

Votre soutien est notre plus belle victoire. Bonne année 2012 !

TechnoMagazine

Le Magazine NTIC au Maroc www.TechnoMag.ma

Non destiné
à la vente
GRATUIT

Evolution du marché des IT au Maroc



Infrastructure

Les 10 tendances
qui tireront le marché
en 2012

P. 11

Interview

Entretien avec
Mr. Larbi Berrada,
CM DELL

P. 24

Greentech

Bilan 2011 du
Green IT
Marocain

P. 27

WWW.TECHNOMAG.MA



Stockage des données

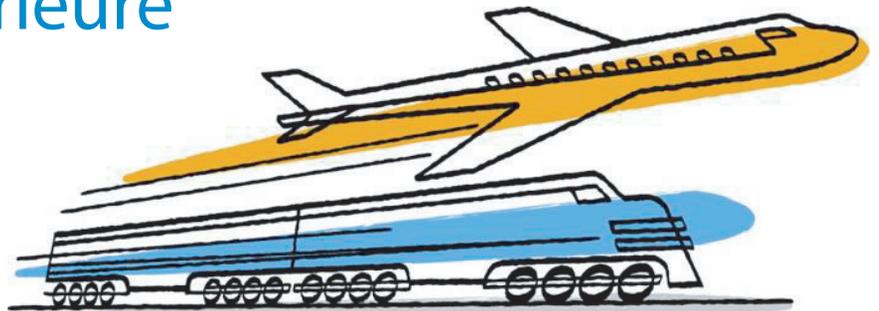
Les PME passent

A la vitesse supérieure

avec NetApp



Distributeur
officiel



Même pour les petites entreprises, la gestion des données est devenue une problématique incontournable.

A ce défi s'ajoutent les contraintes budgétaires, de gestion des ressources, notamment humaines ou encore d'environnements hétérogènes.

Pour relever ces nouveaux challenges, NetApp propose une solution simple, facile à déployer, à gérer et flexible pour accompagner la croissance de votre entreprise.

Faites le choix gagnant en matière de gestion des ressources, de temps et de budget, choisissez NetApp.

50% d'économies sur les frais d'infrastructure

80% de temps de sauvegarde en moins

83% de capacité en moins utilisées pour les machines virtuelles.

1 an suffit pour amortir votre investissement

FAS2040, la dernière technologie en matière de stockage

Plateforme d'entrée de gamme appréciée des clients à prix imbattables

Cibles : Moyennes entreprises, bureaux à distance

- Configurations faciles à commander
- Solution complète à un prix d'entrée de gamme.
- Parfaite pour consolider les environnements virtualisés avec 1 à 3 applications Windows et des charges de travail de service de fichiers allégées.



Plus d'informations, contacter Afina
Achraf GHARIB - sales@afina-sys.com

Edito



Mounaim ELOUZZANI

Voilà, l'année 2011, au cours de laquelle TechnoMag a soufflé sa première bougie, arrive à son terme. Elle fut très riche en actualités high-tech au Maroc; la progression du plan Maroc Numeric 2013 et de l'E-gov, l'évolution du Green-IT, la croissance du e-commerce, l'émergence des plans de continuité d'activité au sein des entreprises, l'innovation (Maroc Numeric Cluster), l'importance de la sécurité informatique, et les communications unifiées. Il est donc temps de refermer la page 2011 et de se tourner vers l'année prochaine.

Au menu de 2012, les dépenses IT des entreprises marocaines devraient augmenter de 3,9% par rapport à cette année, c'est moins que prévu. Cela dit, même si la croissance de ces dépenses ralentit, il est important de noter que les entreprises continuent d'investir, malgré un contexte économique toujours difficile.

Dès l'an prochain, les dépenses IT devraient se faire autour de 4 axes majeurs : Le Cloud, les réseaux sociaux et le travail collaboratif, la mobilité et la gestion de l'information.

Le Cloud devrait, en effet monter en puissance. Si en 2011, les entreprises marocaines n'ont investi que quelques milliers de Dirhams dans les services de Cloud, les choses devraient changer en 2012.

Du côté des réseaux sociaux et du travail collaboratif, c'est la même chose. Il est clair que le social computing est entré dans une nouvelle phase.

La situation devrait également évoluer du côté de la gestion de l'information. Le concept de la base de données unique, compilant et stockant toutes les informations nécessaires à la prise de décision, a vécu. L'information est le carburant du 21ème siècle et les outils d'analyse sont le moteur. La complexité et l'immense variété des informations impliquent aujourd'hui un important changement dans les stratégies de gestion des données.

Enfin, la mobilité est devenue une évidence. Il ne s'agit plus d'une simple tendance. Depuis 2010, en effet, le nombre d'utilisateurs de PC portable et de Smartphones a dépassé celui des utilisateurs de PC de bureau installés. D'ici 2016, ce sont près de 900 millions des tablettes qui trouveront preneurs. D'ailleurs dès 2014, Gartner prévoit que le nombre de terminaux mobiles tournant sous des OS allégés comme iOS, Android et Windows 8 auront dépassé le nombre de PC installés.

Toute la rédaction de TechnoMag souhaite donc, **une belle et heureuse année 2012** à ses lecteurs. Nous espérons vous voir toujours plus nombreux pour lire nos articles et les commenter.

S O M M A I R E

ACTUALITÉS

- 5 Diffazur Group devient Distributeur de HP sur les produits d'impression et d'imagerie numérique.
- 5 L'ANRT lance un plan d'identification des abonnés mobiles
- 5 NETPEAS bénéficie de l'offre INTILAK
- 6 Dell annonce de nouvelles solutions de stockage basées sur son architecture « FLUID DATA »
- 7 BPros Corporate : lance www.HRiss.com , le premier système d'information RH en mode SaaS (Software As A Service), sur le marché Marocain.
- 8 Première édition des Trophées « Meilleur Employeur au Maroc »

TÉLÉCOM

- 10 Téléphones mobiles : les ventes progressent et Android s'impose sur les smartphones

INFRASTRUCTURE

- 11 Les 10 tendances qui tireront le marché en 2012

RAPPORTS

- 14 Rapport sur le Marché des IT au Maroc Etude par IDC

ÉVÈNEMENT

- 20 Sage participe au IT Manager Forum « Smart IT Buyer »

SÉCURITÉ

- 22 Les DSI n'ont pas toujours su anticiper les risques liés à la «consumérisation» de l'informatique

INTERVIEW

- 24 Entretien avec Mr. Larbi Berrada, Country Manager DELL Emerging Markets

GREENTECH

- 27 Bilan 2011 du Green IT Marocain

ENTREPRISE

- 28 Les dirigeants d'entreprise redoutent de devenir les otages des technologies

WEB

- 30 Facebook face à Google ou algorithme mathématique contre algorithme humain ?



Directeur de publication :

Mounaim ELOUZZANI
Tél: 06 61 32 20 76
Elouazzani@TechnoMag.ma

Direction commerciale:

Samira AMSOUL
Tél: 06 66 89 44 99
Samira@TechnoMag.ma

TechnoMagazine S.A.R.L.

47, Bd. Mohamed Ben Abdellah,
Résidence Belle Vue, 2^{ème} étage,
Bureau 182.
Casablanca, Maroc.
Tél: 05 22 47 39 31
Fax: 05 22 44 99 26
Siteweb: www.TechnoMag.ma

E-mail: contact@TechnoMag.ma
Dépôt légal: 2011TE0019
ISSN: 2028-473X
Imprimerie: Edit

 www.facebook.com/TechnoMagazine

 http://twitter.com/#!/TechnoMag_maroc

Diffazur Group devient Distributeur de HP sur les produits d'impression et d'imagerie numérique.



« La signature d'une convention avec HP s'inscrit dans la démarche continue du premier constructeur au niveau mondial d'assurer le meilleur service et satisfaction de ses clients », selon les porte-paroles de HP, « cette convention permettra à Diffazur Group d'augmenter ses parts de marche, et surtout de répondre aux attentes du secteur de la

distribution du matériel informatique» affirme M. Fouad El Jamali, PDG de Diffazur Group.

Diffazur Group a pris le temps d'opérer sa mise à niveau sur le plan organisationnel pour franchir ce grand pas et mettre son savoir-faire historique et la notoriété dont il jouit auprès de ses partenaires commerciaux et financiers au profit d'une meilleure stabilité et d'un plus grand équilibre du marché national. Diffazur Group a été créée en 1990, et compte aujourd'hui une force humaine de plus de cinquante personnes et un capital de 21 000 000Dh.

Marques distribuées officiellement: HP, CANON, LENOVO, ACER, D-LINK, INFOSEC, PORT DESIGNS, VANGUARD. ■

L'ANRT lance un plan d'identification des abonnés mobiles



L'Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (ANRT), a communiqué aux opérateurs une nouvelle décision effective depuis le 1er octobre 2011, relative à l'identification des abonnés mobiles des trois opérateurs télécoms Maroc Telecom, Medi Telecom et Wana Corporate. Ces derniers sont tenus de veiller à ce que tout détenteur d'une carte SIM soit identifié, tel que prévu dans leurs cahiers des charges.

Ainsi, des renseignements doivent être exigés à l'achat d'une carte prépayée ou d'un modem USB 3G/3G+ à savoir le nom, le prénom, l'adresse, et une copie d'une pièce d'identité officielle. L'abonné doit disposer d'un contrat de souscription daté du jour de la souscription ou de la délivrance de la carte prépayée ou modem 3G.

Les opérateurs sont tenus de mettre en place et de tenir à jour, au plus tard le

31 décembre 2011, une base de données informatique dédiée à la gestion de l'identification du parc de leurs abonnés mobiles.

Concernant les cartes SIM activées à partir du 1er octobre 2011 sur les réseaux de télécommunications mobiles ou de tout modem USB 3G/3G+, les opérateurs disposent d'un délai de trois mois pour établir et porter sur la base de données informatique, l'identité de leurs détenteurs. Passé ce délai, les cartes SIM ou modems USB 3G/3G+ non identifiés, devront être désactivés à la fin du mois suivant.

Enfin, l'ANRT accorde un délai de 12 mois, à compter du 01 janvier 2012, aux opérateurs susvisés, pour procéder à l'identification complète et totale de leurs abonnés mobiles non identifiés. Chacun des opérateurs prendra les mesures nécessaires pour réaliser un taux d'identification de 25% de son parc non identifié par trimestre. Il devra communiquer à l'ANRT un état de reporting trimestriel établi selon le modèle fixé par l'ANRT. ■

NETPEAS bénéficie du l'offre INTILAK



Mardi le 30 Novembre 2011, lors d'une rencontre à Rabat, le ministre de l'industrie du commerce et des nouvelles technologies, Ahmed Réda Chami, a annoncé les 12 projets retenus par le ministère pour bénéficier de l'offre INTILAK qui fait l'objet d'un crédit sans intérêt de 1 million de dirhams étalé sur 4 ans.

Parmi 39 Projets reçus depuis le lancement de l'appel à projets le 16 juillet dernier. NETpeas a été retenue avec onze autres projets pour bénéficier de cette offre. Les projets gagnants relèvent en majorité du secteur des technologies de l'information et de la communication.

Avoir un projet novateur été l'un des principaux critères d'éligibilité, dont NETpeas disposait avec son projet innovant COREvidence ; <https://corevidence.com/>

Créée le 09/12/2009, NETpeas société de sécurité informatique, spécialisée dans les audits de sécurité et de solutions SaaS. NETpeas gère un portail de veille technologique collaboratif www.vulnerabilitydatabase.com, pour plus d'informations sur NETpeas, visitez notre site internet à l'adresse : www.netpeas.com ■

Dell annonce de nouvelles solutions de stockage basées sur son architecture « FLUID DATA »

Dell annonce de nouvelles solutions basées sur son architecture Fluid Data. Cette offre vient compléter la gamme de solutions Dell rendu possible par l'acquisition de Compellent, le spécialiste mondial des solutions de stockage de données, en février 2011.

A travers cette offre, Dell vise à optimiser les coûts, les performances et la protection des données en fonction de l'évolution des besoins en stockage au sein des entreprises en forte croissance.

Dell Compellent virtualise le stockage d'entreprise au niveau du disque, grâce à la création d'un pool dynamique de ressources de stockage partagées disponibles pour tous les serveurs. Avec des opérations de lecture / écriture réparties sur tous les disques, de multiples transactions peuvent être traitées en parallèle, augmentant les performances du système. La virtualisation de stockage

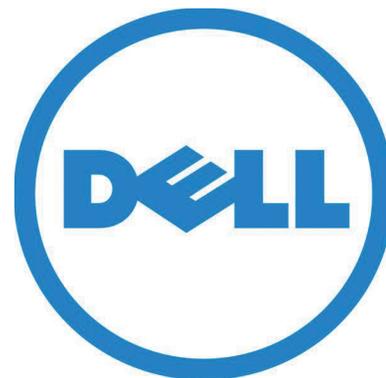
Dell Compellent permet aux utilisateurs de créer des centaines de volumes en quelques secondes pour supporter toute plate-forme serveur virtuel et optimiser le placement des applications virtuelles.

« Nous continuons à transformer notre activité de stockage par des acquisitions et en développant notre propre technologie. Grâce à notre architecture Fluid Data, nous proposons à nos clients des solutions qui les aident à réduire la complexité et les coûts liés à la gestion de leurs données. Ces produits reflètent la puissance de l'intégration et de l'innovation de notre portefeuille de produits et solutions et représentent une évolution importante dans le cadre de notre stratégie dans ce secteur » déclare Adnane Alaoui, Solutions Executive Manager pour Dell Afrique du Nord et de l'Ouest.

Les nouvelles solutions de stockage de Dell, dotées de la technologie Fluid Data reposent sur une baie de stockage tout-en-un qui permet de toujours stocker les données sur la technologie de disque la mieux adaptée au besoin pour optimiser les coûts, et qui s'adaptent de manière dynamique à l'évolution des besoins de l'entreprise.

Cela permet aux utilisateurs de :

- Automatiser et gérer l'ensemble de l'infrastructure à l'aide d'un seul outil.
- Protéger les données en cas de périodes d'inactivité et de sinistres.
- Bénéficier d'une assistance professionnelle de



pointe et d'une intervention immédiate.

Élaborée de A à Z pour une gestion différenciée des données, ces nouvelles solutions reposent sur une plateforme de stockage entièrement virtualisée offrant les possibilités suivantes :

- La virtualisation du stockage, qui permet d'extraire et de regrouper toutes les ressources de la baie, tout en assurant un pool de stockage partagé hautes performances
- Le provisionnement fluide et le stockage hiérarchisé automatisé, qui permettent d'optimiser l'utilisation du disque et le mouvement de données intelligent
- Des instantanés peu encombrants et la réplication fine afin d'assurer une protection continue des données sans capacité gaspillée
- L'automatisation intégrée et la gestion du stockage unifiée afin de rationaliser le provisionnement du stockage, la gestion, la migration, le suivi et la création de rapports

En effet, les entreprises sont confrontées actuellement à la gestion d'un volume de données de plus en plus important. Ce volume dépasse, selon IDC, 1800 exaoctets pour 2011, 10 fois plus que le volume enregistré en 2006. Ainsi, Fluid Data représente la solution idéale pour un mangement intelligent des données, grâce aux gains considérables réalisés en matière d'efficacité et de productivité pour les centres de données. ■



BPros Corporate : lance www.HRiss.com , le premier système d'information RH en mode SaaS (Software as a Service), sur le marché Marocain.

A l'heure où le monde numérique est en plein essor, la culture du management classique des ressources humaines commence à changer pour instaurer la dimension digitale au niveau de l'ensemble des processus RH de l'entreprise.

La gestion des ressources humaines est un élément clé du développement d'une entreprise. La valorisation et le développement du capital humain sont des priorités. Pour y parvenir, les entreprises ont besoin de système d'information intelligent, où on retrouve les nouvelles technologies Web 2.0, les meilleures pratiques du monde RH et où plusieurs fonctionnalités sont intégrées, faisant d'un système d'information un outil unique et fédérateur pour toutes les fonctions constituant une direction de ressources humaines.

Les DRH ont le choix entre 3 modes d'utilisation des solutions RH : mode BPO, mode Licence et mode SaaS. Le mode SaaS (pour Software as a service) renvoie à un modèle de logiciel commercialisé non pas sous la forme d'un produit (en licence définitive), que le client installerait en interne sur ses serveurs, mais en tant qu'application accessible à distance comme un service, par le biais d'Internet et du Web.

Le mode **SaaS** présente plusieurs avantages par rapport au mode classique (mode Licence) :



Jusqu'à 50% d'économies par rapport à une solution traditionnelle,



Automatisez vos processus RH (Paie, Reporting, Absence&Congé,...) sans aucun investissement logiciel,



Disposez d'un service accessible à tout moment et de partout, grâce à une simple connexion Internet,



Sécurisez votre SIRH et pérennisez vos données.

Le SaaS arrive à point nommé, pour aider les départements RH à performer leurs processus traditionnels de la gestion des ressources humaines et de permettre aux DRH de consolider, visualiser et échanger des informations et des statistiques pertinentes en temps réel.



BPros, éditeur marocain de solution RH, a développé le SIRH «www.HRiss.com». Puissant et ergonomique, le progiciel en ligne est

spécialisé dans la gestion des ressources humaines. Il est développé avec les technologies web 2.0 afin de permettre aux utilisateurs de bénéficier de tous les avantages du web.

La plateforme **HRiss (Human Resource Information System Services)**, répond à tout les besoins RH selon la taille des entreprises, moyennant un système centralisé, modulaire, multi-sociétés, multi-utilisateurs, full web, facile et rapide à déployer.

HRiss, assure une couverture fonctionnelle très large pour l'ensemble du processus RH. Elle permet la gestion de la paie la plus simple à la plus compliquée, gestion des absences et congés, gestion du temps et du pointage, gestion des éditions et interfaces, gestion des dossiers maladies/mutuelles, prêts et avances, gestion de l'E-recrutement & mobilité interne, gestion des workflows ainsi que la gestion de la formation.

BPros Corporate:

BPros, éditeur marocain spécialisé dans l'ingénierie des solutions digitales RH, a pour mission d'offrir les solutions RH de plus hauts niveaux de qualité, une innovation permanente et un grand choix à ses clients. ■



TechnoMag

Le Magazine N°1 de Maroc www.TechnoMag.ma

Inscrivez-vous et Recevez la version papier

GRATUITEMENT!!

www.TechnoMag.ma



Première édition des Trophées « Meilleur Employeur au Maroc »

Lancée en début 2011, cette première édition des trophées « Meilleur Employeur au Maroc » MEM vise à récompenser les 5 meilleures entreprises au Maroc sur la base du niveau d'engagement de leurs employés en mettant en valeur l'efficacité de leurs pratiques en matière de ressources humaines et de capital humain.

Les trophées « Meilleur Employeur au Maroc »

Les grandes étapes des trophées «Meilleur Employeur au Maroc»

Janvier - Juillet 2011 : Promotion du Palmarès 2011
Août 2011 : Finalisation des inscriptions et identification des coordinateurs du sondage au sein des entreprises participantes
août – novembre 2011 : Enquête auprès des entreprises participantes
novembre 2011: Analyse et évaluation des données et présentation des rapports
décembre 2011: Remise des trophées aux «Meilleurs Employeurs du Maroc 2011» lors de la soirée organisée à cet effet.

Les participants

Peuvent participer au palmarès «Meilleur Employeur au Maroc» toutes organisations qui comptent 25 salariés ou plus, avec un bureau au Maroc.

L'édition 2011 du palmarès a connu la participation de plus d'une quarantaine d'entreprises, dont 70% multinationales et 30% entreprises marocaines. La moitié des entreprises sont des PME, l'autre des grandes entreprises. Le palmarès n'a connu la participation d'aucune TPE. 60% des participants ont une ancienneté inférieure à 10 ans et leurs effectifs varient entre 50 à 700 collaborateurs.

La méthodologie

L'étude a été menée auprès des entreprises participantes toutes tailles confondues, en donnant la parole aux employés, lesquels ont déterminé quels

sont les meilleurs employeurs de l'année 2011.

L'élément clé de ce palmarès est la note que les employés ont attribué eux même à leur entreprise.

Pour chaque entreprise participante, plus de 60% des collaborateurs ont été invités à répondre à un questionnaire très élaboré concernant leur perception de la culture de l'entreprise, les conditions de travail, la gestion RH, l'évolution professionnelle, la rémunération et la reconnaissance professionnelle. L'avis des salariés est l'élément le plus important dans cette enquête qui est complétée par une évaluation remise à la DRH, décrivant ses pratiques concrètes.

Le classement du palmarès se fait sur la base des résultats de cette enquête bidimensionnelle neutre et objective.

Les lauréats

Premier prix :



Le premier prix a été décerné à l'entreprise Sage représentée par son Directeur Général Mr Gregory Desmot et ses collaborateurs par Mr Mohamed Horani, président de la CGEM

Mot du DG : Grégory DESMOT

C'est avec grande émotion que nous recevons aujourd'hui le trophée du «Meilleur Employeur au Maroc». Après seulement 4 ans, Sage Maroc s'est imposée comme une entreprise citoyenne ou il fait bon travailler. Si les résultats commerciaux sont déjà satisfaisants (nous avons fait évoluer notre chiffre d'affaires de 10 Millions de dirhams à plus de 50 millions en à peine 4 ans), la satisfaction d'apprendre que nos collaborateurs prennent plaisir et s'épanouissent dans leur travail au sein de Sage est une bien plus grande récompense, car sans eux rien n'aurait pu se construire. Je souhaite donc partager ce trophée avec l'ensemble de mes équipes, et les remercier pour leur implication permanente et surtout pour

les valeurs propre à la marque Sage qu'ils portent en eux presque naturellement à présent : simplicité, agilité, confiance, intégrité et sens de l'innovation. Merci pour ce trophée, mais le plus dur reste à faire, maintenir notre haut niveau de management pour mériter sur la durée votre confiance et celle de nos futurs collaborateurs.

Deuxième prix : AstraZeneca

Le deuxième prix a été décerné à l'entreprise AstraZeneca : Placé parmi les premiers laboratoires pharmaceutiques au monde, AstraZeneca concentre son activité à rechercher, développer et commercialiser les médicaments innovants. AstraZeneca opère dans plusieurs gammes thérapeutiques: oncologie, cardiovasculaire, anesthésie, pneumologie,...

Troisième prix : JACOBS

Le troisième prix a été décerné à l'entreprise Jacobs par Mr Charles-Henri Besseyre : Professeur Associé au Département Management et Ressources Humaines du Groupe HEC – France à Mme Soumaya Benrhanem.

Quatrième prix :

Le quatrième prix a été décerné à l'entreprise DHL par Mr Karim Idrissi Directeur du programme « Meilleur Employeur au Maroc » à Mr Jaouad Ouaziz, Directeur commercial du groupe.

Cinquième prix :



HP CDG IT Services Maroc

Le cinquième prix a été décerné à l'entreprise HP CDG par Mr Petre Burke Président de Best Companies Group à Mr Chafik Sabiry DG de HP CDG. ■



INVITATION

au 1^{er} événement sur l'infrastructure ICT pour le Nord du Maroc

Hôtel Golf Andalucia 19 Janvier 2012 - Tanger



Les sujets qui seront traités lors de cette journée internationale de conférences couvriront principalement les services rendus sur base d'une infrastructure informatique et de télécommunications,

- Stockage et sécurité
- Cloud Computing
- Business Continuity Plan
- Développement et avantages liés aux Data Center
- Technologies de virtualisation
- Serveurs et réseaux
- Logistique, traçabilité, auto ID et Supply Chain
- La convergence entre le monde des télécoms et de l'auto ID

Les conférences de haut niveau seront présentées par des conférenciers et consultants spécialisés dans le Management ICT, locaux et internationaux.

Inscrivez-vous sans tarder sur www.forumcom.ma, accès gratuit réservé aux utilisateurs professionnels dans les entreprises.



Téléphones mobiles : les ventes progressent et Android s'impose sur les smartphones

■ Les ventes de téléphones mobiles continuent de progresser. Au 3ème trimestre, elles affichent une hausse de 5,6% pour atteindre les 440,5 millions d'unités (source Gartner).



Contre vents et marées, les ventes de mobiles classiques ont réussi à se maintenir à un bon niveau au cours du dernier trimestre, grâce notamment à une forte demande sur les marchés émergents en mobile à bas prix et en appareil à double cartes SIM.

Les smartphones, eux, se portent bien.

115 millions d'unités ont été vendues sur cette période, soit une hausse de 42% par rapport à 2010 et de 7% par rapport au second trimestre. Pas mal. Les ventes ont apparemment été bonnes en Chine et en Russie précise Roberta Cozza, analyste chez Gartner. En revanche, en Europe de l'ouest et aux Etats-Unis, elles sont

restées au point mort, les consommateurs attendant la sortie de nouveaux modèles équipés d'OS dernier cri. Il y a, malgré tout, encore pas mal de marge pour les fabricants, puisque les smartphones ne représentent que 26% des ventes globales de téléphones mobiles.

Malgré l'érosion constante de sa part de marché (23,9% aujourd'hui contre 28,2% l'an dernier), Nokia demeure le numéro 1 mondial du secteur avec plus de 105 millions de téléphones mobiles vendus.

Samsung s'accroche à sa deuxième place avec 78,6 millions de mobiles vendus (dont 24 millions de smartphones) et 17,8% de parts de marché. Notez que Samsung est aussi le numéro 1 sur le créneau des smartphones et a permis à Android de devenir l'OS le plus utilisé dans ce domaine avec 52,5% de parts de marché. Le constructeur enregistre la plus forte progression en unités même si HTC et surtout ZTE voient leurs parts de marché respectives progresser plus rapidement.

LG, numéro 3 mondial, continue à perdre du terrain avec 21 millions de mobiles vendus et une part de marché qui dévisse à 4,8%.

Apple pour sa part poursuit sa progression avec 17,2 millions d'iPhone vendus et 3,9% de parts de marché.

Viennent ensuite ZTE (14 millions de mobiles vendus), RIM (12,7 millions de BlackBerry vendus), HTC (12 millions de mobiles vendus), Motorola (11,1 millions), Huawei (10,6 millions) et Sony Ericsson (8,4 millions).

Enfin, du côté des OS pour smartphones, Android est de loin le numéro 1 devant Symbian (16,9% de parts de marché), iOS (15% de parts de marché), RIM (11%) Bada (2,2%) et Microsoft (1,5%). ■

Worldwide Mobile Device Sales to End Users by Vendor in 3Q11
(Thousands of Units)

Vendor	3Q11 Units	3Q11 Market Share (%)	3Q10 Units	3Q10 Market Share (%)
Nokia	105,353.5	23.9	117,461.0	28.2
Samsung	78,612.2	17.8	71,671.8	17.2
LG Electronics	21,014.6	4.8	27,478.7	6.6
Apple	17,295.3	3.9	13,484.4	3.2
ZTE	14,107.8	3.2	7,817.2	1.9
Research In Motion	12,701.1	2.9	12,508.3	3.0
HTC	12,099.9	2.7	6,494.3	1.6
Motorola	11,182.7	2.5	8,961.4	2.1
Huawei Device	10,668.2	2.4	5,478.1	1.3
Sony Ericsson	8,475.9	1.9	10,346.5	2.5
Others	148,990.9	33.8	135,384.1	32.5
Total	440,502.2	100	417,085.7	100

Source: Gartner (November 2011)

Les 10 tendances qui tireront le marché en 2012

■ Au début de cette deuxième décennie du XXI^{ème} siècle, le logiciel d'entreprise subit de profondes mutations. Sa structure, ses modes de consommation et jusqu'à ses processus de conception et de production sont bouleversés. La généralisation du modèle SaaS associé au cloud computing, la virtualisation, les applications mobiles, les approches de type "Green", le boom des réseaux sociaux changent les usages de l'outil informatique. Voici les 10 tendances de l'année 2012 :

1 - Cloud computing : une révolution en marche

C'est le buzz de l'année. Les entreprises sont encore loin d'avoir toutes propulsées leurs salles blanches dans "les nuages", mais le concept est dans tous les esprits. Plus qu'une nième technologie, le "cloud" est une conception révolutionnaire de l'informatique qui induit de nouveaux usages et modes de consommation. La possibilité offerte à l'utilisateur de disposer librement, à sa demande, de ressources informatiques diverses (matériels, logiciels, applicatifs et services) et de ne les payer qu'à l'usage, sans investissement lourd, a en effet de quoi séduire. Les entreprises voient dans cette nouvelle approche de l'externalisation du SI l'avantage de maîtriser leurs coûts de fonctionnement, voire une meilleure qualité de service. Les freins technologiques et culturels demeurent toutefois puissants et la mise au point du modèle, qui suppose disponibilité et sécurité comme conditions sine qua non, reste à parfaire. Le déploiement du cloud cherche ses formules. Aussi voit-on coexister différentes approches: cloud privé (sans externalisation), cloud communautaire (partage entre entreprises ayant des préoccupations communes), Cloud public (un même fournisseur offrant ses services à un grand nombre d'entreprises), cloud hybride (combinaison de plusieurs types de Clouds). Les éditeurs travaillent à l'élaboration d'offres diverses de plateformes (PaaS), d'infrastructures (IaaS) et d'applicatifs (SaaS...) qui soient pour eux économiquement viables, en s'appuyant sur le principe de mutualisation de fonctions standard et sur l'enrichissement prometteur de services de personnalisation (fournis par un écosystème de partenaires spécialisés) pour mieux répondre aux attentes du marché.

2 - La virtualisation rampante du système d'information

C'est le pré-requis technique du cloud. La virtualisation des serveurs, des unités de stockage et des postes de travail (ce qu'on appelle aussi la "dématérialisation du système d'information") a commencé il y a déjà plusieurs années, bien avant que ne soit médiatisé et défini le principe du cloud. Avec le cloud, la virtualisation, engagée avec les serveurs, s'étend à toutes les ressources, gagne les couches hautes du système d'information, englobant les postes de travail et les applicatifs. De même que le cloud, la virtualisation participe au mouvement général de l'éclatement des infrastructures traditionnelles. L'impact (sur l'organisation de l'entreprise et notamment sur la DSI) d'une virtualisation totale de l'informatique n'est pas négligeable : les entreprises doivent s'y préparer.



3 - La vague du SaaS portée par le Cloud

Né dans le sillage de l'ASP (dont plus personne ou presque ne parle aujourd'hui), le Software as a Service, combinaison de logiciel et de service, gagne en crédibilité pour les prescripteurs : la facilité d'accès qu'il apporte à l'outil de gestion (accès par Internet, comme à la maison !), le principe de la tarification en mode locatif (aidant l'entreprise à maîtriser ses coûts opérationnels) et l'hébergement du logiciel chez l'éditeur ou chez un prestataire tiers

(allégeant l'utilisateur des contraintes de maintenance et d'évolution), constituent les principaux atouts du logiciel en mode SaaS. Les architectures et offres proposées "en nuages" par divers hébergeurs vont contribuer à booster le SaaS, avec la proposition de bouquets applicatifs dans une offre globale incluant des services plus ou moins personnalisés. Tous les éditeurs de logiciels, quel que soit le domaine de gestion, l'ont bien compris et proposent désormais une version SaaS, ou du moins en mode hébergé/locatif de leurs solutions. Le progiciel traditionnel ("on premise") a vécu, vive le "progicloud".

4 - La dématérialisation tous azimuts

Le terme de dématérialisation, souvent galvaudé, porte à confusion. Il désigne une tendance générale de l'évolution du système d'information mais ses applications sont diverses. Il ne faut pas confondre la dématérialisation du SI (virtualisation), la dématérialisation des logiciels (SaaS), la dématérialisation des documents (passage du papier au numérique) et des flux documentaires, et enfin la dématérialisation des processus. Cette dernière tendance gagne les processus métier, bouscule les habitudes de travail, déporte les tâches à valeur ajoutée et modifie les relations de l'entreprise avec le monde extérieur. Les processus RH (dématérialisation du bulletin de paie, télédéclarations, E-recrutement, E-formation...) font figure de proue dans le domaine.

5 - La BI au service de l'analyse du business

Le décisionnel ne cesse d'évoluer, pour répondre à des besoins de plus en plus diversifiés, à des populations de plus en plus importantes. Les éditeurs ont tenté de combler les attentes d'outils plus ouverts, moins coûteux, plus faciles d'usage, afin d'en démocratiser l'accès à tous les étages de l'entreprise. Des solu-

tions plus light, plus agiles, user friendly, utilisables à la demande, se multiplient. Les grandes plateformes sont poussées par ce mouvement de démocratisation. Pour être plus proches de l'utilisateur métier et néanmoins être capables de prendre rapidement en compte une forte volumétrie d'informations, il a fallu trouver des techniques nouvelles (BI in memory) accélérant la restitution des requêtes. Le marché réclame maintenant des outils permettant d'anticiper la prise de décision (BI "prédictive"). Surtout, il faut noter le formidable essor de ce que l'on appelle le Business Analytics: les fonctions décisionnelles ne sont plus un simple outil d'aide à la décision, elles fonctionnent comme support direct et quotidien du métier et du business, du reporting financier, de l'analyse des ventes et des clients, et de la performance globale de l'entreprise.

6 - De l'informatique à la gestion de l'information

De la gestion de la donnée brute, formatée, structurée, sagement hébergée dans les bases et les entrepôts de données, on est passé à une autre dimension: le traitement de l'information. A côté des données de référence de l'entreprise (MDM), on trouve d'autres contenus, encore plus chargés de sens, mais ceux-ci, non-structurés, sont protéiformes, multimédia, issus du web et... voués à une formidable et exponentielle volumétrie. Pour éviter les effets pervers de l'infobésité, ces informations et contenus, dont il faut identifier et contrôler la valeur, le sens et la pertinence, doivent être, dès leur création, épluchés, suivis, sécurisés, indexés, agrégés, partagés, valorisés, diffusés,

authentifiés, certifiés, archivés. C'est tout l'enjeu de la gestion de contenu, de la dématérialisation documentaire et de l'ECM. L'Information Management a vocation à se superposer au système d'information et à irriguer en transversal l'ensemble des domaines de gestion de l'entreprise. Les logiciels très divers sollicités tout au long du cycle de vie de l'information sont promis à un bel avenir.

7 - Le "social", nouvelle dimension du collaboratif

La collaboration ne se cantonne plus à des outils de partage de documents en réseau complétés de workflows de validation. Alors que l'entreprise moderne connaît un éclatement de ses structures hiérarchiques traditionnelles (même si "l'entreprise 2.0" reste une utopie !), les réseaux sociaux d'entreprise (RSE) ont vocation à assurer aujourd'hui une communication plus directe, plus immédiate, conversationnelle. Tous les acteurs de l'entreprise, internes (salariés) comme externes (partenaires, fournisseurs, clients) sont concernés. D'où toutes les déclinaisons du terme "social" (c'est-à-dire collaboratif) applicables aux divers domaines de gestion: CRM social, RH social, BI social, BPM social, etc. De façon plus générale, les logiciels de dernière génération, grâce à l'apport des technologies Web 2.0, tiennent mieux compte de l'individu et de la relation interpersonnelle.

8 - Les applications mobiles : ça bouge!

Les services mobiles vont connaître dès 2012 un véritable boom grâce au standard NFC ("Near Field Communication"). La GSMA, association internationale de près de 800 opérateurs mobiles, vient en effet de s'engager en faveur de cette technologie qui ouvre d'immenses perspectives dans les applications de paiement et d'authentification de la personne, rendant possible le déploiement à grande échelle d'une quantité de nouveaux services : paiement sans contact, billetterie dématérialisée, porte-monnaie électronique, titres de transport (tickets, cartes d'embarquement), coupons de réduction et cartes de fidélité, abonnements à des services divers, lecture d'affiches interactives (informations touris-

tiques, horaires de bus, informations commerciales...), transfert de données personnelles et d'argent entre particuliers, accès sécurisé à des bâtiments, etc. Les fonctions CRM, marketing, logistique et transport sont directement concernées.

9 - Agilité et personnalisation

Dans un contexte économique général où l'incertain est devenu la règle, les entreprises ont toujours de plus en plus besoin de solutions capables de s'adapter rapidement à des contraintes de gestion fréquemment remise en question ou à des cas particuliers, voire exceptionnels. Tous les éditeurs ont pris conscience de cette demande forte du marché. Les éditeurs assouplissent les modes de paramétrage, trouvent des astuces pour faciliter l'évolutivité de leurs offres. Les architectures SOA sont conçues pour assembler des fonctions et services à la façon d'un jeu de Lego. Les systèmes de gestion des règles métier ont vocation à traiter plus souplesment que les ERP des systèmes de gestion complexes ou très spécialisés. Dans le domaine très porteur du BPM (gestion des processus métier), l'on voit apparaître des solutions flexibles et évolutives, aussi performantes que des développements spécifiques mais moins coûteuses. La gestion des processus et des documents devient capable de gérer des processus métier particuliers, au cas par cas (Case Management).

10 - Green software : la poussée verte

Alors que le prix du pétrole augmente à nouveau de façon sensible, l'objectif principal, notamment dans des secteurs comme la gestion industrielle, la gestion des bâtiments, la logistique et les transports, reste la capacité des progiciels à accompagner les entreprises vers de nouveaux modèles, dont les mots-clés sont : "green", développement durable, risk management . Un travail en profondeur qui émerge à peine dans le monde du progiciel. Ce qui commence à être visible aujourd'hui : le reporting extra financier, c'est-à-dire la mesure sur tableaux de bord des consommations et les empreintes carbone, les outils de construction du reporting sociétal et environnemental (RSE), la mesure de la conformité aux réglementaires de plus en plus contraignants et enfin les outils de pilotage des projets. ■



TechnoMagazine

Le Magazine NTIC au Maroc www.TechnoMag.ma

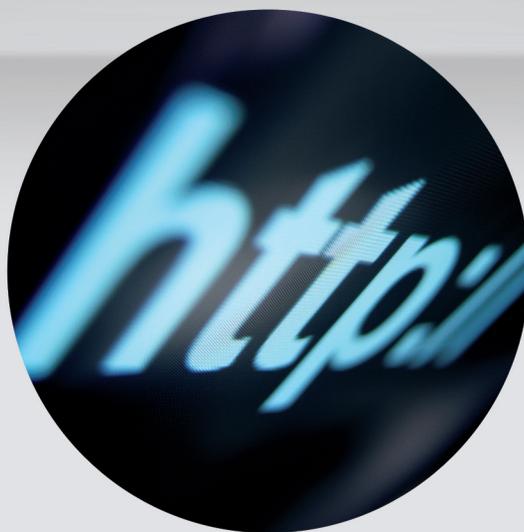
...Les nouveautés NTIC entre vos mains

Le 1^{er} magazine NTIC mensuel gratuit au Maroc

Magazine mensuel gratuit

Siteweb www.TechnoMag.ma

Newsletter hebdomadaire



Abonnez-vous et recevez gratuitement votre newsletter hebdomadaire et votre magazine mensuel.



www.TechnoMag.ma

Suivez nous



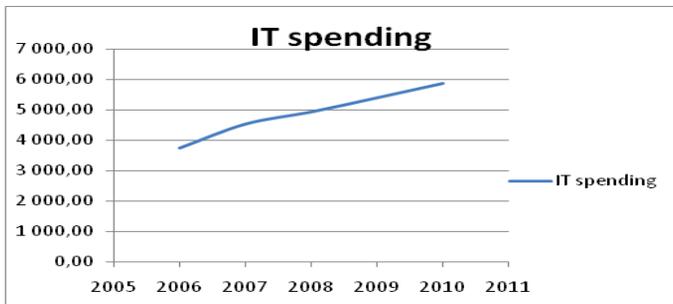
Pour Toutes informations, contactez-nous: Tél: 0522 47 39 31 e-mail: contact@technomag.ma

Rapport sur le Marché des IT au Maroc

Etude par IDC

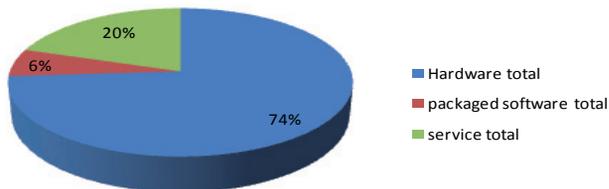
Volume réel des IT au Maroc et répartition par secteur d'activité

Le total des investissements IT au Maroc a représenté en 2010 un volume global de 5877 millions de dollars et a enregistré une performance annuelle de 9 % durant l'année 2010

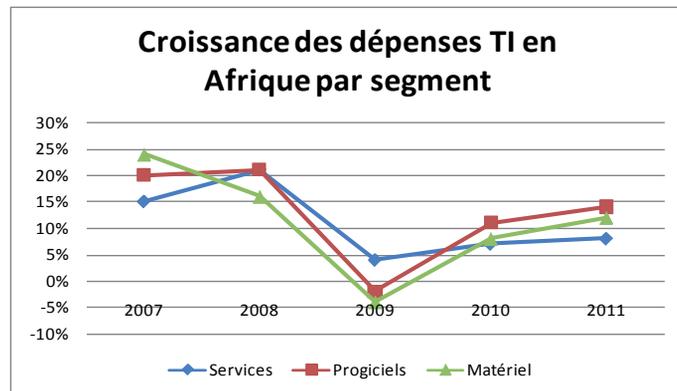


Ces investissements sont répartis comme suite :

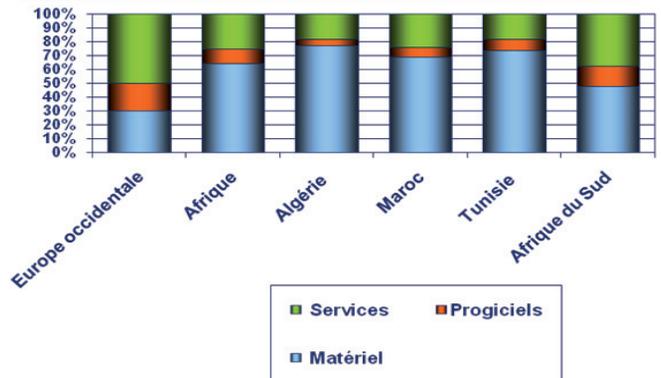
Total des investissements IT 2010



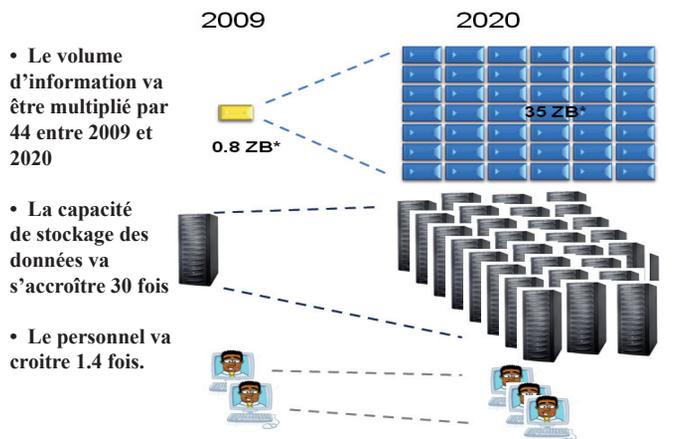
- Le matériel informatique a été le segment le plus touché par la crise en 2009
 - Les dépenses TI au Maroc restent fortement axées sur l'acquisition de matériel.
 - 74% des dépenses TI au Maroc sont dédiées au matériel; contre 30% en Europe occidentale.
- Les services et les logiciels aident à stimuler l'efficacité, et à maîtriser et réduire les coûts cachés, dans les années à venir, IDC prévoit une adoption accélérée des services et solutions à VA en Afrique



Dépenses TI par segment en 2009



La croissance du volume des données continue sans relâche :



- Le nombre d'utilisateurs d'interactions va être multiplié par 8 en 2012
- Le volume d'information échangé sera multiplié par 5 fois
- Les terminaux sophistiqués vont s'accroître de plus de 3.6 fois
- Le nombre d'utilisateurs de l'internet sera multiplié par 3 fois
- Les serveurs installés sera doublé en 2012
- Les ressources humaines spécialisées en IT seront augmentées 1.1 fois

Le marché Marocain de l'Imagerie et Périphériques d'Impression

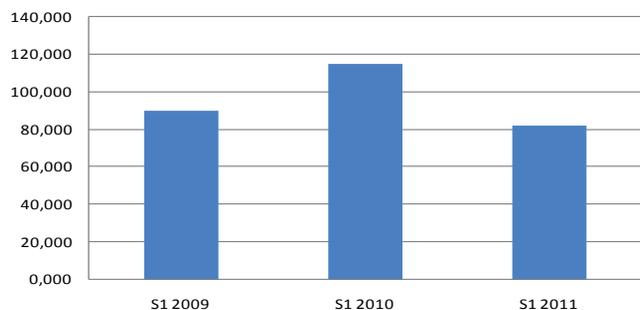
Le marché des IPI a enregistré les performances suivantes pour le premier semestre 2011 (Janvier-Juin):

Segment	Volume (1)	Variation (2)
Total du marché des périphériques d'impression, de copie et périphériques multifonctionnels (Maroc)	82 634	-25%
Total du marché en valeur (en MAD)	277.41 Million	-14%
Volume total des périphériques multifonctionnels jet d'encre	21 860	-30%
Volume total des imprimantes jet d'encre	2 134	-82%
Volume total des périphériques multifonctionnels laser	16 232	20%
Volume total des imprimantes laser	40 633	-17%

(1) Somme des unités importées durant la période Janvier-Juin 2011

(2) Comparaison en volume de la période Janvier-Juin 2011 contre Janvier-Juin 2010

Evolution du marché des périphériques d'Impression/Copie en volume

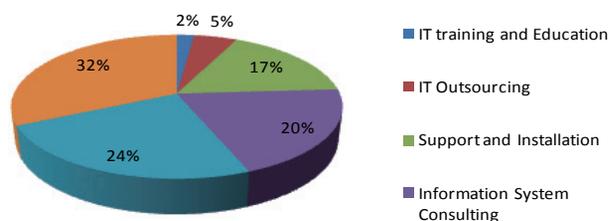


Principales conclusions de la période:

- Le premier semestre 2011, le marché a connu un grand recul en volume, comparé à la même période en 2010. Cette situation est due essentiellement à un léger recul des appels d'offres dédiées aux périphériques d'impression/copie, et une baisse de la demande de la part du segment des ménages. Une reprise de la demande publique, ainsi que l'accroissement de la demande des autres secteurs économique, sur la période septembre-décembre 2011, a permis de récupérer une grande partie des ventes de ce segment.
- Malgré le recul en volume, les constructeurs arrivent à récupérer en valeur, en se positionnant sur des ventes et des projets à haute valeur, de nature transactionnelle ou contractuelle.
- Le marché marocain gagne en maturité, en s'équipant d'avantage en périphériques multifonctionnels, à plus grande vitesse et d'un meilleur rendu, notamment dans le segment de la couleur.
- IDC observe également que le Maroc est le principal marché d'Afrique du Nord marqué par une transition d'un pur achat de matériel, vers un mode contractuel dans le cadre duquel, la gestion de l'activité d'impression et de la flotte est déléguée à un tiers prestataire qui s'occupe de la maintenance préventive et corrective, la gestion des consommables et des papiers, de l'optimisation de l'usage des équipements, ainsi que la production de rapports sur l'évolution de l'usage et les coûts y afférents.

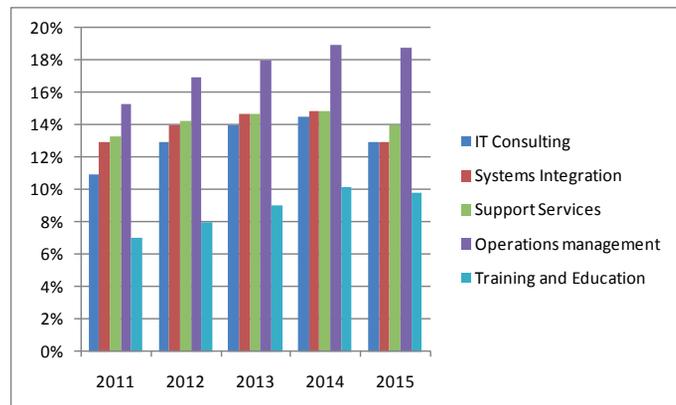
Conclusions principales des «Services IT» au Maroc Répartition par type de services IT :

Breakdown by type of IT Service (IDC 2010 Data)



En 2009, le marché des services IT au Maroc a totalisé \$213,7 millions, soit une croissance annuelle de 8,1%. L'Installation et le Support constituent la plus grande partie des services IT

fournis par les prestataires de services au Maroc. Cette catégorie représente 40,6% des services IT livrés sur le marché local, ce qui correspond à \$86,87 million. L'intégration des Systèmes représente 25,3% du marché de services IT Marocain, cela



correspond à une valeur de \$54,11 million. Le développement d'Application Spécifique arrive en troisième position avec une part de marché de 15,5%, ce qui représente une valeur totale de \$33,23 million. Cependant, l'externalisation, ou l'«outsourcing» et la tendance qui a enregistré la plus forte croissance en 2009. La valeur des transactions de ce marché est de \$15,07 millions, ce qui représente 7,1% du marché des services IT Marocain. La formation arrive en dernière position avec une part de marché de 4,3%, représentant une valeur globale de \$9,27 million.

Tendances et prévisions (2011 – 2015)

IDC prévoit une augmentation globale de 12,8% en termes d'investissements sur les services IT au Maroc sur une période de cinq ans.

Recommandations pour les prestataires de services IT: Différencier votre offre avec des solutions verticales spécifiques :

L'intensification de la concurrence entre les acteurs locaux et mondiaux placera une valeur plus importante sur la spécialisation, en particulier pour les acteurs qui se focalisent sur les PME/PMI. En outre, comme beaucoup d'entreprises sont en train de mener des actions pour optimiser leurs processus internes et augmenter leur productivité, cela présente une opportunité réelle pour les prestataires de services IT pour offrir des solutions spécifiques qui peuvent aider ces entreprises à réussir cette mise à niveau. Les grands prestataires de services au Maroc ont intégré cette tendance dans leurs stratégies de croissance, ce qui devrait leur permettre de consolider leur position sur le marché en offrant des solutions à forte valeur ajoutée.

Les entreprises Marocaines sont en train de reconsidérer les avantages des opérations de mise à niveau et d'automatiser leurs processus afin de réduire leurs coûts et augmenter leur efficacité opérationnelle. Pour répondre à ces exigences, les prestataires de services doivent montrer clairement l'existence d'un retour sur investissement derrière les solutions implémentées

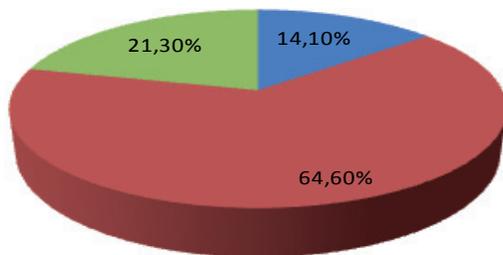
Sécurité informatique : Quels investissements? Quels logiciels pour quels objectifs ?

Le Marché de la sécurité IT au Maroc représente une enveloppe d'investissement de 9.7 million de dollars pour l'année 2010, ce marché est caractérisé par :

La sécurité de contenu et logiciels de gestion des menaces forme le plus grand segment du marché avec plus de 64 %, cette catégorie englobe :

- Sécurité de Réseau - pare-feu,
- VPN
- La sécurité du point final - client anti-virus & anti-spyware,
- Point final DLP Messagerie de sécurité - anti-malware,
- Filtrage de contenu Sécurité Web - filtrage Web,
- Web antimalware,
- Sécurité Web 2.0

LA deuxième catégorie qui connaît une croissance très forte est Identité & Software Access Management - MGMT tel que le mot de passe, l'authentification unique (SSO), etc. Vient en troisième position la sécurité et gestion des vulnérabilités du logiciel-conformité, risque de MGMT, patch etc....

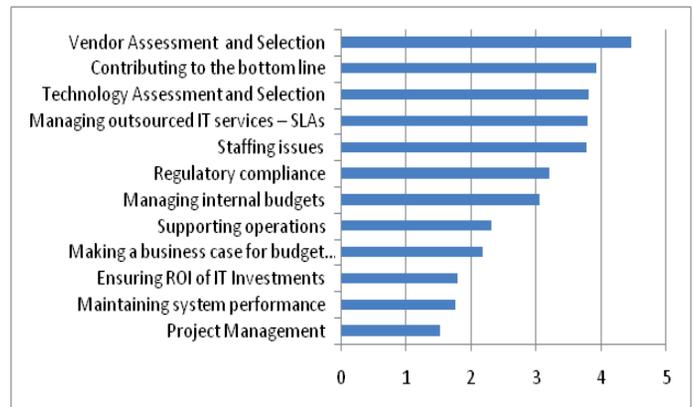


- Identity & Access Management
- Secure Content and Threat Management
- Security and Vulnerability Management

Le tableau précédent représente la composition de l'enveloppe totale d'investissement en Sécurité IT au Maroc pour l'année 2010.

Les principaux défis rencontrés par les DSI marocains

Lors de la récente enquête menée par le Cabinet IDC, les principaux défis des DSI marocains ont été identifiés comme suite :

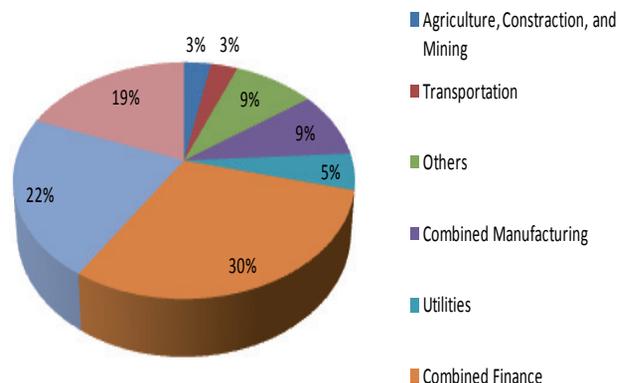


Qui dépense quoi ?

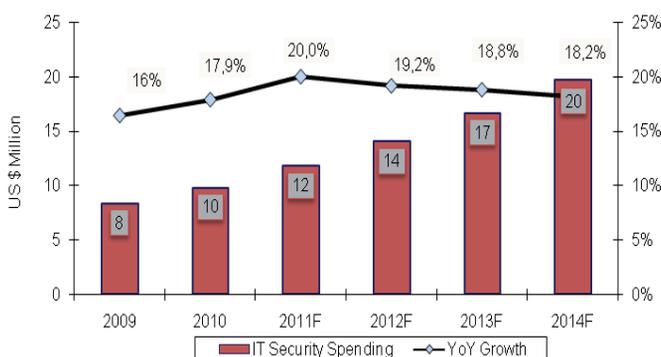
Services IT :

En termes de dépense par secteur vertical, le secteur financier est le plus grand investisseur en services IT au Maroc avec \$47.23million de dépenses, ce qui représente une part de marché de 22,1%. Le secteur public est en deuxième position avec une part de marché de 20,7%, et un montant d'investissement dans les services IT qui s'élève à \$44,21 millions. En 2009, le secteur des télécoms à fait des investissements en services IT de l'ordre de \$43,49 millions, ce qui représente une part de marché de 20,4%. Matériel informatiques (PC portables, ordinateurs, serveurs, imprimantes...)

Breakdown by vertical (IDC 2010 Data)



Total des investissements IT- logiciel, Maroc



Communication unifiée chez les PME : Quelles sont les tendances actuelles du marché marocain ?



IDC définit la messagerie unifiée en tant que plateforme d'infrastructure logicielle qui consolide le répertoire de l'entreprise, ainsi que la gestion des communications à travers un ensemble d'applications, notamment:

- La gestion avancée de la téléphonie IP:
 - Web, audio et videoconférencing
 - Messagerie Instantanée

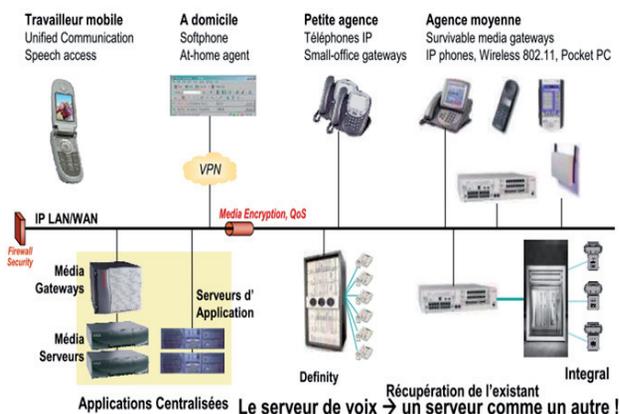
Ces fonctionnalités sont accessibles via les ordinateurs de bureau et les appareils mobiles. Les solutions de communications unifiées sont conçus pour fournir un moyen de gérer et soutenir l'ensemble des différents types de communications et d'échange IP.

Les trois principales sources de fonctionnalités de communications unifiées sont:

- Les environnements collaboratifs intégrés, e.g. Microsoft Exchange /Lotus Notes
- Les prestataires de services.
- Équipement et réseaux IP PBX.

Applications de Communications unifiées :

Téléphonie, Centre de Contact, Messagerie...

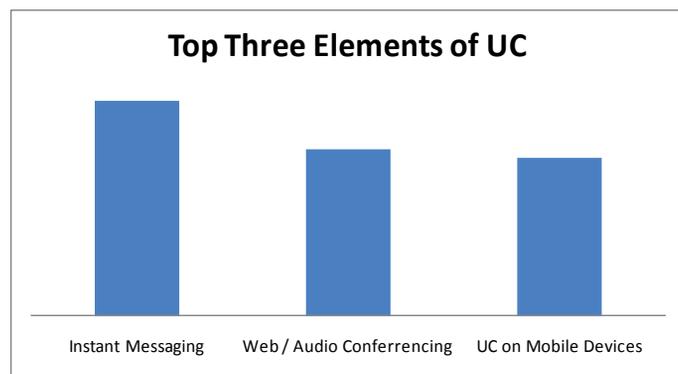


Tendances de l'adoption de la communication unifiée

Lors d'une récente enquête que IDC avait menée auprès des cadres supérieurs, DSI et IT managers, plusieurs ont exprimé les défis suivants :

- **Mobilité vs Sécurité:** Pour commencer, nous observons que, bien que les entreprises veuillent développer leurs stratégies de mobilité d'entreprise, ils sont encore confrontés à des questions relatives à la sécurité des données etc.
- **Peer-to-Peer vs CU:** En outre, la plupart des entreprises n'ont toujours pas une politique forte sur l'activation de communications unifiées ou d'autres solutions pour rationaliser le travail des collaborateurs - la plupart des entreprises se trouvent encore tributaire de peer-to-peer individuelle.
- **Entreprises vs appareils personnels:** Nous observons aussi - plus que jamais - que les employés veulent intégrer leurs applications professionnelles dans les dispositifs et terminaux de l'entreprise tel que les Smartphones ... Les entreprises se retrouvent sous pression pour permettre à ces aspects.
- **Investissement et optimisation:** Une autre question importante que les gestionnaires trouvent difficile de répondre est de savoir comment assurer la pérennité de l'infrastructure informatique et de stratégie informatique globale de leur entreprise face à la réduction des budgets - une nouvelle technologie devient disponible tous les jours ce qui rend leurs systèmes existants obsolètes donc la question est « les technologies à adopter qui ont la plus longue durée de vie et qui ont le moins d'impact sur les fonds »

Tendances d'adoption de la communication unifiée :



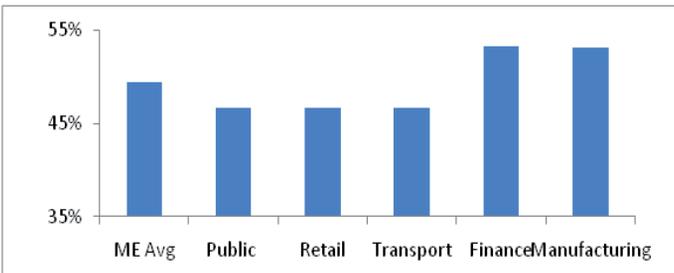
IDC source : Le tableau illustre les 3 principaux éléments de la CU les plus répondus

Les trois principaux éléments de la CU les plus répondus sont :

1. La messagerie instantanée est l'élément le plus communément adoptée dans les entreprises.
2. Conferencing (voix et Web) gagne du terrain - en particulier dans le secteur public.
3. L'intégration de solutions de communications unifiées sur les appareils mobiles est le facteur le plus observé parmi les entreprises de taille moyenne .

Tendances Adoption UC dans tous les segments entreprise

Tout en ayant un regard plus profond sur la façon dont les entreprises perçoivent les diverses communications unifiées, nous avons trouvé les tendances d'adoption plus ou moins similaires dans toutes les tailles des entreprises. De plus, nous avons observé que les petites entreprises sont plus intéressées par l'offre de communications unifiées de base comme la messagerie instantanée. Tout en regardant un segment de l'industrie différente, nous nous rendons compte que les secteurs des finances et de fabrication semblent être un peu en avance sur les autres dans leur propension à adopter des CU.



Éléments les plus répondus de solutions de communications unifiées :

L'élément le plus commun de communications unifiées auprès des entreprises est certainement d'adopter la messagerie instantanée : plus de la moitié des entreprises avec qui nous avons parlé utilisent une des solutions de messagerie instantanée d'entreprise - comme Microsoft Messenger / Communicator, IBM Sametime etc sans compter les entreprises et les salariés utilisant de messageries instantanées privées tels que privés GTalk / Yahoo! Messenger ou d'autres programmes tels que Skype.

Un autre grand élément de communications unifiées que nous avons rencontré a été la vidéo conférence - de la voix - et sur le Web conférence qui a une part dominante ici - mais la conférence Web commence à gagner du terrain auprès des entreprises.

Un autre aspect qui semble générer beaucoup d'intérêt auprès des entreprises est certainement des solutions de communication unifiée sur les appareils mobiles qui passe de l'intégration des messageries sur les mobiles et Smartphones, aux plus complexes, tel que visioconférence.

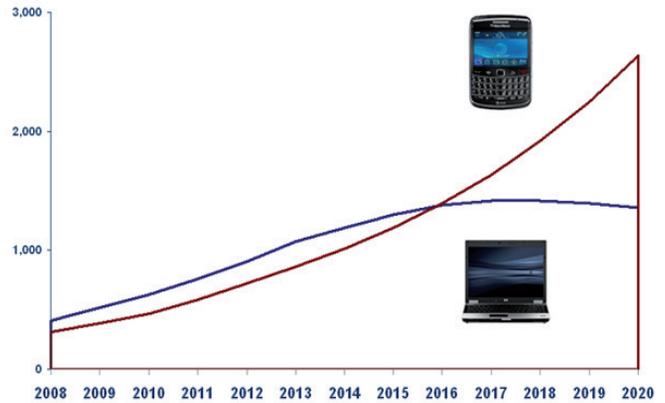
Les entreprises de taille moyenne (de 250 à moins d'un mille salariés) semblent être un segment en forte croissance pour cette catégorie de solution.

Conclusion - Recommandations pour les utilisateurs finaux :

- Développer une stratégie d'adoption claire:
- Quels sont vos objectifs?
 - Concentrez-vous d'abord sur les employés / processus, puis sur les systèmes qui vont répondre à vos exigences.
- Le prestataire de service est un partenaire:
- Coût ne devrait pas être le facteur numéro 1.
 - Demandez des études de cas.

Application de mobilité

Le graphe suivant montre les Pc Portables et Smart Phones utilisés (M) et leur croissance, le futur sera MOBILITE



Aujourd'hui :

- 1 billion d'utilisateurs d'internet mobile dont 500.000 utilisent déjà des applications mobiles
- 50 millions de serveurs installés dont la moitié est virtuelle
- 700 millions de réseaux sociaux
- 630 millions de pc portables utilisés et 80 millions de notebook
- 7 billions d'appareils de communication dont 5 billions ne sont pas des ordinateurs



1 billion mobile Internet users; 500,000 mobile phone apps



50 million servers in place, but more than half virtual



700 million social networkers; "socialytic" apps



20 million smart meters in US, 25% of US with EMR



630 million laptops in place; 80 million netbooks



7 billion communicating devices in place, 5 billion not computers

Le marché des tablettes :

IDC définit les tablettes média comme des appareils de type tablette d'une taille de 7-12 pouces avec un affichage couleur. Elles se basent actuellement sur des processeurs ARM et exécutent des systèmes d'exploitation légers tels que l'OS iPhone d'Apple et l'OS Google Android. Cela les distingue des tablettes PC, qui sont basées, elles, sur des processeurs x86 et qui exécutent la totalité du système d'exploitation des PC.

Poussé par le succès sans précédent de l'iPad d'Apple, Les tablettes médias continuent de connaître une demande

importante et un élan non seulement susceptible d'être maintenue, mais accéléré cette année, IDC projette plus de 22 millions de tablettes médias qui ont été livrés en 2011 à travers la région EMEA.

Suite à l'absorption stellaire d'Apple l'an dernier iPad avec le vendeur à vendre près de 5 millions d'unités dans la zone EMEA et l'expansion du marché qui devrait se poursuivre cette année en termes d'offre de produits de tous les vendeurs sur le marché, la demande pour les tablettes médias devrait être encore renforcée en 2012.

Cette adoption se poursuivra sans relâche en Europe occidentale avec l'absorption continue dans tous les pays clés, notamment au Royaume-Uni, la France et l'Allemagne, et tout les autres pays où l'iPad et autres produits sont disponibles, alors que la demande augmentera progressivement dans les Europe centrale et orientale et Moyen-Orient et en Afrique (CEMA) tandis que les produits deviennent disponibles et d'ajouter des volumes supplémentaires.

« IDC a prévu que le marché des Tablettes Media EMEA va tripler en 2011 pour atteindre 22 millions d'unités ».

Tendances: L'impression Nomade

Les entreprises, notamment de moyenne et de petite taille sont à la recherche de solutions informatiques à la fois intégrées et flexibles, répondant aux exigences de mobilité imposées par le contexte actuel du business. La montée des solutions dites "virtuelles" ou "sur les nuages" est la parfaite illustration de cette tendance.

D'après une enquête IDC auprès des entreprises de divers secteurs dans la région EMEA (Europe Moyen-Orient Afrique), 75% des employés consacreront 75% de leur temps de travail sur un appareil mobile ou en mode distant d'ici 2013. Ces employés sont souvent des commerciaux et des consultants en déplacement ou des employés nomades travaillant sur plusieurs chantiers.

La possibilité d'imprimer n'importe où et de n'importe quel appareil est donc aujourd'hui une véritable attente. Aussi les nouvelles solutions d'impression offrent un certain confort, tout en permettant des économies potentielles sur les installations informatiques.

Différentes solutions d'impression mobile

La mobilité des impressions offre des avantages réels pour les organisations, notamment la réduction des coûts grâce à l'économie de papier et de toner et la hausse de la productivité des employés, en rendant la capacité d'imprimer flexible et faisable via tout type d'appareil connecté.

A ce propos, Google s'est distingué comme un pionnier, en offrant aux particuliers le service d'impression via internet. Après, les offres des autres constructeurs se sont multipliées, en offrant la possibilité d'imprimer tout type de document à distance en l'envoyant à l'adresse email associée à l'imprimante et ce de n'importe quel périphériques connecté à internet (PC, tablettes ou Smartphone). Certains même

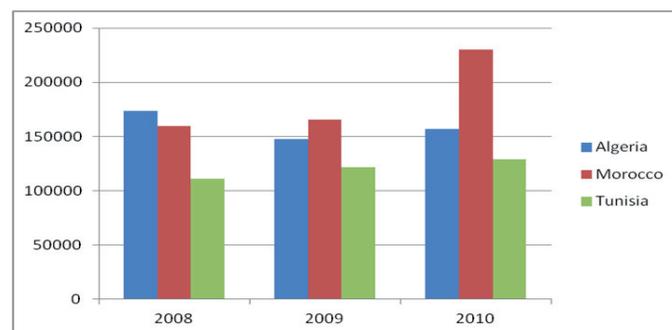
sont allés jusqu'à inclure l'option de stockage des fichiers et de livraison programmée des documents selon la destination et la fréquence souhaitée.

Toutefois, à côté des avantages réels de la mobilité des impressions, certains utilisateurs restent sceptiques, notamment par rapport à la sécurité des documents, dont le risque de perte ou de fuite de données sensible reste élevé dans le mode nomade. C'est aussi un challenge auquel les différents acteurs devraient répondre s'ils veulent s'imposer dans ce marché à très fort potentiel.

Benchmark : Où se positionne le Maroc par rapport à ses voisins ?

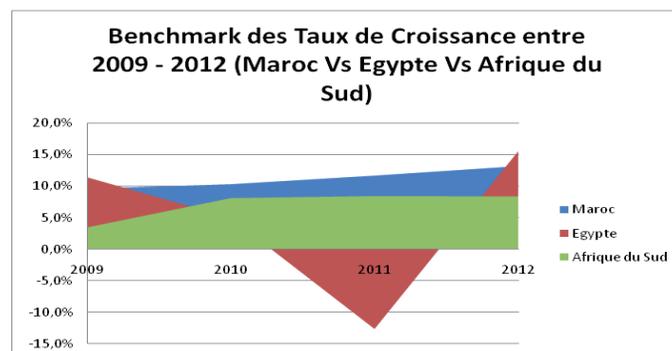
Benchmark du marché des imprimantes et périphériques par pays d'Afrique du Nord entre 2008 et 2010

Le Maroc a été le plus actif dans le déploiement des TIC grâce à la réalisation d'un effet domino à travers le programme Maroc Numérique, alors que l'Algérie libérée des budgets publics importants pour l'équipement informatique. Tunisie, quant à lui, était davantage motivée par le côté le contenu et a développé une vision à long terme pour une société basée sur la connaissance et l'économie. Toutes ces initiatives devraient contribuer à stimuler IT de la région de marché au cours des prochaines années.



Benchmark du marché des services IT par pays 2009-2012

Entre les trois marchés de services IT comparés, le marché Marocain montre le taux de croissance le plus stable, avec une moyenne de 11,2% entre 2009 et 2012. Le marché égyptien va connaître une contraction considérable en 2011 en raison de la situation politique, mais ce marché devrait croître à partir de 2012. Le marché Sud-Africain, étant plus développé, montre un taux de croissance plus modeste de 7,1% durant la même période.



Sage participe au IT Manager Forum « Smart IT Buyer »

et partage avec les DSI des grandes entreprises tunisiennes comment
Réussir l'Achat Intelligent d'une Solution de Gestion?



Tunis, le 15 décembre 2011. Sage participe au IT Manager Forum 2011 sous le thème : Smart IT Buyer (achats TI intelligents). Ce forum est le rendez-vous des Directeurs de systèmes d'information et des experts en technologies de l'information afin de présenter les bonnes pratiques en termes d'achat IT.

Durant une demi-journée, plusieurs ateliers et tables rondes seront animés pour discuter des défis des DSI d'allier technologie et budget.

Dans l'espace exposition, Sage présentera la solution idéale pour une Direction Financière nouvelle génération: Sage 1000 FRP

Sage 1000 FRP (Financial Resource Planning) réunit toutes les fonctions métiers expertes indispensables à une vision globale de l'activité financière des moyennes et grandes entreprises grâce à ses divers modules (comptabilité, logistique & distribution, immobilisation, trésorerie, recouvrement, consolidation...) et permet de :

- Piloter l'activité à 360°
- Faciliter la production de l'information
- Garantir la fiabilité des données
- Anticiper les risques et intégrer les évolutions réglementaires
- Renforcer la collaboration et l'efficacité des équipes

Et pour accompagner les DSI des grandes entreprises tunisiennes, Mr

Charaf HAMZAOUI, Directeur Commercial Channel & Business Development partage quelques conseils pour « Réussir l'Achat Intelligent d'une solution de gestion » :

1. Quels sont les aspects à prendre en compte lors de l'achat d'une solution de gestion ?

« Tous ceux qui ont implémenté une solution de gestion ou sont en cours de réflexion pour s'en doter se sont intéressés de près aux trois éléments de base suivants : Couverture fonctionnelle, simplicité d'utilisation et le Coût Total de Possession (TCO). La couverture fonctionnelle et la simplicité d'utilisation relèvent tous deux du volet technologique quand le TCO, lui, part au-delà du périmètre SI/utilisateur pour toucher la finance, le management et même le commercial et le marketing et à en affecter la rentabilité et l'efficacité. »

2. Pouvez-vous nous donner quelques bonnes pratiques pour l'achat intelligent des solutions de gestion?

En amont, il faut préparer une bonne définition du périmètre fonctionnel et s'assurer de l'adéquation de la solution à sélectionner avec les besoins recensés auprès des utilisateurs. Lors du choix de la solution, il faut prendre en considération – en plus du point précédent – l'écosystème Editeur, la présence locale, le support ainsi que l'accompagnement de son réseau d'intégrateurs.

L'intégrateur, en tant qu'acteur majeur, devrait faire l'objet d'une attention particulière quant à sa capacité de déployer la solution convenablement. Une attestation de l'éditeur, des certifications de ses ressources sur la solution, des références clients à visiter, sont autant d'éléments qui permettront une évaluation réussie.

Le fait d'adopter une démarche projet progressive peut s'avérer très pertinent sur des projets à périmètre fonctionnel assez important. Il est également important d'impliquer les utilisateurs lors du choix de la solution. Ce sont autant d'éléments qui conditionnent la réussite de ce genre de projets...

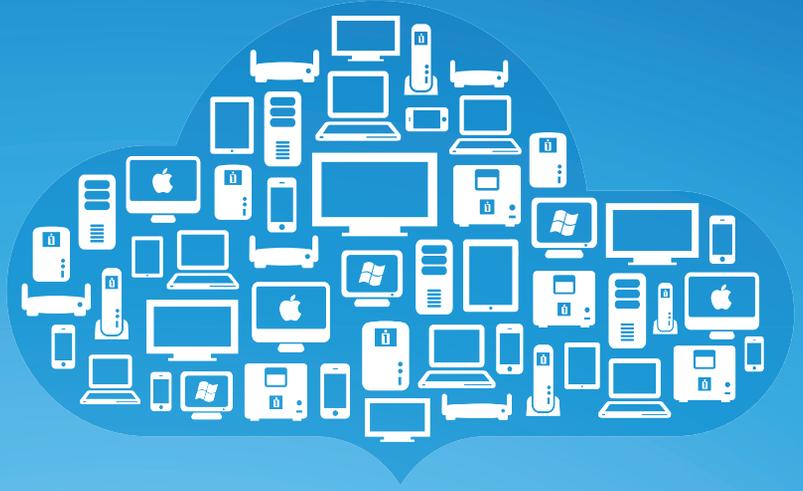
3. Comment optimiser son budget pour l'achat des solutions de gestion ?

Lors de l'évaluation du coût, il faudra prendre en considération les 3 composantes majeures:

les coûts immédiats (licences, matériel...), les coûts latents (maintenance, évolutions...) et enfin les bénéfices (optimisation des processus, gains financiers...).

A propos de Sage

Sage conçoit, édite et commercialise des logiciels de gestion d'entreprise et des services associés pour accroître leur performance. Afin de garantir une gestion en toute sérénité à ses 6,3 millions de clients dans le monde, Sage s'appuie sur l'expertise de ses 13 400 salariés, sur son réseau de 30 000 partenaires revendeurs et sur plus de 40 000 experts comptables, prescripteurs de ses solutions. Sage propose des produits et services en adéquation avec les différentes fonctions de l'entreprise et avec le niveau de développement des organisations. Grâce à ses investissements en R&D et une bonne veille réglementaire, Sage anticipe les évolutions légales, fiscales et technologiques pour assurer à ses clients un haut niveau de service et d'assistance. En 2010, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 1,640 Md€ au niveau mondial. Au Maghreb, Sage est installé au Maroc et rayonne en Tunisie, compte 50 collaborateurs qui animent plus de 10000 clients, 40 000 utilisateurs et un réseau de 125 partenaires agréés. ■



Iomega Personal Cloud

www.iomega-personal-cloud.com



**A partir de
3 900 Dirham HT**

CONNEXION

FAIRE DU CLOUD COMPUTING UNE REALITÉ



- Technologie révolutionnaire de protection et de partage de données
- Téléchargez et partagez des fichiers entre des ordinateurs PC et Mac lorsque vous êtes en déplacement
- Copiez des fichiers entre des périphériques iomega, comme s'il s'agissait d'un réseau local
- Invitez jusqu'à 250 membres dans votre Personal Cloud
- Chiffrement et protection par mot de passe inclus pour empêcher l'accès des utilisateurs non autorisés
- Aucun frais mensuel de stockage ou de service après-vente, JAMAIS !
- Inclus sur les nouveaux périphériques de stockage de bureau iomega Home Media et StorCenter Network
- Accéder à distance à vos fichiers depuis votre iPad® ou votre iPhone® avec iomega Link

iomega LINK

MEDIA STORE[™]
INFORMATIQUE

Disponible chez MEDIA STORE
Tel: 0212 52 86 55 11 - Email: mediastore@mediastore.ma

Les DSI n'ont pas toujours su anticiper les risques liés à la « consumérisation » de l'informatique

Les deux tiers des responsables informatiques ont conscience des risques mais peu d'entre eux ont mis en place des mesures dédiées pour gérer ce phénomène. Tel est le premier résultat de l'étude menée pour le compte d'Absolute Software, spécialiste des logiciels et services de gestion et de sécurisation des ordinateurs et des appareils mobiles. Les deux tiers (64%) des responsables informatiques européens et des Directeurs des Systèmes d'Information (DSI) verraient d'un mauvais œil l'intégration d'appareils mobiles personnels au sein de leur entreprise en raison des risques de sécurité encourus. Ils sont pourtant près de la moitié (49%) à considérer que cela est nécessaire au futur de leur entreprise notamment pour répondre au besoin de réactivité demandé par leurs clients.

Les résultats présentés sont issus d'une étude menée par Coleman Parkes, un cabinet de recherche indépendant spécialisé dans les données IT, et commandée par Absolute Software. 300 DSI et responsables informatiques de différents secteurs ont été interrogés en France, en Allemagne et au Royaume-Uni.

«De plus en plus de salariés souhaitent pouvoir utiliser leurs appareils personnels pour des besoins professionnels, que ce soit pour accéder au réseau de l'entreprise ou encore à leurs emails via leur Smartphone ou aux données de l'entreprise via leur tablette par exemple.» explique John Livingston, CEO d'Absolute Software. «Cependant, répertorier, gérer et sécuriser ces appareils personnels hébergés sur des plateformes d'exploitation différentes représente un défi de taille pour les départements informatiques. Il est donc normal que les DSI expriment des réserves quant à l'intégration de ces équipements au sein de leur entreprise.»

Ce qui est plus surprenant, c'est que malgré cette appréhension affichée, il ressort de cette étude que le contenu se trouvant sur les équipements personnels et professionnels n'est que très rarement

soumis à un règlement ou contrôlé. Dans la majeure partie des entreprises, ce sont les employés qui sont considérés comme responsables du contenu qui se trouve sur ces équipements. Pourtant, de plus en plus en Europe, des directives tiennent les entreprises pour responsables en cas de perte ou de fuite de données.

Une entreprise sur six interdit totalement les appareils personnels

31% des entreprises européennes interrogées confient donc la responsabilité du contenu qui se trouve sur les appareils mobiles professionnels aux employés et 41% considèrent qu'ils sont responsables du contenu se trouvant sur les équipements personnels utilisés à des fins



professionnelles. Pour les entreprises qui contrôlent le contenu utilisé entre leurs murs, la responsabilité est généralement attribuée aux managers directs ou au responsable risque, au spécialiste en conformité ou aux départements informatiques. 18% des entreprises européennes (28% des entreprises françaises !) n'ont pas mis en place de politique dédiée pour gérer l'utilisation des mobiles personnels pour accéder aux informations de l'entreprise.

« Les entreprises doivent bien sûr protéger le droit à la vie privée des employés, cependant il est impératif que leurs données ou celles concernant leurs clients soient protégées quel que soit l'équipement utilisé. Les départements informatiques doivent être capables de gérer et contrôler le contenu auquel les

employés peuvent accéder via leurs appareils mobiles personnels. La possibilité de mettre en place des paramètres d'accès, de stockage et de partage des informations confidentielles est indispensable à la protection et à la sécurité de l'entreprise.» poursuit John Livingston.

À l'extrême inverse, l'étude met en lumière que 15% des entreprises interrogées ont mis en place des interdictions totales d'utilisation des appareils personnels dans les murs de l'entreprise (21% en France). Or, cette méthode n'exclut en rien les risques de sécurité et cela peut même générer une grande frustration parmi les employés qui souhaitent une plus grande flexibilité dans leur façon de travailler. Ces entreprises peuvent alors courir le risque de voir leurs employés outrepasser ces interdictions et accéder au réseau de l'entreprise sans une protection adaptée.

Une solution de sécurisation signée Absolute Software

Absolute Software a récemment lancé sa dernière solution de gestion et de sécurisation des appareils mobiles afin d'apporter une réponse efficace aux problématiques de gestion et de sécurisation. À partir de la plateforme unifiée Absolute Manage 6.0, les responsables informatiques peuvent gérer tous les équipements mobiles Mac, PC, Android ou fonctionnant sous iOS en automatisant les processus informatiques comme la distribution des logiciels, la gestion des patches ou encore les opérations d'inventaires.

Absolute Manage 6.0 inclut également Absolute Safe, une nouvelle application de contrôle des documents pour les appareils fonctionnant sous iOS. Cette fonctionnalité permet de donner accès aux employés à des documents de l'entreprise mais qu'ils ne pourront ni imprimer, ni copier, ni partager. Les responsables informatiques peuvent également bloquer l'accès au réseau pendant une durée prédéfinie ou limiter totalement l'accès à un document. ■

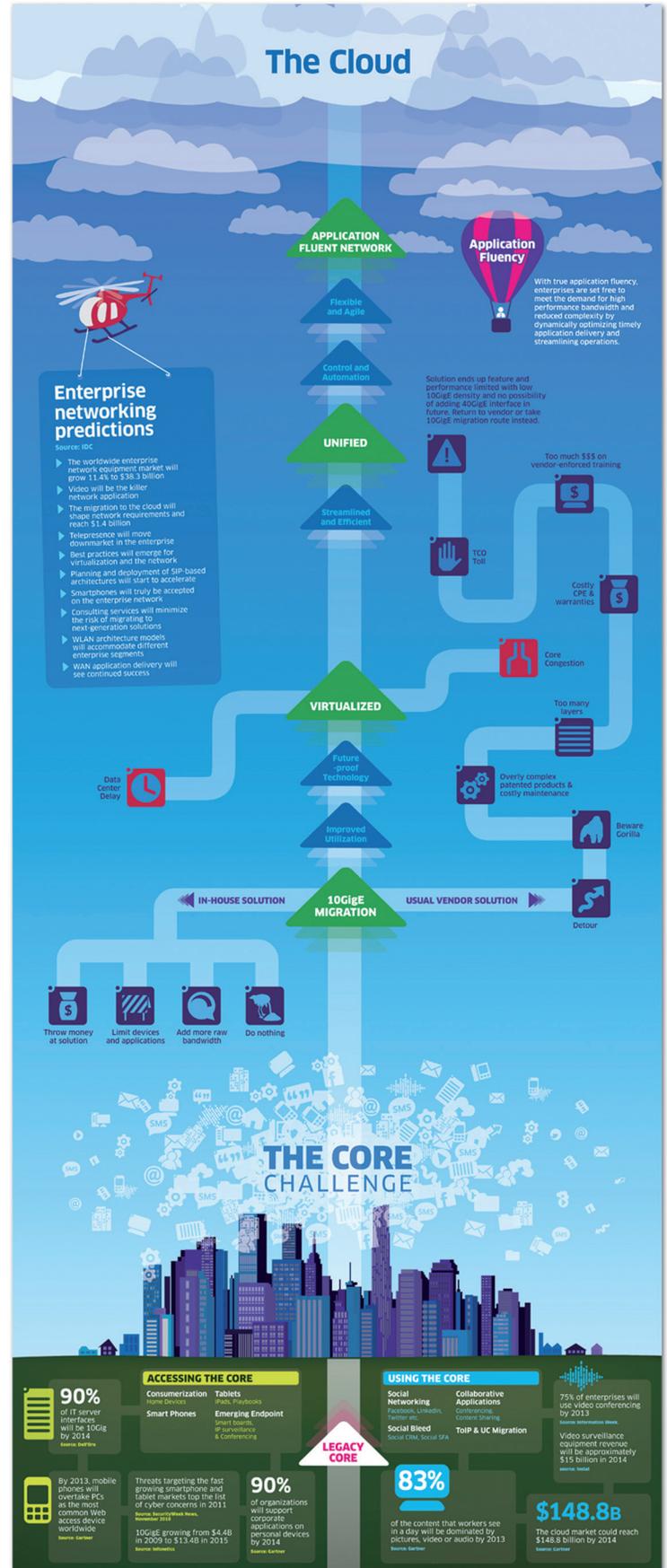
10GigE : LE PROCHAIN GRAND DÉFI DU CŒUR DE RÉSEAU (« THE CORE CHALLENGE »)

ÊTES-VOUS PRÊT À LE RELEVER ?

Le cœur de votre réseau, vos ressources et votre budget subissent une pression permanente en raison des demandes incessantes de nouvelles applications, de terminaux intelligents et de cloud computing. Pour que vous puissiez répondre aux nouvelles exigences en termes de bande passante générées par ces demandes, associées à la consolidation et à la virtualisation, la migration vers la commutation 10GigE est inévitable.

Mais comment augmenter la puissance de votre cœur de réseau convergé tout en réduisant les coûts ? Très simple. Passez au commutateur 10GigE leader de sa classe, l'OmniSwitch 6900 d'Alcatel-Lucent. Vous pourrez alors :

- relever les six principaux défis des réseaux de votre entreprise ;
- développer un réseau simplifié, résilient et sécurisé, qui augmente l'agilité de votre entreprise et rationalise les opérations informatiques ;
- adopter l'approche " Application Fluent Network " afin de bénéficier des avantages en termes de coût et de performances sur le long terme et d'optimiser la mise en place des applications sur votre réseau.



Entretien avec Mr. Larbi Berrada, Country Manager DELL Emerging Markets



M. Larbi Berrada
Country Manager Dell Emerging Markets.

“ Dell est passé vers cette nouvelle stratégie qui permet aux clients d’aller au-delà de la simple maintenance et de dépenser davantage de leur budget informatique sur l’innovation et la croissance de leur organisation. Et cette nouvelle stratégie a commencé à donner ses fruits. ”

1- Pouvez-vous nous parler de DELL Maroc ?

- Depuis plus de 26 ans, Dell a joué un rôle crucial dans la transformation de l’informatique en rendant l’accès à la technologie plus abordable et plus large partout dans le monde. Actuellement, l’industrie technologique est à un point de changement décisif qui redéfinira les types de produits et de services que les consommateurs demanderont à leurs fournisseurs de technologie y compris la virtualisation et le Cloud Computing.

Dell est présente au Maroc à travers deux divisions : Dell Emerging Market qui gère les activités de Dell au Maroc (Produits et solutions informatiques). Cette division est un hub pour Dell sur la région Afrique du Nord et de l’Ouest. La seconde division est Dell Business Center. Ce dernier offre plusieurs activités à des clients internationaux : ventes,

Service client, Support Technique, traitement des commandes, services financiers... Dell Business Center est le plus grand business center de Dell sur toute la région Europe, Moyent-Orient et Afrique.

2- Les grandes entreprises comme IBM, DELL, HP et Bull ont changé leur stratégie ses dernières années pour se concentrer sur la partie service, pensez-vous que vous avez fait le bon choix? Allez-vous garder cette même stratégie pour les années à venir ?

- Dans la nouvelle ère virtuelle que connaît le monde actuellement, la technologie et le monde des affaires sont inextricablement liés. Les gagnants de cette ère seront ceux qui opteront pour la simplification, la standardisation et l’automatisation de leur infrastructure pour que l’organisation passe plus de temps à gérer son business plutôt que de gérer la technologie. Dell aide ses

clients en leur offrant des solutions ouvertes, simultanément efficaces et abordables.

Dell est passé vers cette nouvelle stratégie qui permet aux clients d’aller au-delà de la simple maintenance et de dépenser davantage de leur budget informatique sur l’innovation et la croissance de leur organisation. Et cette nouvelle stratégie a commencé à donner ses fruits.

3- Quels genres de Service offre DELL à ses clients au Maroc ?

En 2009, Dell a racheté Perot Systems et systématiquement créé Dell Services. Cela a augmenté considérablement la capacité de couvrir tous les besoins de notre clientèle. Notre approche est flexible, par rapport à d’autres sociétés. Dell ne prescrit pas une approche prédéterminée. Dell continue à développer et à optimiser ses capacités et ses ressources dans les

Libérez le potentiel de votre entreprise avec Dell



Qui aujourd'hui ne souhaite pas bénéficier du maximum au meilleur prix ?

C'est ce qu'offre le serveur Dell™ PowerEdge™ M910. Lors de tests, ce serveur lame évolutif a atteint presque deux fois les performances* d'un de ses concurrents de premier plan. En outre, sa grande efficacité énergétique, sa gestion avancée des systèmes et ses autres fonctionnalités permettent de réduire votre coût total de possession.

Si vous devez exécuter des applications exigeantes en mémoire et que vous souhaitez bénéficier d'excellentes performances et d'un coût total de possession réduit, ne cherchez pas plus loin.



Serveurs lames PowerEdge



Le pouvoir d'en faire plus



Votre premier serveur, votre prochain serveur ou le développement de votre datacenter : quels que soient les besoins de votre entreprise, **trouvez votre solution avec Dell.**

Rendez-vous à l'adresse yourdellsolution.com/ma pour en savoir plus

*Comparatif des fonctionnalités entre les serveurs lames Dell PowerEdge M910 et HP ProLiant BL685c G7, livre blanc technique Dell, mars 2011.

© 2011 Dell Products. Dell, le logo Dell et PowerEdge sont des marques ou des marques déposées de Dell Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays. Intel, Intel Inside, le logo Intel et Xeon sont des marques ou des marques déposées d'Intel Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. D'autres marques et noms de produits peuvent apparaître dans ce document en référence à des produits tiers (tels que des systèmes d'exploitation et des logiciels) inclus avec les produits proposés par Dell et à des entités revendiquant la propriété de ces marques et noms de produits. Dell renonce à tout droit de propriété sur les marques et noms de produits autres que les siens. Dell Corporation Ltd, Dell House, The Boulevard, Cain Road, Bracknell, Berkshire, RG12 1LF, Royaume-Uni.



**Powerful.
Intelligent.**



services informatiques pour soutenir la dynamique de l'ère virtuelle. Nous avons 60 centres de support technique, 7 centres globaux pour les commandes et 43 000 membres dans environ 90 pays, offrant une suite complète de services informatiques et de conseil aux entreprises.

4- Qu'est-ce qui distingue DELL des autres prestataires et qui lui permet de conserver la confiance des clients ?

La demande accrue pour les serveurs, les solutions de stockage et les services de Dell reflète la préférence croissante pour les solutions et services efficaces, abordables et flexibles de Dell.

Notre focus est d'offrir à nos clients des systèmes ouverts, efficaces, abordables et assez souples pour couvrir les besoins des grandes entreprises, les institutions publiques et les moyennes entreprises. Ce focus est le fil conducteur de notre stratégie qui nous permet d'avoir une offre à haute valeur ajoutée. Nos dernières acquisitions ont également joué un rôle important dans la préparation de notre business à connaître un succès à long terme. En outre, nous disposons actuellement du meilleur portefeuille des solutions informatiques de toute l'histoire de Dell et nous sommes bien positionnés pour continuer à offrir de la valeur à nos clients et investisseurs.

5- Où se trouve la force de Dell dans l'espace de Cloud Computing?

- Nous avons un bon aperçu des défis uniques des environnements informatiques et ce qu'il faut pour concevoir, construire et déployer des solutions de Cloud Computing hautement efficaces - que ce soit pour une multinationale ou une petite ou moyenne entreprise. Et nous avons le savoir et l'expertise pour gérer les solutions du Cloud de chaque entreprise pour une performance et une efficacité maximales.

Aussi, la gestion informatique Dell des logiciels comme services (SaaS) a plus de 10000 utilisateurs et plus de 6 millions de mail box et terminaux sous gestion, faisant de Dell l'un des plus importants fournisseurs des services SaaS dans le monde.

En d'autres termes, Dell aide ses clients à :

- Assurer un retour sur investissement rapide. Nos clients peuvent obtenir des résultats plus rapidement avec des solutions évolutives, efficaces et flexibles de l'écosystème des partenaires Dell pour le Cloud.

“ Le marché va continuer à relever des défis en 2012, reflétant le climat économique actuel et l'incertitude sur l'euro. ”

- Simplifier le Cloud. Avec un guichet unique de Dell, nos clients peuvent obtenir des solutions Cloud optimisées et soutenues par un service coordonné de support Dell.

- Eliminer les improbabilités. Dell fournit des architectures de référence pour le déploiement de solutions de Cloud optimisées et créées avec des produits de partenaires certifiés.

- Trouver des solutions certifiées. Dell et ses partenaires Cloud opèrent pour s'assurer que le matériel Dell spécifique et les combinaisons de logiciels partenaires ont été testées et sont optimisées pour les travaux de nos clients.

- Consolider les applications d'entreprise sur une seule grille de base de données pour permettre une évolutivité accrue.

6- Quelles sont vos prévisions concernant vos technologies/solutions pour l'année prochaine?

- Nous continuerons à offrir des systèmes ouverts, efficaces et abordables et suffisamment souples pour répondre aux besoins des grandes entreprises, institutions publiques et entreprises de taille moyenne. Aussi, nous continuerons à transformer nos activités par de nouvelles acquisitions et en développant nos propres technologies pour offrir à nos clients des solutions qui les aident à réduire la complexité et les coûts de gestion informatique.

Le marché va continuer à relever des défis en 2012, reflétant le climat économique actuel et l'incertitude sur l'euro. Nous prédisons que les clients tenteront de faire des économies sur l'informatique et opteront pour des solutions rentables, comme la virtualisation et le Cloud Computing. ■

Bilan 2011 du Green IT Marocain

Il y a un an, si nous avions eu à nous projeter sur les réalisations en matière des systèmes d'information éco-responsables des 12 mois suivants, nous aurions parlé de très bonnes perspectives de croissance. Principalement pour trois raisons. Tout d'abord, le regain d'intérêt pour les entreprises des politiques de DD (Développement Durable) et de RSE (Responsabilité Sociales des Entreprises) comme en atteste le label RSE de la CGEM par exemple ou le nombre d'entreprises marocaines nouvellement certifiées dans la série de normes environnementales ISO 14000. Ensuite parce que la crise s'éternisant, toutes les initiatives visant à réduire les coûts opérationnels inclus ceux de fourniture énergétique, ont le vent en poupe. Enfin parce que les solutions Green IT ont aujourd'hui atteint l'âge de la maturité.

Alors que cette année 2011 s'achève, le bilan est plutôt positif... avec quelques bémols.

Au titre des succès, les projets. Les projets de virtualisation d'infrastructure s'enchaînent. Il n'est pratiquement plus de nouvelle implantation ou de remplacement de fermes de serveurs n'ayant recours à la virtualisation. Même si la quasi totalité concerne tout comme l'année dernière le stockage et surtout les serveurs, le poste de travail commence à intéresser les DSI des grandes entreprises: Maroc Telecom, Huawei ou Bank El Maghreb pour n'en citer que quelques unes. Contrairement aux serveurs, la virtualisation du poste de travail aura un impact fort sur le mode de travail des utilisateurs finaux.

Vient ensuite la gestion énergétique où 2011 a vu le passage d'une gestion passive d'arrêt / démarrage des machines

à des outils extrêmement élaborés de surveillance, analyse et contrôle de la facture électrique comme la plateforme testée par l'opérateur de télécommunication Meditel.

La dématérialisation n'est pas en reste et l'exemple le plus marquant est sans conteste le programme e-gouvernement qui n'est certes pas encore achevé mais qui permet déjà aux citoyens et aux entreprises non seulement de s'informer mais aussi d'accomplir certaines démarches administratives sans avoir à se déplacer et sans gaspillage inutile de



papier. Mais n'oublions pas non plus l'important travail de rationalisation des achats et de fonctionnement d'imprimantes multifonctions effectué par de nombreuses entreprises petites et moyennes et la généralisation d'outils intranet à destination des utilisateurs internes des sociétés. Avec à la clé, économies et préservation de l'environnement.

À côté de ces succès stories, la star annoncée du Green IT, le Cloud Computing n'a pas eu le succès annoncé. Les grandes entreprises s'en méfient pour des raisons de contrôle et de sécurité. La table ronde des DSI qui s'est tenue au dernier salon Med-IT l'a bien montré. Ils estiment également que leurs datacenters centralisés fournissent déjà du Cloud Computing privé à leurs utilisateurs, ce en quoi ils ont tort car une entreprise

utilisatrice n'atteindra jamais le niveau de versatilité et de flexibilité qui est au centre de l'activité d'un fournisseur de Cloud public. Seules les PME qui n'ont pas toujours les mêmes préoccupations sécuritaires ni la même inertie interne au changement y trouvent un moyen extrêmement bon marché de s'équiper en infrastructure, applications et solutions informatiques. À moins d'une clarification des environnements techniques et légaux et sans de nouvelles offres encore plus performantes techniquement et économiquement, il y a fort à parier que 2012 au Maroc verra sans doute une croissance certes non négligeable mais rien de semblable à la révolution annoncée.

La vraie déception est en fait le constat que si les techniques Green IT se généralisent, le Green IT en tant que discipline à part entière ne s'impose pas. Contrairement à la RSE ou au DD qu'on trouve de plus en plus au sein des directions générales, le Green IT est encore considéré comme une initiative technique réservée aux techniciens et en dehors du radar de la stratégie de l'entreprise. Il n'est pas rare que des cadres dirigeants en charge de RSE ou de DD ignorent totalement le sens même des éco-TIC. Dans l'esprit de la majorité des entreprises, le Green IT en tant que tel n'est pas assez vendeur.

Le challenge 2012 des fournisseurs de solutions et des DSI en interne sera probablement celui-là: faire la preuve que le Green IT est un levier important de la création de valeur et qu'il mérite une attention accrue de la part de ceux qui président aux destinées des entreprises et organisations marocaines.

L'environnement économique en 2012 y sera aussi sinon encore plus favorable qu'en 2011. ■

Les dirigeants d'entreprise redoutent de devenir les otages des technologies

Selon le dernier rapport en date de l'Economist Intelligence Unit, près d'un tiers (31 %) des chefs d'entreprise s'inquiète du fait que ce sont les nouvelles technologies, et non les besoins de leur entreprise, qui leur dicteront à l'avenir leurs orientations et leurs méthodes de gestion. Le constat est saisissant. Plus d'un tiers (37 %) d'entre eux pensent aussi qu'en 2020 leur entreprise ne sera pas en mesure de s'adapter aux nouvelles technologies, entraînant une perte considérable de leur avantage concurrentiel. Il est indéniable que la technologie et ses évolutions impacteront le monde professionnel. Les dirigeants identifient d'ailleurs les technologies comme l'une des trois tendances qui influenceront le plus le mode de fonctionnement des organisations au cours de la prochaine décennie.

Ce rapport met en lumière comment les dirigeants des entreprises paneuropéennes perçoivent l'impact des technologies sur leurs organisations et quelles sont les mesures qu'ils estiment pérennes et pertinentes pour y faire face?. C'est pourquoi ils ne peuvent en aucun cas se rendre « prisonniers » de la technologie, estime David Mills, Executive Vice President, Operations, Ricoh Europe. Au contraire, " ils doivent correctement s'équiper et être conseillés afin de pouvoir en tirer tout le potentiel et pour mettre en place des processus opérationnels innovants qui les prépareront à affronter l'avenir. Ainsi, ces processus optimisés leur permettront de mieux répondre aux besoins de leur clientèle, de faciliter le partage des connaissances entre employés et de garantir que les structures de l'organisation sont flexibles et réactives ".

La majorité (70 %) des dirigeants à travers le monde s'accorde sur le fait que les entreprises peuvent encore réaliser d'importants bénéfices si elles se servent de la technologie pour améliorer l'efficacité de leur fonctionnement. Ils pensent également que les avancées

technologiques permettront d'offrir un niveau inégalé de personnalisation des services et des produits grâce à une analyse plus fine des données.

Comment les dirigeants d'entreprise peuvent-ils s'assurer que les technologies répondent à leurs besoins ? Comment peuvent-ils garantir que leur fonctionnement soit suffisamment flexible et durable afin de conserver leur compétitivité à terme ?

Partir sur de bonnes bases

Il est primordial de commencer par analyser et étudier la circulation des



informations sensibles échangées à travers l'entreprise, avant qu'elles ne deviennent des connaissances ou qu'elles ne représentent une valeur ajoutée. Ces informations sont l'un des atouts les plus précieux des organisations, car elles leur confèrent leur avantage concurrentiel et définissent leurs objectifs. Afin de mener à bien leurs missions quotidiennes, les collaborateurs doivent pouvoir accéder aux informations dont ils ont besoin rapidement.

C'est pourquoi les dirigeants doivent commencer par évaluer en interne les principaux processus liés aux informations. Souvent, ces processus incluent les transactions commerciales, les fiches de paie, l'envoi des factures et les processus d'engagement des clients.

Changer les habitudes pour identifier les dysfonctionnements

Une fois l'environnement documentaire

analysé, il convient ensuite d'évaluer l'efficacité des processus fondamentaux en remettant en question les méthodes de travail existantes. Un tel audit permettra aux entreprises d'identifier les engorgements qui gênent leur réactivité. Ainsi, un client du secteur public espagnol a redéfini la méthode de traitement des formulaires soumis chaque jour par les usagers de cette administration. Les processus ont été entièrement revus, un système de numérisation a été mis en place et un logiciel de gestion intégrée a été déployé. Le résultat ? Le temps consacré au traitement de ces demandes est passé de quelques jours à quelques minutes.

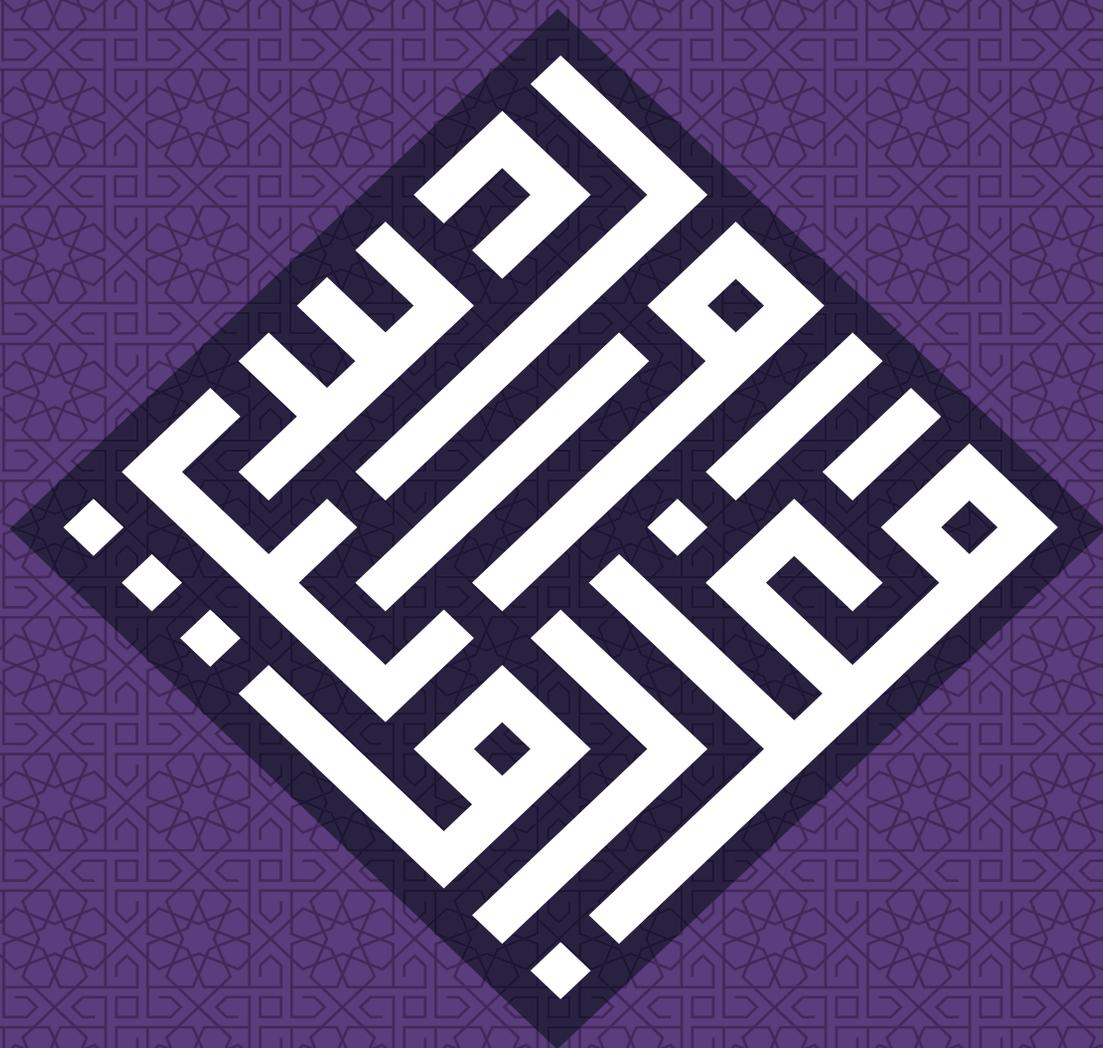
Se concentrer sur ses objectifs

L'environnement professionnel continuera à évoluer, c'est indéniable. Si les processus qui sont au cœur des entreprises sont optimisés et les résultats évalués de façon régulière, les organisations peuvent entièrement se consacrer à leurs objectifs opérationnels et les atteindre. Des audits réguliers

visant à identifier de nouveaux axes d'amélioration doivent être inclus dans tout contrat de service conclu avec un tiers expert. En conséquence, ce sont les objectifs de l'entreprise qui détermineraient leurs processus de traitement des informations, et non uniquement la technologie, comme trop souvent constaté.

60% des dirigeants interrogés reconnaissent que les marchés et secteurs d'activité se seront significativement transformés d'ici à 2020 et auront peu en commun avec leur état actuel.

À l'avenir, les organisations prospères sont assurément celles qui sauront s'adapter aux changements, celles qui exploiteront et optimiseront les avantages qu'offrent les technologies innovantes, le tout dans un seul objectif : pérenniser leurs infrastructures de traitement des informations et rester compétitives. ■



MAROC WEB AWARDS

L'ÉVÉNEMENT WEB DE L'ANNÉE

PARTENAIRE OFFICIEL



PARTENAIRE SILVER



PARTENAIRE MEDIA



WWW.MAROCWEBAWARDS.COM



Facebook face à Google ou algorithme mathématique contre algorithme humain ?



vs.



Google : une menace pour le consommateur dans l'industrie du voyage ?

A l'heure de l'hégémonie annoncée du moteur de recherche, Google, dans l'industrie du voyage, suite à l'intégration d'ITA software et au développement de Google Flights et de Google Hotel Finder, le voyageur doit désormais s'interroger profondément sur ses réflexes de consommation.

La recherche de destinations, de bons plans, de meilleurs prix et d'avis qualifiés est aujourd'hui très centralisée. Le voyageur ne prend pas forcément conscience que le moteur de recherche le plus utilisé au monde, classifie, filtre et délivre les résultats de recherche en fonction non pas de l'intérêt du voyageur mais en fonction de son modèle économique. Plus un site de voyage achète de mots clé pour optimiser son référencement, plus il est représenté dans les résultats de recherche des internautes voyageurs. Le voyage est le secteur le plus important du marché mondial du e-commerce (350 milliards de dollars).

Faut-il laisser le voyageur à la merci de l'algorithme mathématique de Google ? Le prix lui aussi peut être manipulé

(options incluses ou non incluses) et les voyageurs sont nombreux à en avoir fait l'expérience. Quel est dans ce contexte la pertinence réelle d'un tel modèle ? L'argument mathématique peut-il continuer à rassurer le voyageur quand on voit les dérives des mathématiques appliquées à l'industrie de la finance ?

Pourquoi Facebook peut-il jouer un rôle important dans le voyage ?

Jusqu'ici cantonné à un rôle plutôt ludique, le premier réseau social mondial, Facebook (800 millions de membres) vient d'ouvrir sa plateforme à de nombreuses applications verticales pour en accélérer l'usage "utile". Les utilisateurs peuvent désormais découvrir la musique, les vidéos, les plats cuisinés et les voyages à travers les « partages » de leurs amis, en temps réel. Autrement dit, l'internaute n'a plus besoin d'aller chercher sur Google sa prochaine destination ou un bon plan voyage : les amis, qui en général ont des goûts communs, vont partager avec lui leurs « résultats » et propositions de voyages.

"Mes amis" plus forts que Google

Un utilisateur de Facebook a en moyenne 130 amis. Si chaque ami voyage en moyenne 3 fois par an, cela représente

390 voyages avec une probabilité très forte de couvrir 100% de nos destinations préférées et de nous faire découvrir de nouvelles destinations susceptibles de nous plaire. Chaque voyage donne lieu à des recherches pour trouver un vol, un train, un hôtel, un package, une activité... Et si l'internaute faisait confiance aux résultats de ses amis pour réserver le même vol, le même hôtel ou le même voyage ? Ces résultats représentent déjà des milliers de recherches sur le web et le voyageur peut les pondérer avec les goûts de ses amis plutôt qu'avec celui de millions de voyageurs anonymes...

Il s'agit donc d'un canal alternatif à Google. Les voyageurs vont gagner du temps en intégrant des paramètres humains dans leur décision d'achat tandis que les industriels du voyage vont économiser des budgets de référencement Google qu'ils pourront répercuter sur les prix des voyages.

Qui sera le gagnant ?

Le frein évident au développement du web social, c'est la crainte de l'individu par rapport à l'utilisation qui risque d'être faite de ses données personnelles, que ce soit par Facebook ou par ses amis... Faut-il partager ou bien ne pas partager ses voyages ? Faut-il se méfier plus de Facebook et de ses amis que de Google et de son algorithme ? Facebook, tout comme Google, doit protéger massivement la confidentialité des données de ses utilisateurs pour rester plateforme tiers de confiance. Si le débat est déjà virulent avec Facebook, il ne faut pas perdre de vue que Google possède déjà la plupart de nos informations personnelles et confidentielles : mots de passe, documents importants, données bancaires...

Au final, c'est bien le voyageur qui a le plus à gagner du développement du social web et du social commerce. Favorisons donc l'innovation dans ce domaine. ■

Hmizate.ma

VOYAGE

Jusqu'à **-65%**

J'achète

Temps restant!



47

HEURES

12:31

MIN

SEC

689 Acheteurs

0

8

Deal validé! Profitez-en aussi!

**"COMME MOI,
FAITES DE BONNES AFFAIRES"**



Architect of an Open World™

VOUS SAVEZ
POURQUOI
PASSER AU CLOUD

BULL VOUS DIT
COMMENT

