réseau Escaledeal. Pour le commerçant, une saisie du code donnera instantanément la validité de ce dernier pour le plus grand bonheur des employés.

Quel apport pour l'employeur ?

Avoir recours à la solution de Escaledeal permettra à un chef d'entreprise de mieux gérer sa politique salariale, d'agir sur le pouvoir d'achat de ses employés, de leurs offrir des avantages sociaux, de digitaliser ses ressources humaines et surtout de satisfaire ses salariés.

L.T.

pack mobtasim

À SEULEMENT
9990^{DA}

IRIS G7020



+

12GO

internet*



Pass Internet X2^{}**

* 1GO par mois durant 1 année.
** Pass Internet X2 durant 12 mois disponibles sur * 600 #

www.mobilis.dz | **IRIS**

mobilis
موبيليس



IRIS

L'Empreinte de la Qualité




TABLETTE **G8020**


8"
POUCHES
POUCHES
**4G
LTE**

Fun & pro



 iris.dz

 [irisalgerie](https://www.facebook.com/irisalgerie)

 **0982 410 410**