



UBÉRISATION : LE DÉFI D'UNE NOUVELLE ÉCONOMIE

P.18



LED CURVED



Pour une vie
plus riche
en couleurs



Contactez-nous au :
023 71 91 91

 /Brandt.dz
www.brandt.dz

Brandt

EDITORIAL

Suite au boom des nouvelles technologies, le modèle économique dit « traditionnel » a reçu un sérieux coup dur. L'essor du phénomène d'« ubérisation » connu également sous le nom d'économie collaborative a en effet « ringardisé » le paradigme de propriété, introduisant celui du partage et de l'échange de services entre particuliers.

Qu'est ce que l'ubérisation ? D'abord, il n'est un secret pour personne que ce néologisme fait référence à la plateforme de réservation de véhicules avec chauffeur « Uber ». Il désigne toute entreprise qui repose sur la mise en relation d'un individu « A » offrant un service ou partageant un bien avec un autre « B », ayant besoin de l'un ou l'autre, ceci bien-sûr via une plateforme numérique. Ce modèle a déjà explosé dans différents secteurs en occident et a permis la naissance de géants à l'image de Airbnb, Bla bla car ou encore Uber. D'ailleurs, selon les estimations de PricewaterhouseCoopers, les revenus mondiaux des cinq principaux secteurs de l'économie collaborative passeront de 15 milliards de dollars en 2013 à 335 milliards de dollars d'ici 2025.

L'Algérie commence également à enregistrer des initiatives « ubérisées » notamment avec l'arrivée de start-ups comme Yassir et Cheetah Car (Transport), Nbatou (Logement) ou encore Ostadhi (Education). Il faut dire que l'échange et le partage sont des caractéristiques socio-culturelles bien ancrées au sein de notre société. Néanmoins, subsiste aujourd'hui la question du développement de ces entreprises dans un contexte local de confiance fragilisée et de retenue vis-à-vis des nouvelles technologies. C'est cette question que nous avons tenté de résoudre dans le dossier de ce mois-ci.

Très bonne lecture.

Tinhinen BOUHADDI

Coordnatrice 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

Rabah MEZIANE

Samir ROUABHI

Khaled RACIM

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

A7300
HDR effect

LA DIFFÉRENCE
ÇA SE VOIT !



Condor
Prestige et service

www.condor.dz

LA **TRANSFORMATION** DIGITALE
C'EST **MAINTENANT !**

DU 15 AU 17 NOVEMBRE 2017
AU PALAIS DE LA CULTURE

medit **15**
EL DJAZAIR **ANS**

✉ med-it@xcom.dz

☎ 023 35 39 17 / 18 ☎ 023 35 39 19

📍 VENTURA BUSINESS CENTER, N°12 LOT C - BABI HASSEN - ALGER



WWW.MED-IT.DZ

SOMMAIRE



ACTU

06 Le site de vente en ligne "Batolis.com" lance son appli !

06 Double consécration de Huawei par l'EISA

08 Les Health Digital Days arrivent en Octobre !

EVENT

09 Monétique et les systèmes de paiement électronique en Algérie : les entreprises françaises proposent leur expertise

ENTREPRISE DU MOIS

11 Ostadhi, la plateforme de e-learning qui sort du lot



PHONETEST

14 Samsung Galaxy S8, un smartphone qui a tout pour plaire

HASHTAG

17 #Instagram, encore de nouvelles fonctionnalités

DOSSIER

19 L'économie algérienne est-elle "ubérisable" ?

21 Pourquoi ça ne fonctionne pas aussi rapidement en Algérie ?

22 Entretien avec Mehdi Terrak, Directeur Marketing et Commercial chez YATechnologies

BILLET D'HUMEUR

26 Air, bed and breakfast

GUIDE CONSO

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

ASTUCES

32 Applications mobiles : top 4 des applications à avoir sur son smartphone

LE SITE DE VENTE EN LIGNE BATOLIS.COM LANCE SON APPLI !



Le son site de vente en ligne Batolis.com marque une nouvelle étape dans son développement en lançant son application mobile disponible gratuitement sur Google Play et App Store.

Le site est désormais à portait de smartphone ! En effet, l'application Batolis.com permet à son utilisateur d'effectuer des achats, consulter les fiches des produits, accéder à son panier et sa liste d'envie, lire les avis des différents consommateurs, suivre le statut d'une commande récente... via les serveurs sécurisés du site. L'utilisateur peut ainsi passer commande de manière sûre à n'importe quel moment et de n'importe quel endroit.

« L'application Batolis.com vient compléter l'expérience du site web pour répondre à une véritable demande. Cette application offre à son utilisateur la liberté de choisir l'interface sur laquelle il souhaite effectuer ses achats et lui permet d'accéder à son site facilement, peu importe l'endroit où il se trouve ». explique Samir BOUAZABIA, General Manager de la SARL MAMS BROS.

DOUBLE CONSÉCRATION DE HUAWEI PAR L'EISA



Huawei Consumer Business Group (CBG) est honoré pour la quatrième année consécutive par deux nouveaux prix de l'European Image and Sound Association (EISA). Le HUAWEI P10 a été nommé «EISA Smartphone Camera 2017-2018»

et la HUAWEI WATCH 2 désignée «EISA Wearable Device 2017-2018». Ces prix reconnaissent la qualité, le design et les performances des produits du constructeur chinois.

Le HUAWEI P10 a donc été reconnu pour sa caméra, co-conçue avec Leica, remportant ainsi le titre de «EISA Smartphone Camera 2017-2018». Le HUAWEI P10 s'appuie sur une caméra arrière Leica Dual-Camera 2.0 et une caméra de face Leica. Ces deux dernières sont combinées avec une gamme complète de logiciels de pointe tels que la détection faciale 3D et l'éclairage dynamique. La HUAWEI WATCH 2, sous une facette en céramique, habituellement trouvée sur des montres bracelets haut de gamme, la WATCH 2 est équipée d'une série de fonctionnalités conçues pour un mode de vie actif et sain. La connectivité 4G indépendante, ainsi que le support pour Bluetooth et le GPS, en fait son succès auprès du panel d'experts de l'EISA.

JM^{Plus} *les supers selfies*

Allure M1^{Plus}



13+5 MP
Double Caméra
Arrière



20 MP
Super Selfie



**Super
Batterie**
4550 mAh



Allure M1-M1^{Plus}



l'Allure M1 est dotée d'une batterie 4010 mAh
Double Caméra arrière disponible uniquement pour le M1 plus

Condor
Prenez votre envol !

ON*Vert 3075

www.condor.dz

LA SANTÉ AU CŒUR DE LA 1ÈRE ÉDITION DES « HEALTH DIGITAL DAYS » !



La première édition des Health Digital Days (HDD) aura lieu le 23 octobre prochain à l'hôtel Sofitel d'Alger. La rencontre initiée par Sense Healthcare, agence de communication multicanal spécialisée dans la santé permettra aux spécialistes du domaine de la santé et des nouvelles technologies de se réunir pour analyser la problématique de la transformation digitale et les horizons de son développement en Algérie...

Cette première édition des Health Digital Days sera le haut lieu d'échanges entre professionnels locaux et étrangers de la santé et du digital à travers l'animation d'ateliers, de conférences et de séminaires. Des espaces d'expositions seront également prévus afin de faire découvrir les meilleures solutions technologiques pour ces professionnels.

Laboratoires pharmaceutiques, sociétés savantes et associations de patients, établissements hospitaliers, médecins généralistes et spécialistes, centres et laboratoires de recherche scientifique et médicale, cliniques privées, acteurs

de la télémédecine, ainsi que les fournisseurs de technologies nouvelles et solutions médicales destinées aux professionnels de la santé et aux patients, seront tous conviés à cette édition pour échanger leurs expériences respectives et adopter de nouvelles orientations stratégiques.

IRIS LANCE LA PREMIÈRE ANDROID TV EN ALGÉRIE

Iris vient d'enrichir sa gamme de téléviseurs avec le lancement de IRIS Android TV. Design luxueux et technologie de pointe sont les promesses du constructeur pour ce nouveau modèle disponible en plusieurs dimensions, du 43" au 75".

La nouvelle SMART TV de IRIS a été développée sous un écosystème Android et équipée d'un écran UHD-4K avec des couleurs re-masterisées ainsi qu'une sonorisation DTS et dolby digital+ pour une totale immersion.

.Dotée de la fonctionnalité de la recherche vocale, elle vous permet d'interagir avec votre téléviseur (Naviguer entre les applications ou faire une recherche de contenus) simplement en énonçant votre demande via la commande vocale. Le menu de cette smart TV

permet d'accéder à différentes applications et propose des recommandations de vos programmes préférés. Cette nouvelle Android TV de Iris sera commercialisée trois différents modèles, G7, G6 et U5



MONÉTIQUE ET LES SYSTÈMES DE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE : LES ENTREPRISES FRANÇAISES PROPOSENT LEUR EXPERTISE



Une forte délégation française composée de huit entreprises spécialisées dans la monétique et les systèmes de paiement électronique a animé le 2ème Colloque algéro-français sur la monétique et les systèmes de paiement électroniques, organisé début septembre à l'hôtel El Aurassi (Alger).

L'occasion pour ces entreprises parmi lesquelles EVOLIS, FIME, HTS Experts, IDnomic, TAG PAY, SOFRECOM et SUPRANETCOM

de présenter leurs services pour les acteurs du secteur de la monétique en Algérie, en premier lieu les membres du Groupe d'intérêt économique (GIE monétique) qui rassemble les banques de la place et Algérie Poste.

L'EXPERTISE FRANÇAISE AU SERVICE DE L'ALGÉRIE

La France se tient à la disposition de l'Algérie pour l'accompagner dans

le développement du paiement électronique, a indiqué Xavier Driencourt, l'ambassadeur de France en Algérie lors de son allocution d'ouverture de ce deuxième colloque consacré à la monétique, organisé par Business France, mission économique près l'Ambassade de France en Algérie en collaboration avec GIE – Monétique.

Pour l'ambassadeur, la France est l'un des premiers pays au monde à jouir d'une grande expertise en matière



de e-payment. Chiffres à l'appui, il affirme qu'en 2017, plus de 57% des paiements ont été effectués par cartes bancaires et 15% des ventes en lignes payées par mobile. Outre les transactions, 80 millions de cartes de paiement sont en service en France. Soit plus que la moyenne européenne en termes de carte par habitant. En outre, ajoute-t-il, plus de la moitié de ces cartes bancaires permettent des paiements sans contact. « Le e-commerce s'est bien développé en France. Il a généré, en 2016, 72 milliards d'euros de chiffre d'affaires, soit une croissance soutenue du secteur de 14,6% », précise-t-il. Selon lui, la France représente le deuxième marché de e-commerce en Europe et 5ème au niveau mondial.

LE E-PAIEMENT FIGURE DE PROUE DE LA MONÉTIQUE

De son côté Boualem Djebbar, le président du GIE- Monétique a souligné dans son intervention que l'objectif de ce colloque est, pour les acteurs du secteur bancaire, de

trouver des « raccourcis » par rapport à ce qui a été fait dans le reste du monde en matière du paiement électronique.

M. Djebbar a rappelé les récents développements qu'a connus le secteur de la monétique notamment avec la mise en place du GIE qui a mis l'accent sur le e-payment, après plusieurs années de retard dans la généralisation de l'utilisation de la carte de paiement. « L'utilisation de la carte pour le paiement n'a pas eu le développement escompté », a-t-il avoué, ajoutant que depuis octobre 2016 la communauté bancaire a fait l'effort pour la généralisation de la carte interbancaire CIB avec 1,5 millions de cartes distribuées alors que Algérie Poste a reconverti 5 millions de cartes de retrait en cartes de paiement.

Selon lui, le e-paiement est le nouveau cheval de bataille des banques en matière monétique « grâce à la stratégie mise en place par la communauté bancaire avec la création de GIE monétique » qui a réuni les banques autour d'une charte monétique interbancaire qui permet de disposer d'un un

système monétique interbancaire cohérent, en l'absence d'un cadre réglementaire adapté.

Cette initiative de la communauté bancaire a permis, faut-il le rappeler, le lancement de plusieurs services de paiement de produits et services monétiques notamment pour les grands facturiers.

Macir Vie est l'un des acteurs économiques qui ont misé pleinement sur le e-paiement. Cette compagnie d'assurances a réussi à mettre en place un module de paiement électronique via son site internet. Ce qui lui a permis de passer « en moins de six mois d'une société d'assurance classique à une compagnie d'assurance en phase avec le reste du monde », témoigne Hakim Soufi PDG de Macir Vie.

Selon lui, la compagnie qu'il dirige génère près de 3% de son chiffre d'affaire sur la garantie assurance voyage via ce nouveau canal de commercialisation « sur lequel nous enregistrons 15% de requêtes supplémentaires par mois ».

M.A.A



OSTADHI, LA PLATEFORME ALGÉRIENNE DE E-LEARNING QUI SORT DU LOT



L'apprentissage est un processus actif d'adaptation, chacun de nous excelle dans un domaine particulier et essaye d'apprendre davantage, certains sont autodidactes, d'autres ont tout simplement besoin de support de la part d'une personne plus qualifiée. Qu'à cela ne tienne, trouver le bon cours mais aussi le bon enseignant pour nous transmettre son savoir n'est pas aussi facile qu'on le pense, car la méthode pédagogique est l'un des aspects les plus importants durant la phase d'apprentissage. M. Khadraoui Younes et ses collaborateurs ont récemment lancé Ostadhi, une plateforme de E-learning pas comme les autres. Nous avons eu l'occasion de nous entretenir avec lui. Voici son histoire...



M. KHADRAOUI YOUNES
CEO

NTIC : M. Khadraoui Younes, il y a de cela quelques mois, vous et vos partenaires avez lancé une plateforme de E-learning un peu particulière. Pouvez-vous nous présenter en quelques mots Ostadhi et comment vous est venue l'idée de créer cette plateforme ?

Khadraoui Younes:

Tout d'abord merci pour cet entretien que vous nous accordez. Ostadhi est né du constat que nous avons tous un talent, tout le monde maîtrise un domaine particulier ou a des connaissances à partager, ça peut être une matière pédagogique telles que les maths ou les langues, mais aussi d'autres domaines moins courants mais tout autant importants tels que la mécanique, l'informatique, la



NTIC : M. Khadraoui Younes, il y a de cela quelques mois, vous et vos partenaires avez lancé une plateforme de E-learning un peu particulière. Pouvez-vous nous présenter en quelques mots Osthadi et comment vous est venue l'idée de créer cette plateforme ?

Khadraoui Younes:

Tout d'abord merci pour cet entretien que vous nous accordez. Ostadhi est né du constat que nous avons tous un talent, tout le monde maîtrise un domaine particulier ou a des connaissances à partager, ça peut être une matière pédagogique telles que les maths ou les langues, mais aussi d'autres domaines

moins courants mais tout autant importants tels que la mécanique, l'informatique, la cuisine ou la peinture. Ostadhi donne la possibilité à toute personne désirant donner des cours, pour financer ses études ou arrondir ses fins de mois, de faire savoir qu'il donne des cours et de se faire connaître par le plus grand monde. D'un autre côté, cela permet aux personnes qui souhaitent apprendre un domaine particulier, des cours de langues par exemple, ou bien réviser les maths pour les prochains exams, ou tout simplement apprendre une recette de cuisine particulière, de trouver le meilleur prof prêt de chez eux.

N'TIC : Imaginons que l'on veuille proposer une formation, quel est le process à suivre afin de

proposer des cours sur votre plateforme ?

K.Y: A Ostadhi nous voulons rester simples et accessibles. Pour proposer une formation, il suffit tout simplement de s'inscrire en utilisant son adresse email et renseigner les informations concernant le cours proposé : le domaine/matière enseignée, un titre, une brève description, l'adresse, le type de cours (chez l'élève, chez le prof, par webcam) et bien sur le prix demandé. Le cours sera ensuite automatiquement mis en ligne, et s'ensuivra une vérification par nos équipes pour garantir la bonne qualité des annonces.

N'TIC : Sous quel format les cours sont proposés ? Et est-il possible de les enregistrer ou de les suivre sur différents



supports (PC, tablette, smartphone...) ?

K.Y: Pour le moment, les profs proposent leurs cours en indiquant le format : ils peuvent par exemple indiquer que le cours se déroule chez l'élève, ou bien par webcam. Cependant, nous avons comme forte ambition de pouvoir devenir une plateforme de cours en ligne et de créer des classes virtuelles où les profs pourront soit enregistrer leurs cours et les mettre en ligne sur Ostadhi, ou bien, pour plus de réactivité, de donner des cours en direct à plusieurs élèves en même temps un peu partout en Algérie. Et bien sûr, tout cela en prenant en compte tout type de support tels que les smartphones, tablettes, et même plus tard les casques de réalité virtuelle.

N'TIC : Combien cela coûtera-t-il à un étudiant ?

K.Y: Sur Ostadhi, nous laissons la liberté aux profs de fixer leurs prix, qui reste bien sûr négociable avec l'étudiant. Cependant, nous comptons améliorer notre système pour pouvoir proposer aux profs les meilleurs prix afin de toucher le plus d'élèves.

N'TIC : Quels sont les domaines que vous proposez en formation ?

K.Y: Tout ce qu'une personne peut apprendre dans la vie : les langues, la cuisine, les maths, l'informatique, la mécanique, le tennis, la plongée, ... et si quelqu'un veut enseigner un domaine non renseigné sur la plateforme, il peut le proposer et après validation de la part de nos équipes, il sera ajouté.

N'TIC : Proposez-vous des formations diplômantes ?

K.Y: Pas pour le moment,

mais cela fait partie de nos ambitions pour l'avenir.

N'TIC : Quel constat faites-vous sur le E-learning en Algérie ? Pensez-vous que cela se démocratise de plus en plus ?

K.Y: Il y a une étude qui a été faite il y a quelques années, disant que l'Algérie est la championne en termes de cours particuliers. Je pense que ça prouve que les Algériens sont plus motivés que jamais à réussir et faire réussir leurs enfants. Et nous pensons que le e-learning ne fera que faciliter et apporter plus d'options d'apprentissage aux élèves, mais également à toute personne souhaitant apprendre. Nous pensons que le e-learning voit ses débuts tout récemment avec quelques plateformes en plus d'Ostadhi qui ont vu le jour, et qu'il sera dans un futur très proche utilisé par tous les Algériens, quel que soit leur âge ou leur occupation.



SAMSUNG GALAXY S8 : UN SMARTPHONE QUI A TOUT POUR PLAIRE !



Commercialisé fin avril dernier en Algérie, le Samsung Galaxy S8 arbore une fiche technique exemplaire. Après une année compliquée suite aux (dangereux) problèmes du Galaxy Note 7, le constructeur sud-coréen mise sur son nouveau smartphone pour redorer le blason auprès de ses clients. Mais Samsung, comme à son accoutumée, va encore plus loin dans et multiplie ses

innovations. Testé pour vous sur un modèle prêté par Samsung Algérie à N'TIC Magazine.

Le Galaxy S8 a été commercialisé à 102.500 Da à son lancement fin avril 2017. Et pour justifier ce tarif, Samsung offre un smartphone bien impressionnant par ses performances et très séduisant par son design et ses qualités d'affichage.

La première particularité du Samsung Galaxy S8 est son écran incurvé super amoled « borderless », c'est-à-dire sans bordures pour donner place à un « Infinity Display » de 5.8 pouces. Cet écran est protégé par un verre Gorilla Glass et offre une définition Quad HD (2960 x 1440) avec une densité de 570 ppp et une technologie HDR. Le Galaxy S8 s'est également débarrassé du format 16:9 pour adopter un format quasi-cinéma de 18,5:9.

La façade épurée de ce Galaxy ne contient aucun bouton physique. Le capteur d'empreinte a été placé dans son dos, à droite de son appareil photo.

De la puissance dans les entrailles

Le S8 est équipé du processeur Exynos 8895 octa-core cadencé à 2.3 GHz et soutenu par une mémoire RAM de 4 Go. Le smartphone totalise 64 Go de stockage interne, extensible grâce à un port Micro-SD.

Le constructeur sud-coréen a décidé de reconduire la même formule de photographie des Galaxy S7, dotant ainsi son S8 du Dual Pixel de 12 mégapixels à l'arrière et de 8 mégapixels à



l'avant. Le même smartphone permet de filmer avec une résolution Full HD à 60 images par seconde ou en 4K.

Le Galaxy S8 roule sous Android Nougat (7.0). Samsung a procédé à une refonte de ce système d'exploitation en y rajoutant sa surcouche « Experience 8.1 », anciennement appelée « TouchWiz ».

Prise de main simplifiée, design exceptionnel

Pesant 152 grammes, le Samsung Galaxy S8 est agréable à prendre

en main, malgré un écran « immense » de 5.8 pouces, s'étalant sur 148.9 mm de hauteur, 68.1 mm de largeur et 8 mm d'épaisseur. Ce smartphone tient facilement dans le creux de la main grâce à son Display Infinity. Le bouton « arrêt-marche » est tout près du pouce de l'utilisateur, qui pourrait augmenter ou diminuer le volume (dont les boutons se trouvent à gauche de l'écran) avec son index sans perdre son emprise.

Une expérience enrichie par le design de ce modèle, qui se caractérise entre autres par une façade encore plus épurée et des finitions en verre et en métal.

Samsung a également doté le S8 d'un dos aussi incurvé que sa façade. L'appareil photo est identique aux précédents modèles de la série Galaxy, c'est-à-dire carré et plat. A sa droite se tient capteur d'empreintes digitales. Le port USB (Type-C) et la prise jack se logent alors sur la tranche inférieure du téléphone.

Des performances élevées

Pour tester la puissance du CPU octa-core du Samsung Galaxy S8 et de sa RAM de 4 Go, le magazine





Cerise sur le gâteau : de l'endurance

Les (heureux) possesseurs du Galaxy S8 pourront profiter de ces performances durant toute une journée. Le constructeur sud-coréen a doté son dernier bijou d'une batterie à 3000 mAh. « Malmené » par l'application PC Mark à travers une utilisation intense, variant de la navigation web, la lecture de contenus multimédias et les retouches des images et des images sous une luminosité de 50 à 70%, ce smartphone a résisté un peu plus de 11h.

Le Galaxy S8 a consommé durant cette période 62% de son énergie, passant de 80 à 18%, permettant ainsi de tenir facilement une journée sous une utilisation intense et une journée et demi sous une utilisation modérée.

N'TIC recourt à l'application de benchmark PC Mark, déjà utilisée pour tester d'autres modèles de smartphones. Ce programme passe au crible les performances software des smartphones en testant la rapidité et la fluidité durant la navigation sur Internet, la lecture de la vidéo, l'écriture (à usage bureautique, telle la décompression d'un fichier ZIP, la fonction copier-coller ... etc.) et les retouches photographiques, gourmandes en CPU.

Le Galaxy S8 a obtenu une des meilleures notes, dépassant la barre des 5200 points. L'application PC Mark le classe ainsi parmi les « terminaux mobiles les plus puissants » de sa base de données comparative. Cette moyenne élevée, le S8 la doit à une note très satisfaisante de 4911 points en

matière de navigation web et à des notes très élevées en matière de retouches de photos et de vidéos (6639 et (5138).

En matière d'écriture et de manipulation de la data, ce mobile enregistre des scores tout aussi élevés de 5057 et 4545 points respectivement. Des données qui ne manquent pas de conforter les impressions récoltées après plusieurs heures de testing, comprenant de la navigation sur les réseaux sociaux et sur le web, l'usage du mode multitâches et la lecture vidéo.

Grâce à sa recharge rapide, le smartphone prêt à N'TIC a passé 94 minutes pour se recharger complètement.

M.R





#Facebook à l'assaut de la vidéo en ligne

Facebook a lancé un nouveau hub pour la vidéo en ligne, appelé Watch.

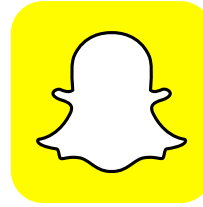
La fonctionnalité, qui apparaîtra comme un onglet distinct du flux de nouvelles dans l'application Facebook, encouragera les utilisateurs à s'abonner à leurs émissions préférées, à voir ce que leurs amis regardent et à trouver de nouveaux spectacles qui pourraient correspondre à leurs intérêts. Bien qu'elle ressemble étrangement à Youtube, la plate-forme vidéo de Facebook présente au moins un avantage par rapport à ce dernier celui de la capacité du réseau social à vous connecter avec des amis et d'autres personnes qui regardent la même chose. Aussi, les produits vidéo de Facebook contestent déjà YouTube à certains égards vu que l'algorithme de flux de nouvelles aide les vidéos individuelles à se lancer et se faire connaître plus facilement que sur YouTube. Ce qui est sûr c'est que cette fois, Facebook décrochera bel et bien une part de marché dans la vidéo en ligne.

#Instagram, encore de nouvelles fonctionnalités...

Il semblerait que pour ce mois-ci encore, Instagram n'a pas dérogé à la règle, celle d'introduire de nouvelles fonctionnalités à son application. En effet, il y a de cela quelques jours, l'application aux 600 millions d'utilisateurs a ajouté la fonctionnalité de chat vidéo. Celle-ci permet d'inviter ses amis lors d'un live chat par exemple afin de rendre le live plus amusant. Comment ça marche ? il vous suffira juste de tapoter sur un bouton en forme d'émoticône récemment ajouté et dédié à cet effet et de sélectionner l'ami en question, une fois ceci fait, vous allez remarquer que votre écran se divisera en deux parties, avec en haut l'initiateur du live et en bas son hôte. Bien qu'elle ne soit pas encore généralisée pour tous les utilisateurs, cette fonctionnalité est testée sur une communauté restreinte d'utilisateurs afin de juger de l'engouement de ces derniers vis-à-vis de celle-ci.



#Snapchat, "Snap Map" la fonctionnalité qui fait flipper



Depuis son lancement le mois dernier, Snap Map, la nouvelle fonctionnalité de l'appli au petit fantôme ne rencontre pas un franc succès de la part de sa

communauté qui juge inapproprié et même dangereux le fait de pister ses abonnés. Si vous n'avez pas encore entendu parler de Snap Map, c'est une sorte de carte qui utilise le GPS de votre smartphone afin de cartographier vos déplacements et les afficher à vos abonnés. Si comme nous, vous désirez garder une once d'intimité concernant votre position, voici comment désactiver cette fonctionnalité : Tout d'abord ouvrez Snap Map et sélectionnez le Ghost Mode, cependant, si vous voulez désactiver complètement cette fonctionnalité, il vous faudra vous rendre au menu paramètres et modifier les permissions. Sachez que le fait de procéder ainsi affectera d'autres fonctionnalités de l'appli notamment nos filtres adorés. Espérons que Snapchat va régler ce problème assez rapidement.



#Pinterest "Pinterest Search & Lens" pour des recherches plus pointues

Pinterest a déclaré récemment qu'elle faisait une plus grande poussée dans la recherche en lançant Pinterest Search & Lens sur les flux des utilisateurs pour répondre à l'augmentation des recherches mobiles et visuelles parmi les consommateurs. Cela inclut une nouvelle barre de recherche en haut de la page d'accueil de l'application Pinterest iOS qui permet aux utilisateurs de simplement saisir ce qu'ils recherchent au lieu d'ouvrir l'onglet Explore. Par ailleurs, les recommandations que les utilisateurs trouvent dans leurs flux domestiques sont mises à jour instantanément en fonction de leur sauvegarde et de leur recherche sur Pinterest et la plate-forme élimine les Pins similaires.

L.T

UBÉRISATION : LE DÉFI D'UNE NOUVELLE ÉCONOMIE

Dossier réalisé par : Racim KHALED

« Uberisation », ce néologisme qui est en train de changer la vision des services professionnels à travers le monde en se ressourçant du nouvel ordre de la révolution numérique, qui est déjà une réalité. Ce concept a envahi tous les secteurs et aucun pays dans le monde n'y échappe. L'Algérie qui vit lentement sa transformation technologique depuis la généralisation de l'accès au réseau 3G et 4G ne fait pas exception et voit de plus en plus de jeunes entrepreneurs opter pour ce modèle économique.





Le principe est à l'origine de la société américaine « Uber » qui est « *une application de véhicules de tourisme avec chauffeur (VTC). Une entreprise sans salariés ni chauffeurs et qui pèse plus de 50 milliards de dollar* ». L'uberisation « *consiste en l'utilisation de services permettant à des fournisseurs et à des clients de se mettre en contact directement et de façon quasi-instantanée, grâce à l'utilisation de nouvelles technologies* ».

Ce terme est prononcé pour la première fois par le PDG du groupe de communication français « Publicis », Maurice Lévy, lors d'une interview donnée au Financial Times. Il rappelle alors « *la peur des entreprises de se faire « uberiser* » ». Dans le même sillage, l'uberisation désigne, pour toute entreprise, « *la crainte de subir la concurrence d'un acteur nouveau de l'économie numérique, à l'instar de ce qu'ont connu les chauffeurs de taxi face au service proposé par Uber* ».

en Algérie, les startups, telles Yassir, Nbatou.com, Oustadhi, ou encore Sahti-dz et bien d'autres auront un défi ardu, même utopique, dans quelques secteurs. Les difficultés sont nombreuses et le changement des mentalités prendra encore plus de temps, sans citer les entraves administratives et réglementaires. Il faut dire que la culture numérique au sein de la société algérienne est assez étroite, néanmoins, les applications et services numériques dits de l'économie collaborative font de plus en plus parler d'eux. Cela prendra certainement du temps à se généraliser mais le rêve est permis.

Pourtant de nombreuses voix soulignent la difficulté de l'exercice. « *Le modèle économique algérien centralisé n'est pas favorable pour être uberisé* »,

souligne Farid Arab, fondateur du réseau d'entrepreneurs la founderfamily. « *Central, fermé et offre peut de stabilité pour les travailleurs indépendants* », a-t-il ajouté.

LES BELLES AVENTURES VERS L'UBERISATION EXISTENT

La plupart des « des sturtupers aventuriers » se lancent avant même d'entreprendre les étapes administratives pour créer leur société. Beaucoup ont commencé, mais ils sont restés dans l'étape « Béta », parce que l'Algérien est toujours « *méfiant quant vis-à-vis des services numériques* ». Oustadhi, une application qui promeut le soutien scolaire « *donne la possibilité à toute*

L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE EST-ELLE « UBERISABLE » ?

D'abord, quels sont les secteurs qui sont susceptibles d'être ubérisés ? En guise de réponses, on peut dire : tous les secteurs qui proposent des services qui permettent de mettre en relation directe prestataire/client. Santé, transport, réparation, E-learning, location de biens immobiliers, crédit (sans banques), tourisme et bien d'autres domaines atteints par l'uberisation à travers le monde, mais timidement influencés en Algérie.

Pour gagner des parts de marché





LA GÉOLOCALISATION AU SERVICE DES TRANSPORTEURS

Grâce à la généralisation de l'accès à l'internet mobile, les demandes sont plus facilement et rapidement comblées et les offres trouvent plus facilement preneurs, et sont aussi localisables. Même si cette dernière fonctionnalité n'a pas encore trouvé preneur au sein de la société algérienne, mais pour cela, il faut encore plus d'applications et plus de freelancer pour que ça se généralise.

Fini les arnaques des chauffeurs de taxis et même les transporteurs. Avec l'application Yassir, le client aura à l'avance son itinéraire grâce à la géolocalisation, la durée du trajet et aussi le tarif de son voyage. Une solution qui fera beaucoup d'heureux une fois généralisée. Toujours dans le domaine du transport et les concepts importés de l'occident. Cheetah-Car, une application DZ de covoiturage qui s'est inspirée du géant européen BlaBlaCar. Une application en ligne qui permet de mettre en relation conducteurs/passagers pour partager un trajet. Les deux partagent les frais du voyage (carburant, parking et autres frais associé) négocié avant le départ.

Pour plus d'équité dans les tarifs, Cheetah-Car s'occupe de toute la procédure. « Pour chaque trajet publié, le site affiche le prix conseillé basé sur les frais à consommer durant le trajet. Il est aussi possible que le site conseille aux conducteurs de proposer leurs trajets à un prix fixe pour chaque

personne désirant donner des cours, pour financer ses études ou arrondir ses fins de mois, de faire savoir qu'il donne des cours et de se faire connaître par le plus grand monde », explique Khadraoui Younes lors du lancement de son application. D'un autre côté, cela permet « aux personnes qui souhaitent apprendre un domaine particulier, des cours de langues par exemple, ou bien réviser les maths pour les prochains exams, ou tout simplement apprendre une recette de cuisine particulière, de

trouver le meilleur prof prêt de chez eux ».

Avant l'arrivée de l'application Oustadhi, les enseignants proposaient leurs services anarchiquement sur les réseaux sociaux et via les sites d'annonces. Même les tarifs de formations et cours n'étaient pas régulés.



passager, pour être équitable ».

COMMENT ÉVOLUER SANS L'E-PAIEMENT ?

Pour démocratiser les services uberisés, la question de tarifs concurrentiels et les modes de paiement est centrale, mais aussi l'enjeu réside dans les moyens d'effectuer les paiements rapidement. Une problématique qui empêche plusieurs startups de se déployer.

Nbatou.com, cette plateforme qui a importé le concept de Airbnb, est venu essayer de réguler un secteur « en pleine anarchie ». Selon Chaib Fayçal, le fondateur de Nbatou.com « Les startups algériennes n'ont pas eu la croissance souhaitée à cause de quelques soucis qui sont liés principalement au paiement, qui par son nom, est essentiel à l'économie ubérisée ». Néanmoins, selon lui « le client algérien met trop de temps et d'effort afin de se loger ou partir en vacances, c'est d'ailleurs un argument pour ne pas changer les moyens de paiements analogiques connus en Algérie » a-t-il ajouté. Selon ses dires « la coordination entre les localités responsables dans le domaine et les startups innovantes est lente. Pour l'acquisition des données sur nos clients, les questions de sécurité et d'efficacité sont loin d'être atteintes ».

POURQUOI ÇA NE FONCTIONNE PAS AUSSI RAPIDEMENT EN ALGÉRIE ?

C'est une question qu'on a posée à Chams-Eddine Bezzitouni,

ambassadeur de SeedStars en Algérie et spécialiste des startups et de l'entrepreneuriat. Selon lui « ces toutes petites entreprises naissent par la liaison d'une idée à un

financement. Elles se développent si rapidement, que leurs chiffres d'affaires dépassent parfois le PIB de petits états. Mais, la différence reste dans l'écosystème dont lequel elle fonctionne. Dans les pays développés elles poussent et deviennent des géants, mais elles n'arrivent pas à apparaître et surtout à croître dans des pays en voie de développement, comme l'Algérie ».

Pour que cela fonctionne en Algérie, l'organisateur de SeedStars en Algérie pense que « les startups naissent et croissent dans ce qui est communément appelé un écosystème Startup. Celui-ci est défini par une multitude de composantes nous citerons par eux la culture qui correspond au mindset « état d'esprit des acteurs de cet écosystème : la culture du risque chez l'entrepreneur, l'investisseur et la société », il y a également les infrastructures qu'elles soient technologiques, juridiques ou financières et enfin les opportunités qui sont représentées par les financements mais aussi

les gens dotés d'expertise et qui coachent les porteurs de projets. »

QUEL RÔLE JOUERA L'UBERISATION DANS L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE ?

Au moment où les pays développés voient que l'ubérisation risque de détruire leur économie avec une nouvelle tendance

« d'économie à la demande », les pays

émergents qui souffrent des taux de chômage élevés considèrent l'ubérisation comme une opportunité génératrice d'emplois et de ressources, ainsi que facilitatrice de la vie sociale et économique. Les startups algériennes souffrent déjà beaucoup avec l'incompatibilité de leur business plan « importé d'ailleurs » et les adages économiques du pays. C'est une double bataille à mener pour attirer le regard des consommateurs, mais aussi imposer leurs règles aux décideurs.



Mehdi Terrak, Directeur marketing et commercial chez YATECHNOLOGIES

« Le manque d'entrepreneurs visionnaires représente un frein au développement de l'économie collaborative »



Mehdi TERRAK
Directeur marketing YATECHNOLOGIES

Mehdi Terrak, directeur marketing et commercial chez YATECHNOLOGIES, initiateur de l'application Yassir qui développe le service de location de voiture avec chauffeur revient dans cet entretien sur le concept de l'économie collaborative, les contraintes rencontrées par les acteurs de ce marché et les moyens de s'adapter au contexte algérien.

N'TIC : L'Algérie n'a pas été touchée par le phénomène de l'uberisation» de son économie. Pensez-vous que notre marché est suffisamment mature pour cette transformation ?

Mehdi Terrak : Avant tout nous souhaitons remercier N'TIC Mag d'avoir contacté YASSIR pour aborder ce sujet, nous préférons

utiliser le terme de « économie collaborative » car il est plus facile de définir l'économie collaborative comme un modèle représentant une source considérable d'emplois sécurisés. Concernant la maturité du marché en Algérie, il est essentiel de noter qu'aucune économie au monde n'était prête face à une révolution de ce genre, le succès de ces économies collaboratives réside dans la détermination des entrepreneurs ainsi qu'une stratégie marketing / opérationnel irréprochable qui a su s'adapter au contexte local ainsi qu'aux administrations en place, le tout a permis de bouleverser l'ordre des choses et de modifier la culture de consommation.

Le deuxième facteur de succès de l'économie collaborative réside dans la confiance entre les différents prestataires et clients, une confiance qui manque en Algérie, là nous pouvons parler du rôle de YATECHNOLOGIES avec son produit YASSIR qui est de construire cette confiance entre les chauffeurs partenaires et ses clients en veillant à la sécurité des uns et des autres, en vérifiant les casiers judiciaires et l'état des véhicules des chauffeurs et en fournissant des clients de confiance à ces chauffeurs. Aujourd'hui un tiers de nos courses sont demandées par la gente féminine qui a su relever l'aspect sécuritaire que nous offrons.

N'TIC : Au-delà du controverse économie "conventionnelle"-business collaboratif, pourquoi selon vous notre marché peine à être pénétré par ce phénomène ?

M.T : Au-delà du manque de confiance, le manque d'entrepreneurs visionnaires représente un frein au développement de l'économie collaborative. L'Algérie reste un mystère pour beaucoup d'entreprises internationales, les mastodontes internationaux déjà établis tels que Uber et Airbnb craignent la complexité de l'administration algérienne et n'osent pas y perdre des plumes, de ce fait le potentiel de l'Algérie n'est connu que par ses entrepreneurs locaux. Malédiction pour certains mais bénédiction pour nous (Algériens), seul un Algérien peut en comprendre un autre, comprendre ses barrières et ses motivations qui le pousserait à consommer. Aujourd'hui YATECHNOLOGIES exploite son « algérianité » pour offrir un service adapté au contexte local en s'appuyant sur une stratégie d'exécution irréprochable.

N'TIC : L'absence du paiement électronique y est pour quelque chose, mais le potentiel est là.



Devrait-on attendre que la législation suive pour exploiter pleinement les potentialités ?

M.T : Le paiement électronique représente certes une évolution considérable et permet à une entreprise de vite se développer néanmoins cela ne représente pas une barrière à la consommation, il existe différentes manières de contourner cette problématique et d'avoir une entreprise efficace qui s'accorde avec la culture locale, qui intègre les habitudes de consommation de la société. YATECHNOLOGIES a décidé de travailler avec les moyens disponibles et surtout considérés acceptables par la jurisprudence algérienne. A noter que même si demain le paiement électronique

est vulgarisé et déployé sur l'ensemble du territoire, nous n'adopterons pas ce moyen immédiatement.

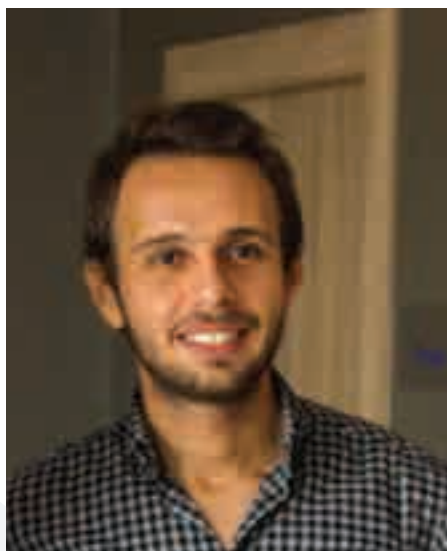
Cela a été le cas dans de nombreux pays même aux U.S.A, à titre d'exemple le succès de Amazon n'était pas directement lié à la disponibilité du paiement électronique mais leur succès fut principalement poussé par une stratégie marketing et opérationnelle efficace qui a résulté en un changement des habitudes de consommation. En bref, les clients ont vite pris conscience de la nécessité d'une plateforme telle que Amazon et ainsi le rapport de confiance fut établi. Ceci dit, nous comptons apporter notre pièce à l'édifice de la vulgarisation du paiement électronique en Algérie.

N'TIC : En tant qu'acteur de l'économie numérique quelles sont les difficultés que vous rencontrez dans le business collaboratif ?

M.T : Actuellement, nous n'en rencontrons pas réellement. La clef est de comprendre le fonctionnement des institutions locales et ainsi trouver des solutions innovantes et légales, encore une fois la balle est dans le camp des entrepreneurs et à eux de trouver qui changera la vie des Algériens demain, nous ne le répèterons jamais assez mais une bonne exécution est de mise. gratifiant pour toute l'équipe qui a fourni tant d'effort durant tout ce temps.

Entretien avec Faycal CHAIB, co-fondateur et Responsable commercial de nbatou.com

“La difficulté principale reste l’absence de e-paiement”



Faycal CHAIB
Co-fondateur et Responsable Commercial

N’TIC : Faycal CHAIB, racontez-nous comment vous est venue l’idée de créer nbatou.com ?

Faycal CHAIB : L’idée de N’batou.com est née en 2013 lorsqu’en allant à l’étranger, j’ai trouvé beaucoup de facilités de logement grâce à des solutions numériques collaboratives. Et de là a germé l’idée de lancer le concept en Algérie. J’ai commencé par une étude du marché et il en est ressorti que les hôtels sont souvent hors de prix et les auberges ne répondent pas aux normes ... Avec mon frère, ingénieur en informatique, nous avons donc créé un site de e-commerce qui relie les locataires et les propriétaires. Il faut dire qu’en Algérie il existe un manque terrible en infrastructures touristiques et pour ce qui existe, ce n’est souvent

pas intéressant d’un point de vue qualité, ou prix. C’est ainsi que nous nous sommes lancés en 2014, et après maintes études marketing stratégiques, nbatou.com a vu le jour sur le web. Nous sommes en septembre 2017, et nous pouvons dire que nous sommes présents sur 15 wilayas avec un bon nombre de produits qui reflètent l’image et l’identité algérienne.

NTIC : Est-ce vous qui chapotez tout le processus, les clients et prestataires sont autonomes sur la plateforme ?

F.C : Laisser le champ libre aux clients de tout mettre anarchiquement, n’est pas une bonne idée. Dans nbatou.com, ce qu’on voulait, c’était créer une organisation, une structure. Quand une personne visite notre site, il constate qu’il y a une gestion derrière. Ce n’est pas n’importe qui qui pourra mettre un garage avec un lit et dire que c’est une maison. Ainsi, dans le but de garantir la qualité à nos clients, on travaille qu’avec des propriétaires qui sont respectueux notre charte. On essaye donc de proposer le meilleur produit au meilleur prix en commençant avec ces propriétaires qui sont le noyau de Nbatou dans le but de se développer un peu partout en Algérie.

N’TIC : Ce que l’on comprend, c’est que

Nbatou.com va permettre d’organiser les annonces anarchiques que l’on retrouve un peu partout sur la toile algérienne ?

F.B : Il est vrai que dans certains sites, beaucoup d’annonces sont faites. Malheureusement, ce n’est pas organisé, mais aussi, il n’y a pas de confiance. L’objectif de notre site est tout simplement de structurer le secteur touristique. C’est faux de dire que le tourisme en Algérie est mort, mais le peu qui est en train de bouger, c’est tout ce qui est grandes compagnies étatiques ou privées. A travers notre plateforme, nous voulons attirer plus de touristes, nous voulons donner l’envie aux Algériens de voyager dans leurs pays, et le découvrir et non pas visiter la Tunisie encore et encore... Alors que le nôtre est l’un des plus beaux.

N’TIC : Vous vous basez sur quel modèle économique ?

F.C : Nbatou.com est basé sur un modèle économique ubérisé, qui est en fait la nouvelle génération de l’économie mondiale. A vrai dire, on retrouve d’autres modèles analogiques qui travaillent au ralenti, mais avec cette nouvelle ère, et malgré le fait que les Algériens mettent un peu plus de temps à rentrer dans cette ère, mais on y travaille et on essaye de donner l’accès aux clients Algériens via un simple clic.

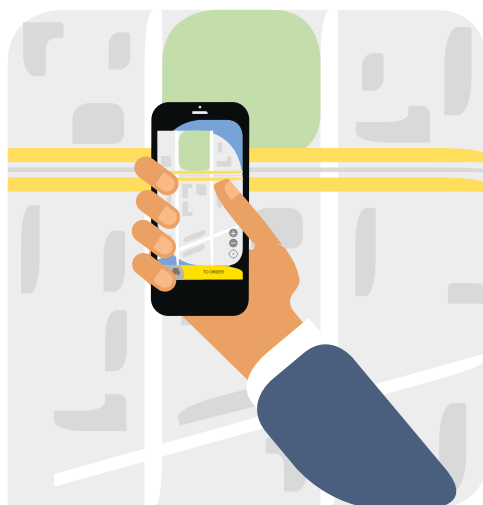
N'TIC : En tant qu'entrepreneur ayant fait le choix de l'ubérisation, quelles sont les difficultés que vous rencontrez sur le marché algérien ?

F.C : La difficulté principale et qui touche tout le monde est le paiement. Le client algérien met beaucoup d'efforts et d'énergie et de moyens, juste pour payer. Alors qu'avec l'ère ubérisée, tout est simple au bout d'un clic. Mais le fait de se faire payer par virement c'est en quelque sorte un peu délicat. Déjà l'année passée on avait du mal à convaincre les gens de payer par virement (problème de confiance), mais cette année, on commence à nous faire confiance, tout le monde n'hésite pas à payer de la sorte. Et on espère qu'avec le E-paiement, tout le monde sera confiant, même si on anticipe une période où les clients vont vouloir tester et voir les points positifs/négatifs.

N'TIC : Ne pensez-vous pas que la culture est un élément à prendre en compte quand on se base sur un tel modèle ?

F.C : Bien évidemment, ce que les gens disent souvent c'est : « Ah Nbatou c'est Airbnb ». Je leur répond toujours que si c'était Airbnb qui venait s'installer en Algérie avec le même modèle utilisé à l'étranger, je pense qu'elle ne toucherait pas autant de monde. Car le modèle avec lequel on opère a été restructuré selon les traditions algériennes. Ce que l'on retrouve comme spécificité chez nous c'est les types de locataires acceptés, car il y a des gens qui

n'acceptent que des familles, d'autres que des professionnels, des fois c'est entre amis, des couples mariés... ce que je veux dire c'est que les traditions jouent un rôle très important dans tout ce qu'on fait. A travers nbatou.com nous avons facilité la tâche aux propriétaires pour faire confiance aux locataires et leur louer leurs maisons. En même temps, nous



avons renforcé la sécurité, en proposant plusieurs types de sécurités pour assurer les maisons et aussi avoir le contrôle sur les locataires mal-intentionnés. Dans cette optique, nous avons récemment lancé la certification des maisons, c'est-à-dire que nous nous sommes rendus aux demeures à louer et avons vérifié par nous-même l'authenticité des informations délivrées par les propriétaires.

N'TIC : D'après vous, quels seraient les conditions idéales pour que le marché algérien soit plus propice à l'ubérisation ?

F.C : Il faudrait peut-être qu'il y ai un peu plus de sites et d'applications ubérisées. Aujourd'hui en se retrouve un

peu seul sur le terrain. Quelques-uns se basent réellement sur ce modèle mais les autres emploient d'autres moyens analogiques. Du jour au lendemain pousser ces facteurs là à l'ubérisation est un petit peu difficile, en même temps, leur montrer le potentiel qui peut être engendré avec l'ubérisation de leurs plateformes est énorme. Mais ce que l'on attend insh'Allah c'est que l'Algérien commence dès maintenant à s'imprégner de cette culture et à la développer.

N'TIC : Pour conclure, après près de deux ans d'existence de Nbatou, quel bilan en faites-vous ?

F.C : Je suis très heureux de dire que c'est un bilan très prometteur. En deux ans, nous avons pu regrouper 15 wilayas. Au départ on s'était dit qu'on sera peut-être sur 10 wilayas au maximum. Car les gens quand ils voient que d'autres propriétaires dans d'autres villes sont en train de s'y mettre, ils se disent, pourquoi pas ! Nous essayons par cette initiative d'attirer plus de touristes et de créer une économie touristique. Jusqu'ici, nous sommes très satisfaits lorsque les gens viennent chez nous et nous félicitent du service qu'on leur a offert. C'est très gratifiant pour toute l'équipe qui a fourni tant d'effort durant tout ce temps.

AIR BED AND BREAKFAST



Samir ROUABHI
Entrepreneur, Coach en entrepreneuriat

C'EST QUOI L'ÉCONOMIE DE PARTAGE ?

Faisons donc de l'importation de Est-ce du partage ? Est-ce du business ? Cette appellation est quelque peu trompeuse ou mal comprise. Pour cette raison on lui préfère le nom d'Economie Collaborative. Elle a comme porte drapeau des entreprises mondiales comme Airbnb ou Uber. Un jour j'ai entendu Frédéric Mazzella, CEO de BlaBlaCar expliquer que si nous nous réunissons tous, que chacun de nous emmène quelque chose à manger et que nous mangeons tous ensemble, ça s'appelle le partage. Par contre, si j'arrive les mains vides et que je me nourris aux frais des autres, ce n'est pas du partage. Donc, le fait que le bénéficiaire du service paye ou que l'offreur et le propriétaire de la plateforme gagnent de l'argent n'empêchent pas que cela soit quand-même du partage !

L'économie collaborative est un vrai

J'ai parlé furtivement la fois passée de ce qui empêche le développement de la version ubérisée du e-tourisme en Algérie. C'est en fait loin d'être l'unique raison et c'est également loin d'être l'unique innovation qui a du mal à s'imposer. Parlons-en.

business. Il a pour but de gagner de l'argent en mettant en contact directement demandeurs d'une ressource et les personnes qui en disposent.

Malgré que l'inventeur du concept d'innovation de rupture lui-même nie qu'il s'agisse d'une innovation de rupture, puisqu'elle ne remplit pas les conditions édictées par lui dans son livre « The Innovator's Dilemma », il s'agit très probablement d'une nouvelle forme de rupture par « plateformisation » : l'hôtellerie devient une plateforme, la location de véhicules une plateforme, le covoiturage une autre plateforme, ... Et qui dit innovation de rupture dit changement des acteurs leaders du domaine : le nouveau leader de l'hôtellerie ne possède aucune chambre, le leader nouveau du transport urbain n'est propriétaire d'aucun véhicule, ...

L'ALGÉRIE UN ILOT DE RÉSISTANCE ?

Peut-on vraiment croire que notre pays représente un îlot à l'abri de l'ubérisation ? Qu'il ne soit pas adapté ou prêt à l'ubérisation ?

Pourquoi est-ce très difficile de venir avec une idée originale qui marche ? Il faut en effet se rappeler qu'on est 7 milliards d'humains sur terre et que des milliards d'idées de business ont été testées au moins une fois. En fait,

toutes les idées belles et sexy ont été tentées. C'est pour cela que la plupart des idées originales et efficaces sont toutes au minimum bizarres voire contre-intuitives.

« En quoi Airbnb est-il bizarre ? » me demanderiez-vous. Eh ben, oseriez-vous prendre en photo tous les lieux les plus intimes de votre domicile pour les mettre sur internet : votre salon, votre chambre à coucher, votre salle de bain ? Inviteriez-vous un total étranger à loger chez vous, à dormir dans votre lit, à boire le café dans votre tasse. Croyez-moi : ça sonne aussi bizarre pour un européen ou un américain que cela semble improbable pour l'algérien le plus puritain.

Pour cette raison très simple, toutes les tentatives similaires à Airbnb ont échoué avant Airbnb. Pour cette raison également, toutes les tentatives de business similaires ont échoué en Algérie. Mais alors : pourquoi Airbnb a réussi ?

LA CONFIANCE, CARBURANT DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE

L'ingrédient manquant qui permettrait le fonctionnement de l'économie collaborative est la confiance. Toutes les startups qui ont réussi dans ce domaine ont trouvé un moyen de fabriquer de la confiance entre utilisateurs.

Mais la confiance s'achète-elle ou se vend t-elle ? En tous cas, elle se construit. Et la startup est le siège de l'expérimentation. Notre but ultime est d'instaurer une certaine forme de confiance entre offreur et demandeur pour permettre au système de fonctionner.

LA FABRICATION DE LA CONFIANCE : MODE D'EMPLOI

Pour expliquer le concept, le cofondateur d'Airbnb invite l'auditoire d'une conférence TED à une expérience de partage. Faisons une expérience similaire :

Dans le bus, le matin, déverrouillez votre smartphone et échangez-le avec votre voisin. Que ressentez-vous à l'idée que votre intimité, vos messages, le numéro de votre fiancée, soient entre les mains d'un total étrangers ? Une peur panique non ? C'est ce que ressentirait tout utilisateur d'une plateforme qui mettrait sa voiture ou son appartement en location. Comprenez que c'est un sentiment totalement humain et qu'il ne sert à rien de le refouler.

Des expériences ont été conduites de façon intensive en psychologie pour trouver envers qui nous pourrions avoir confiance : qui pourrait tenir notre smartphone déverrouillé sans que cela ne provoque en nous ce sentiment de rejet ou de panique ? Sans grande surprise, les expériences ont produit le résultat suivant : nous avons le plus confiance envers les gens qui nous ressemblent le plus ; le jeune étudiant a plus confiance en un autre jeune étudiant, la femme mariée avec enfants envers une autre femme mariée avec enfants, le blanc envers un blanc,...

Le plus intéressant de l'expérience est que cette règle est distordue si la personne en question a reçu un certain nombre de recommandations



de personnes de bonne réputation. C'est-à-dire que même étant âgé, on pourrait avoir confiance en une jeune étudiante si elle a reçu des recommandations en nombre et en qualité suffisantes : c'est exactement cela la confiance qu'on peut fabriquer sur le site.

Continuons notre expérience : que ressentez-vous à l'idée d'avoir le smartphone déverrouillé de votre voisin dans votre main ? La bonne nouvelle est que vous ressentirez une certaine responsabilité et vous n'aurez pas envie de fouiller dans sa vie, effacer ses messages ou envoyer des messages en son nom.

Voici donc l'autre excellente nouvelle de l'économie collaborative : le blocage du système est dû plus à un problème de confiance qu'à un vrai problème de sécurité. Autrement dit : si on arrive à vous convaincre l'un et l'autre d'échanger vos smartphones, l'occurrence d'une action malveillante est très très faible. Ceci est une réalité. De ce fait, une fois que Airbnb a réussi à instaurer la confiance entre ses utilisateurs, il restait un taux extrêmement minime de dégradations d'appartements et de mauvais comportements qu'il a réussi à couvrir par les assurances.

LE LEAN AU SERVICE DE LA CONFIANCE

Partant de ces résultats, le travail de l'équipe d'Airbnb consistait à dimensionner le système de recommandation pour fabriquer de la confiance. Et pour ça, deux outils : le Lean et le Design. Le système de recommandation est taillé dans l'unique but de maximiser le sentiment de confiance : le design des pages, l'orientation et la formulation des questions, la forme des réponses (QCM, champ libre), la taille des champs, ... ont été optimisés pour pousser l'utilisateur à la sincérité, à donner un avis négatif quand il en a un, à détailler les points positifs,...

TOUT RESTE À FAIRE

Maintenant que l'on sait ça, tout reste à faire en Algérie. Les maîtres de l'économie collaborative sont ceux qui manipuleront avec dextérité ce sentiment de confiance et arrivent à réguler les transactions entre particuliers, qu'il s'agisse de louer une pièce de sa maison, de co-voiturage, de mettre sa voiture à la disposition d'un étranger ou autre. Et potentiellement, tous les secteurs de l'économie sont exposés à l'ubérisation, pour peu qu'ils aient des ressources mal optimisées.



Moins 50% sur vos appels vers l'international

Ooredoo lance en exclusivité, son nouveau forfait « Haya ! International » permettant à ses clients de bénéficier de 50% de réduction sur leurs appels vers toutes les destinations à l'international.

Cette nouveauté s'adresse à tous les clients de Ooredoo bénéficiant des recharges MAXY Haya ! et est valable vers toutes les destinations fixes et mobiles à l'international.

Grâce à cette nouveauté, les clients de Ooredoo peuvent désormais appeler notamment la France à partir de 7,5 DA/min, la Chine à partir de 9 DA/min, la Grande-Bretagne à partir de 10 DA/min, les USA et le Canada à partir de 10,5 DA/min.

Afin de profiter de « Haya ! International », il suffit de composer *310* et d'indiquer le montant de la recharge désirée. Le montant ainsi doublé sera utilisé pour les appels internationaux.



“Mobmic” de Mobilis pour personnaliser vos appels

Mobilis vient d'annoncer le lancement de son nouveau service « MobMic ».

« MobMic » est une exclusivité Mobilis, qui offre la possibilité aux clients postpayés et prépayés, d'insérer automatiquement des messages personnalisés sur l'écran du Mobile de leur correspondant pendant l'appel.

Disponible dans les deux langues « Arabe et Français », le service est proposé en forfait mensuel à 40 DA/TTC. Le message « Rejoignez le monde connecté » sera affiché par défaut, ce message peut être changé par le client, qui bénéficiera de 30 modifications gratuites durant les 30 jours, au-delà chaque nouveau message envoyé au 682 sera taxé à 5 DA/TTC.

Fonctions	Mot clé
Inscription au service	INS
Aide	INF
Changement du message	
CH {texte}	
Copier un message	CS
{N°}	
Consulter le message actuel	
SPD	



Une offre à plus de 200% de bonus chez Djezzy !

Les abonnés Djezzy qui n'ont pas utilisé leurs cartes SIM depuis le 22 juillet ont droit jusqu'à 200% de bonus pour tous les rechargements qui seront effectués durant les trois prochains mois.

Pour bénéficier de cette belle promotion et avoir un bonus, il suffit d'effectuer un rechargement à partir de 100 DA durant la période promotionnelle. Ainsi, si le client recharge entre 100-199 DZD, il recevra un bonus de 100% sur le montant rechargé. Mieux, s'il recharge 200 DZD et plus, il obtiendra un bonus de 200%.

Le bonus n'est pas cumulable et est valable vers tous les réseaux nationaux et internationaux en appels, SMS et internet à la demande. Il est valide 7 jours à partir de la date de rechargement.

Par ailleurs, Djezzy offre à l'abonné qui aurait égaré sa carte SIM, la possibilité de la récupérer gratuitement tout en gardant son ancien numéro en se rapprochant de la boutique la plus proche.



« NARDI », NOUVELLE MARQUE DE CONDOR !

En marge de la Foire Internationale de l'Electronique de Berlin, Condor a dévoilé sa nouvelle marque spécialisée "Nardi" qui vient déjà enrichir la marque plus généraliste "Condor".

Lors d'une conférence de presse animée à Berlin, le Président du Conseil d'Administration de Condor Electronics, M. Abderrahmane Benhamadi a dévoilé les axes stratégiques de croissance de Condor Electronics, avec notamment le re-lancement international de la marque Nardi, spécialisée dans la fabrication des produits encastrables.

« Nardi est également présente dans plus de 80 pays, tels que l'Italie, la Russie, le Moyen Orient, l'Australie et l'Amérique Latine. Elle bénéficie donc d'un réseau de distribution international non négligeable qui ouvrira à Condor de nouveaux horizons et lui permettra de concrétiser la conquête de nouveaux marchés et de Prendre encore plus son envol. Avec Nardi, notre objectif



est d'être le leader régional dans la fabrication des produits encastrables » a indiqué M. Abderrahmane Benhamadi.

Preuve de son savoir-faire et synonyme de sa valeur l'Innovation, il y a lieu de savoir que la marque Nardi détient depuis 2008 le record mondial Guinness de la plus grande cuisinière avec 50 feux baptisée la VULCANO que les présents peuvent l'admirer sur place, au niveau du stand de Condor Electronics, à l'IFA de Berlin 2017.



L'Empreinte de la Qualité

IRIS DÉVOILE SON SMARTPHONE NEXT V

Le Next V du constructeur algérien Iris est un smartphone qui offre des fonctionnalités ultra développées qui n'ont rien à envier à ses camarades du marché.

Avec un design slim et épuré, une taille très confortable en main et une brillance de couleur, le Next V ne peut passer inaperçu. Il est doté d'un écran full HD d'une taille de 5.5 pouces ce qui permet une expérience visuelle très agréable et de haute qualité.

Ses doubles caméras arrière, d'une résolution de 13 et 2 mégapixel et une caméra frontale de 5 mégapixel font de cet appareil un produit assez spécial. Cela vous permettra de capturer vos meilleurs moments avec une belle qualité d'image.

Le Next V fonctionne sous le système d'exploitation Android Nougat, disposant d'un processeur Quad Core cadencé à 1.5 Hz, d'une RAM de 3 GB et une mémoire avec une capacité de 32GB. Ces caractéristiques ont la particularité de produire une autonomie très élevée grâce à une batterie de 3000 Mah. Par ailleurs, le Next V offre une double SIM, les deux étant compatibles avec le réseau 4G.

Enfin, et s'assurant de satisfaire tous les goûts, ce smartphone Iris est disponible en trois coloris, noir classique, gris élégant et Gold brillant.



Brandt

BRANDT RÉCOMPENSE LES MEILLEURS LAURÉATS DES EXAMENS SCOLAIRES



Alors que la rentrée scolaire 2017-2018 est entamée, Brandt Algérie a récompensé les trois premiers lauréats des classes d'examens de 5e année primaire, du brevet d'enseignement moyen (BEM) et du baccalauréat, avec respectivement, Ayoub Laib de Oued Souf qui a obtenu une moyenne de 10/10, Zinat Benziane de la Wilaya de Mila avec une moyenne de 19,83 et Khaoula Balaska qui a fait la fierté de Skikda en établissant le record de la moyenne la plus élevée en décrochant une moyenne de 19,21.

A cette occasion, les brillants élèves ont été honorés lors d'une cérémonie de remise de prix organisée au niveau de la Direction générale de Brandt Algérie située à Hydra, en présence de leurs familles. Les 3 heureuses pépites se sont vues offrir une Smart TV dotée du

programme de soutien scolaire « likoul » qui est une innovation intégrée dans toutes les Brandt SMART TV et qui offre des cours de soutien gratuits de la 5ème AP au niveau Baccalauréat.

Le plus jeune élève pourra donc profiter des cours de soutien, en vidéos de haute qualité animés par des enseignants qui expliquent, exposent les cours mais aussi proposent des exercices et des solutions afin de permettre aux élèves de réviser face à la TV, en toute sérénité, chez eux.

Brandt Algérie ne s'est pas limité aux SMART TV offertes, mais a également tenu à offrir aux trois familles des packs électroménagers pour faciliter leur quotidien.

APPLICATIONS DU MOIS



Google produit de nouvelles applications pour améliorer l'expérience utilisateur sur Android. Mais ce géant du web n'est pas le seul à avoir développé des applications ce mois-ci, puisque vous trouverez également dans cette liste des innovations de scientifiques, de citoyens et de jeunes algériens. N'TIC Magazine vous liste les 5 applications du mois.

Motion Stills :

Les GIF ont toujours fait partie des contenus les plus hilarants du web. Tous les réseaux sociaux et messageries instantanées intègrent désormais cette fonctionnalité. Néanmoins, les choix restent parfois limités face aux situations drôles que les internautes aimeraient immortaliser et partager. Google lance alors la version Android de Motion Stills.

Créée cela fait plus d'une année sur iOS pour permettre aux utilisateurs des iPhones d'exporter leur « live photos » en GIF, cette application débarque sur Android avec des fonctionnalités différentes.

La version Android permet à ses utilisateurs de créer des clips de 3 secondes et de les convertir en GIF, ou de générer des timelapses grâce à son mode « Fast Forward » et les partager sur les réseaux sociaux.

Les utilisateurs peuvent aussi sauvegarder leurs créations dans une bibliothèque de clips ou créer des animations différentes.

Ercab :

Après Yassir et Wesselni, une nouvelle application de service de voiture de transport avec chauffeur a été lancée en Algérie. « Ercab » (Monte).

Lancée en mi-août, Ercab permet à ses utilisateurs de faire appel à un conducteur afin de les transporter vers la destination souhaitée. Tout comme Yassir, le prix de la course sera indiqué à l'avance, à des tarifs souvent moins chers que ceux proposés par les chauffeurs de taxis.

Les utilisateurs indiqueront dès l'inscription s'ils souhaitent être des passagers, des chauffeurs ou les deux à la fois, et limiteront leur secteur de prédilection ou habituel.





PlantNet :

PlantNet est aux amoureux des plantes et des fleurs ce que Shazam est aux mélomanes. Vous êtes un habitué des balades champêtres et votre regard est souvent attiré par une plante fascinante, toutefois sans pouvoir la nommer. Vous allez enfin pouvoir assouvir votre curiosité grâce à PlantNet.

Cette application vous permet de connaître le nom des plantes qui vous intéressent en les photographiant tout simplement. PlantNet recourt ainsi à son système de reconnaissance visuelle, reliée à une base de données comparatives pour vous en dire plus sur le végétal qui vous plaît.

Cette application, disponible sur iOS et Android, ne concerne toutefois pas les plantes ornementales.



Google Search Lite :

Le géant du web Google s'apprête à son tour à lancer une version allégée de son moteur de recherche, moins gourmande en mémoire et en données, à destination des pays émergents.

Google Search Lite, en version bêta dans plusieurs pays asiatiques, permet à ses utilisateurs d'accéder rapidement à certaines informations, comme la météo, les lieux à proximité, l'actualité ou la traduction. Afin de limiter la consommation des données mobiles, cette version allégée affiche également un nombre réduit des résultats d'une recherche.

Par ailleurs, le géant permettra aux utilisateurs de la version Lite de son moteur de recherche de consulter des pages sauvegardées hors ligne. Mais Google Search Lite ne sera pas doté de Google Now ou Google Assistant, pesant tout de même 10 Mo contre plus de 130 Mo pour la version complète.



ReplyASAP:

Vos enfants ne répondent pas à vos appels et vos SMS. Rassurez-vous, vous pouvez désormais les obliger à le faire. Las des textos et des appels répétitifs à destination de son fils, un père de famille britannique a créé ReplyASAP (Réponds le plus tôt possible) : une application qui empêcherait le destinataire des SMS de faire quoi que ce soit avec son téléphone tant qu'il n'a pas accusé réception.

Née « d'une frustration personnelle », l'application de ce père de famille, disponible sur Android, ne s'arrête pas là. Si votre enfant fait encore la sourde oreille, une sonnerie insupportable se met à retentir, que le smartphone soit en mode vibreur ou silencieux.

Par souci d'équité, vos enfants, qui doivent avoir cette application installée sur leurs mobiles, peuvent également vous envoyer un SMS et vous obliger à répondre, notamment en cas d'urgence.



M.R



INTERNET PRATIQUE

ACSE, LE MOTEUR DE L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL EN ALGÉRIE.



Ce mois-ci, en scrutant scrupuleusement le web DZ, nous sommes tombés sur un site web algérien, celui d'une communauté à but non lucratif œuvrant pour promouvoir l'entrepreneuriat social en Algérie. Ce n'est autre que The Algerian Center for Social Entrepreneurship « ACSE » avec son site www.acsedz.com.

Créé en 2013 par des étudiants dans le but de promouvoir l'entrepreneuriat social en Algérie, ACSE fédère, soutient et accompagne les entrepreneurs sociaux durant la phase de création et de développement de leurs entreprises mais aussi durant la phase de pérennisation.

A travers des solutions innovantes, l'équipe ACSE œuvre pour mettre fin ou du moins faire diminuer le chômage ainsi qu'à la dynamisation des régions isolées, l'autonomisation

des femmes et de l'insertion socio-professionnelle des personnes vulnérables.

ACSE travaille à identifier et animer un réseau d'acteurs d'entrepreneuriat social mais aussi à valoriser les entrepreneurs sociaux algériens et accompagner les porteurs de projets à impact social.

Une association qui prend des initiatives !

The Algerian Center for Social Entrepreneurship agit depuis sa naissance à créer une communauté scientifique autour de l'association afin de développer des recherches académiques en rapport avec l'entrepreneuriat mais aussi sensibiliser les étudiants, les porteurs de projets, les associations et les

acteurs économiques afin d'œuvrer à l'émergence d'un écosystème favorable à l'innovation.

Aussi, à travers des activités telles que Impact Work, un programme au service de l'entrepreneuriat social étudiant, ou encore Wadjihni, une initiative destinée aux lycéens et nouveaux universitaires entre 15 et 20 ans, afin de les aider à définir leurs options, mais aussi d'autres activités visant à tisser les liens entre les différentes communautés.

Ainsi, si vous croyez en une société plus juste et plus inclusive et vous partagez des valeurs de solidarité et de bénévolat en faveur de la jeunesse algérienne, allez vite visiter www.acsedz.com et rejoignez la communauté.

L.T

Communication made possible

Internet - Telephony - National and international private networks



SLC
Enabling communications

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

DIVONA
Enabling communications

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



NEXT

CAPTUREZ LA BEAUTÉ DU MONDE



DOUBLE
CAMERA
13MP + 2MP



FINGERPRINT
SECURITY
SCANNER



ECRAN 5.5"
FULL HD



DOUBLE SIM
4G



ANDROID 7.0
NOUGAT