TechnoMagazine
Le Magazine NTIC au Maroc www.TechnoMag.ma
Non destiné à la vente GRATUIT

SPECIAL CLOUD COMPUTING

Ce que pensent les revendeurs du Cloud

Comment est-il appréhendé par l'entreprise Marocaine ?

Les bonnes clauses pour le bon contrat

Numéro 15 - Avril 2012 - TechnoMag votre magazine gratuit des nouvelles technologies

Interview : p. 22
EMC
Un enabler du Cloud
Mounir SOUSSI
Manager Director North, Central and WestAfrica at EMC

Greentech : p. 26
Réseaux de capteurs et applications
Prof. Aawatif HAYAR
GREENTIC/ENSEM

Innovation : p. 31
Entretien :
Jamal BENHAMOU
(Directeur du Soft Centre et Président de la Commission Progiciels de Maroc Numeric Cluster)

ATTENTION

UNE CARTOUCHE PEUT EN CACHER UNE AUTRE

ASSUREZ-VOUS QU'IL S'AGIT BIEN D'UN PRODUIT D'ORIGINE HP

COMMENT VÉRIFIER ET DÉCELER UNE CONTREFAÇON:

- Présence du logo HP
- Présence et authenticité de l'hologramme
- Bon fonctionnement de la cartouche d'encre
- Bonne qualité d'impression
- Confirmation de l'authenticité de la cartouche de toner par le logiciel HP. Téléchargez-le à l'adresse hp.com/go/tonercheck

Pour en savoir plus sur les moyens de vous protéger des contrefaçons, rendez-vous à l'adresse hp.com/go/anticounterfeit

© 2012 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Informations sous réserve de modification sans préavis.

TechnoMag
N° 15 / AVRIL 2012

DIRECTION
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Mounaim Elouazzani
elouazzani@technomag.ma

RÉDACTION
Mounaim Elouazzani
elouazzani@technomag.ma

DIRECTION COMMERCIALE
Samira Amsoul
samira@technomag.ma
Gsm: 06 66 89 44 99

P.A.O
Saad Rachid
saad@technomag.ma

IMPRESSION
Edit, Casablanca

Technomag est édité par:
Tachnomagazine S.A.R.L.
47, Bd Mohamed Ben Abdellah,
Résidence Belle Vue, 2éme étage, Bureau 182.
Casablanca, Maroc.
Tél. : 0522 47 39 31
Fax : 0522 44 99 26
E-mail : contact@technomag.ma
siteweb : www.technomag.ma

Dépôt légal : 2011TE0019
ISSN : 2028-473X

http://www.facebook.com/TechnoMagazine
http://twiter.com/#!/TechnoMag_maroc

Vos conseils et remarques sont les bienvenus !

Le cloud remplacera bientôt l'ordinateur au coeur de notre vie numérique

Mounaim ELOUAZZANI
elouazzani@technomag.ma

Si l'on en croit les prévisions de Gartner, le règne de l'ordinateur touchera bientôt à sa fin. D'ici 2014, le cloud devrait, en effet, le remplacer et devenir le "centre" de nos vies numériques.

Le cloud et son cortège de services sont en effet amenés à devenir le "ciment" de notre vie numérique qui permettra d'agréger la multitude d'appareils que les utilisateurs choisiront pour accéder à leurs données.

Et plusieurs tendances amène Gartner à penser ainsi : primo, l'essor de terminaux mobiles puissants et abordables qu'aujourd'hui n'importe qui peut utiliser; secundo, l'engouement des entreprises pour la virtualisation; tertio, l'accès en libre-service aux espaces cloud permettant aux utilisateurs de picorer services, contenus et applications à leur guise, et enfin, l'adoption croissante de terminaux mobiles qui changent radicalement la façon dont nous envisageons désormais le travail.

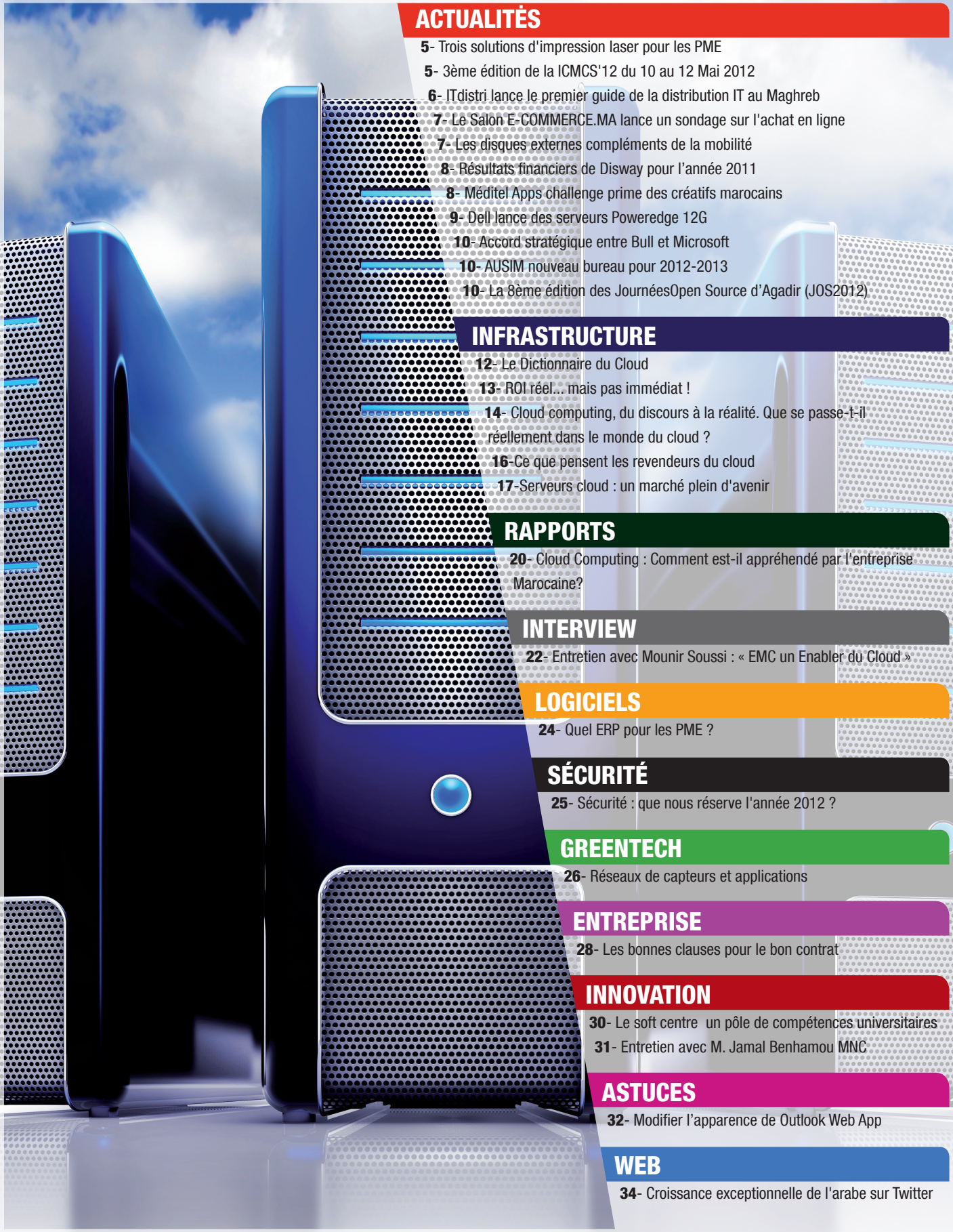
Dans ce nouveau monde, les utilisateurs disposeront d'un éventail de terminaux, parmi lesquels le PC ne sera qu'une option parmi d'autres.

> “D'ici 2014, le cloud devrait, en effet, remplacer l'ordinateur et devenir le "centre" de nos vies numériques.”

TechnoMag
Le Magazine NTIC au Maroc www.TechnoMag.ma
N° 16 - Mai 2012
En routage le lundi 07 Mai
Spécial E-Commerce
(Interviews, analyses, chiffres clés, etc.)
✓ Bouclage commercial le lundi 16 Avril 2012
✓ Remise technique le vendredi 20 Avril 2012

Abonnez-vous gratuitement sur www.technomag.ma

SOMMAIRE



ACTUALITÉS

5- Trois solutions d'impression laser pour les PME
5- 3ème édition de la ICMCS'12 du 10 au 12 Mai 2012
6- ITdistri lance le premier guide de la distribution IT au Maghreb
7- Le Salon E-COMMERCE.MA lance un sondage sur l'achat en ligne
7- Les disques externes compléments de la mobilité
8- Résultats financiers de Disway pour l'année 2011
8- Méditel Apps challenge prime des créatifs marocains
9- Dell lance des serveurs Poweredge 12G
10- Accord stratégique entre Bull et Microsoft
10- AUSIM nouveau bureau pour 2012-2013
10- La 8ème édition des JournéesOpen Source d'Agadir (JOS2012)

INFRASTRUCTURE

12- Le Dictionnaire du Cloud
13- ROI réel... mais pas immédiat !
14- Cloud computing, du discours à la réalité. Que se passe-t-il réellement dans le monde du cloud ?
16-Ce que pensent les revendeurs du cloud
17-Serveurs cloud : un marché plein d'avenir

RAPPORTS

20- Cloud Computing : Comment est-il appréhendé par l'entreprise Marocaine?

INTERVIEW

22- Entretien avec Mounir Soussi : « EMC un Enabler du Cloud »

LOGICIELS

24- Quel ERP pour les PME ?

SÉCURITÉ

25- Sécurité : que nous réserve l'année 2012 ?

GREENTECH

26- Réseaux de capteurs et applications

ENTREPRISE

28- Les bonnes clauses pour le bon contrat

INNOVATION

30- Le soft centre un pôle de compétences universitaires
31- Entretien avec M. Jamal Benhamou MNC

ASTUCES

32- Modifier l'apparence de Outlook Web App

WEB

34- Croissance exceptionnelle de l'arabe sur Twitter

Trois solutions d'impression laser pour les PME

HP étoffe sa gamme LaserJet avec trois imprimantes apportant aux PME une qualité d'impression digne des grandes entreprises.

La LaserJet Pro 400 M451 fait partie des solutions d'impression laser compactes, peu énergivores et simples à utiliser.

La LaserJet Pro 400 M475 est un peu plus cossue. Elle intègre d'ailleurs des fonctions de scanner, de copieur et de fax avec un écran tactile de 3,5 pouces, la possibilité d'imprimer en recto-verso et de gérer un parc d'imprimantes via HP Web Jetadmin.

Quant à la LaserJet Pro 300 M375, il s'agit aussi d'une multifonctions connectée compatible avec les applications d'impression mobiles comme ePrint, Wireless Direct et AirPrint.

L'imprimante multifonction couleur HP LaserJet Pro 400 M475 est particulièrement bien adaptée aux PME, car elle est rapide, silencieuse et permet aux utilisateurs de créer un ensemble complet de supports marketing aux couleurs vives pour leur entreprise. Cette solution est innovante, car son étonnante vitesse d'impression et sa richesse fonctionnelle améliorent la productivité. En outre, la possibilité de créer des documents externes en interne évite les coûts liés à la sous-traitance. Ses fonctions d'impression en ligne vous permettent de rationaliser votre flux de travail, de créer vos propres documents marketing et de les partager dans un cloud, sans avoir besoin d'un PC. ■

3ème édition de la Conférence Internationale sur le Multimédia et les Systèmes Informatiques du 10 au 12 Mai 2012

L'Espace Méditerranéen de Technologie et d'Innovation (Mediterranean Space of Technology and Innovation - MSTI), en partenariat avec plusieurs universités et organismes nationaux et internationaux, organise la 3ème édition de la ConférenceInternationale sur le Multimédia et les Systèmes Informatiques (The 3rd International Conference on Multimedia Computing and Systems- ICMCS'12) à l'hôtel Movenpick, Tanger, du 10 au 12 Mai 2012.

Parmi les thèmes qui seront abordés, ont peut citer, le traitement des données multimédias, la réalité virtuelle, la compression des données audio et vidéo, la reconnaissance des formes et la sécurité informatique...

L'ICMCS'12, est une conférence affiliée à l'organisme international IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers). Un comité scientifique de lecture, composé de plus de cent chercheurs, est chargé préalablement d'évaluer et de sélectionner les travaux de recherche qui seront présentés.

L'ICMCS'12 sera un espace de rencontres et d'échanges d'expériences professionnelles et pédagogiques entre les chercheurs des quatre coins du monde. Les participants, estimés à 250 chercheurs environ, pourront assister à des présentations de haut niveau leur permettant ainsi de se mettre à jour avec les dernières nouveautés en terme d'avancement scientifique dans le domaine des TIC en général et du multimédia, plus précisément.

Plusieurs conférences plénières, animées par des chercheurs de renommée internationale confirmée, sont programmées durant la période de la conférence.

Pour plus d'informations, veuillez visiter : www.icmcs12.org. ■

The 3rd International Conference on Multimedia Computing and Systems

ICMCS'12
Tangier, Morocco
May 10-12 2012

IEEE
MSTI Mediterranean Space of Technology and Innovation
IEEE Computer Society Morocco Chaper
IEEE Communications Society Morocco Chapter
SAI
Université Internationale de Rabat
ENSIAS
Winona State University
MÖVENPICK Hotel & Casino Malabata Tanger
TechnoMag

ITdistri lance le premier guide de la distribution IT au Maghreb

Fort de quinze années d'expérience sur le marché français, ITdistri lance le premier guide de la distribution IT au Maghreb. Avec pour but d'aider les revendeurs locaux à identifier plus facilement toutes les sources d'approvisionnement qui s'ouvrent à eux…

A l'image du guide de la distribution ITdistribué chaque année en France à près de 15000 revendeurs et contacts qualifiés en partenariat avec Partenaire Média Publishing, l'éditeur du magazine EDI, ITdistri lance début mars 2012 la première édition du guide de la distribution IT au Maghreb. Ce guide annuel au format PDF est mis à disposition à plus de 3500 revendeurs informatiques sur les trois principaux pays du Maghreb francophone (Algérie, Maroc et Tunisie). Il contient toutes les informations sur 202 grossistes, semi-grossistes, brokers et VAD locaux et internationaux travaillant sur la région.

« Malgré l'intérêt suscité par cette région auprès des constructeurs, éditeurs et grossistes, il n'existait jusqu'à présent aucun support orienté channel qui permette d'avoir une vision d'ensemble des canaux de distribution au Maghreb. Fort de ses quinze années d'expérience sur le marché français avec le guide de la distribution IT, ITdistri a décidé de s'attaquer à ce marché, avec un support unique en son genre et à très forte valeur ajoutée, en partenariat avec de grands noms de l'informatique comme Eaton, Iiyama, Iomega, Kaspersky Lab, Oki ou encore VMware », explique Alain Godet, le fondateur d'ITdistri.com.

Grâce au guide de la distribution IT au Maghreb, les revendeurs algériens, marocains et tunisiens disposent désormais d'un support leur permettant d'accéder aux informations de leurs grossistes nationaux, mais aussi de sociétés étrangères (Allemagne, Belgique, Dubaï, Egypte, Espagne, France, Liban, Pays-Bas, Royaume-Uni ou encore Suède) qui disposent de contrats de distribution sur leurs pays, ou d'équipes dédiées pour répondre à leurs besoins :
« pour certains fournisseurs, le seul moyen pour les revendeurs maghrébins est de s'approvisionner à l'étranger. Encore faut-il être capable de les identifier. Ce guide est là pour les y aider », précise Alain Godet.

La disponibilité gratuite de la première édition du guide de la distribution IT au Maghreb, qui compte cent pages au format PDF, sera notifiée par courrier à plus de 3500 revendeurs locaux. Elle fera également l'objet d'une campagne publicitaire sur les principaux médias informatiques locaux.

«Seuls les revendeurs locaux et les sociétés référencées dans ce guide y auront accès gratuitement. Il sera également disponible en direct auprès d'ITdistri ou par le biais de partenaires au prix de 249 € HT, en version française ou anglaise, pour toutes les sociétés susceptibles d'être intéressées par cette région», conclut Alain Godet.

A propos d'ITdistri

Créée en 2005 et s'appuyant sur 15 années d'expérience sur la distribution et la presse informatiques, la base de données en ligne de grossistes IT EMEA ITdistri s'adresse à l'ensemble des professionnels de la distribution informatique, revendeurs, grossistes et fournisseurs. ITdistri contient des informations en neuf langues sur près de 6500 grossistes et distributeurs sur 122 pays de la zone EMEA. Ces données sont commercialisées en direct ou par le biais de partenaires presse, marché ou services. ■

LE PREMIER GUIDE DE LA DISTRIBUTION IT AU MAGHREB

- 100 pages
- 202 grossistes référencés
- Un iPad, un NAS Iomega, des imprimantes Canon et des antivirus Kaspersky à gagner *

Téléchargement gratuit sur

www.guideitmaghreb.com

ITdistri.com
Distributor dedicated…

Près de 6500 sociétés et 22 000 contacts sur toute la zone EMEA
Contactez-nous : +33 (0)1 43 41 74 46 et maghreb@itdistri.com

* tirage au sort réservé aux seuls professionnels de la distribution informatique (revendeurs, VAR, intégrateurs, SSII, etc.) résidant en Algérie, au Maroc ou en Tunisie. Date limite de participation : 30 avril 2012

Le Salon E-COMMERCE.MA lance en partenariat avec l'Institut LMS CSA et la CGEM un grand sondage sur l'achat en ligne au Maroc

A l'occasion de la 1ère édition du Salon "E-Commerce.ma", le rendez vous international du E-commerce, du Paiement Electronique et du Digital Marketing, qui se tiendra à l'Office des Changes à Casablanca du 30 mai au 1er juin 2012, sous l'égide du Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, la société Xcom Events, organisateur du salon, réalise avec l'Institut de LMS CSA et la Confédération Générale des Entreprises du Maroc un sondage sur l'Achat en ligne au Maroc.

Cette étude a pour but de mieux cerner le profil des acheteurs en ligne, leur localisation ainsi que leur pouvoir d'achat, de mesurer la pénétration de l'achat à distance et d'analyser les freins parmi les non acheteurs.

Les résultats de ce sondage permettront donc de fournir des indicateurs concrets sur le marché marocain du e-commerce, de mieux cerner les attentes ou réticences des consommateurs vis à vis des sites web marchands, les produits ou services qu'ils aimeraient acheter en ligne, leurs moyens préférés de paiement, de livraison etc ... Ces informations permettront aux acteurs du e-commerce d'affiner leur stratégie, de mieux cibler leur offre et de proposer des contenus, produits ou services, qui répondent réellement aux attentes des acheteurs.

Les résultats de cette enquête seront présentés par l'Institut LMS CSA lors de l'Inauguration Officielle du salon le mercredi 30 mai 2012 au Centre des Expositions de l'Office des Changes de Casablanca à 09h00.

Grâce à un partenariat avec le site Mydeal et la Fédération Nationale du Tourisme, les répondants à cette enquête pourront gagner, lors d'un tirage au sort, un séjour dans un hôtel 5 étoiles à Marrakech ainsi que des bons d'achat sur le site de Mydeal.

Pour participer au sondage (jusqu'au 30 avril 2012) : www.salon-ecommerce.ma

A PROPOS DE XCOM EVENTS : le Salon Ecommerce.ma est organisé par Xcom Events, agence spécialisée dans l'organisation de salons professionnels IT. Xcom Events est aussi l'organisateur du Salon Med-IT, Salon International des Technologies de l'Information et des Trophées "E-Commerce" au Maroc depuis 2009. ■

Les disques externes compléments de la mobilité

Pour les télétravailleurs ou les collaborateurs nomades des entreprises, équipées de PC portables ou de tablettes, pouvoir sauvegarder ses données sur un disque externe encrypte présente un grand intérêt. Sans même parler de la percée du SSD, les produits actuellement disponibles ne manquent pas d'attraits puisque les modèles 2,5" atteignent des capacité records de 1,5To, sont encryptées et antichocs et intègrent la technologie USB 3.0 voire des applications, comme la v. Clone d'Iomega, réalisant un back-up complet du poste de travail englobant non seulement les fichiers qu'il renferme, mais aussi son système d'exploitation et ses logiciels. Il existe donc a priori de belles opportunités pour les revendeurs BtoB de commercialiser des solutions de disques durs portables avec des caractéristiques professionnelles. « Ces disques constituent un business additionnel au stockage réseau. Ils permettent en effet a l'utilisateur de sauvegarder les données présentes dans son notebook ou sa tablette en toute autonomie, sans être tributaire de la bande passante délivrée par les fournisseurs d'accès Internet et en gardant ces dernières avec lui afin d'éviter tout risque qu'elles ne soient interceptées et ne fassent l'objet d'indiscrétions », observe Abdellah Snaibel, Directeur général de Media Store ; distributeur d'Iomega au Maroc.

Une complémentarité qui peut se concrétiser d'autant plus facilement que les solutions NAS de bureau du constructeur comporte au moins une prise USB en façade sur laquelle brancher directement son disque dur externe, sans passer par un ordinateur, afin de transférer les informations collectées pour les sauvegarder. ■

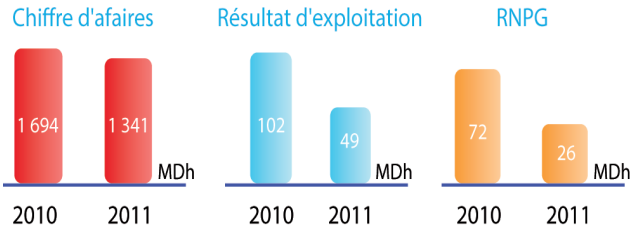
Disway enregistre une baisse en résultats financiers pour l'année 2011

Dans ce contexte difficile, Disway a enregistré un chiffre d'affaires de 1,3 milliards de Dirhams, en baisse de 20.7% par rapport à l'année précédente. Les charges d'exploitation (hors achats de marchandises) ont été réduites de 10% grâce à un travail d'optimisation et des synergies dégagées de la fusion. Malgré cette baisse bénéfique des charges, le résultat d'exploitation ressort à 50.9 MDH. Ce résultat est impacté par les provisions d'exploitation et les dotations aux amortissements liées à l'investissement dans la zone logistique SAPINO. Cette plateforme logistique va permettre d'économiser près de 3.0 MDH ainsi qu'une efficience du service clients à partir de 2012. La gestion du risque de change a été améliorée permettant à la société d'améliorer son résultat de change de +5.1 MDH par rapport à 2010. Au final, sous l'effet d'un résultat non courant de -3.0 MDH (lié principalement au réaménagement du siège social suite à la fusion), combiné à la hausse du taux d'IS suite à l'expiration de l'avantage fiscal lié à l'introduction en bourse, le résultat net ressort à +32.3 MDH contre +76.9 MDH en 2010.

Une amélioration des fondamentaux bilanciels :

Conformément à la stratégie tracée en début d'année, Disway note une amélioration de son besoin en fonds de roulement permettant à l'entreprise d'alléger ses besoins de trésorerie (amélioration de la trésorerie nette de 248.3 MDH)

Disway enregistre une baisse du ratio d'endettement net par rapport au financement global de 43.2% en 2010 à 29.4% en 2011 permettant une nette amélioration de l'autonomie financière de la société.



Dividendes

Le Directoire a décidé de proposer à l'Assemblée Générale Ordinaire la distribution d'un dividende de 13 DH par action, soit un pay out de 75.8% largement supérieur à celui de l'année précédente, permettant ainsi d'atteindre un rendement (D/Y) de 4.5%.

Perspectives

Dans le cadre de notre stratégie de développement et l'ambition de maintenir notre position de leader au Maghreb, le Directoire concentre ses efforts sur : d'une part, la consolidation des parts de marché à l'échelle nationale et d'autre part, sur la relance de l'export à travers l'élargissement de la région ciblée.

La filiale tunisienne devrait profiter de l'amélioration du climat des affaires. Une nouvelle réorganisation de la filiale permettra d'accompagner également ces opportunités de croissance. Disway poursuit sa stratégie de diversification orientée vers les marques les plus reconnues à l'instar du dernier partenariat signé en mars 2012 avec EMC, leader mondial du storage. ■

Méditel Apps challenge prime une nouvelle vague de créatifs marocains

Premier concours de développement d'application mobile, le Méditel Apps Challenge, dans sa deuxième édition, a mis la barre encore plus haut. Pour Mohamed Elmandjra, Directeur Général de Méditel, « Méditel à travers ce concours conforte sa position sur le territoire de contenu mais aussi son rôle d'acteur majeur en RSE en associant les jeunes créatifs marocains et aussi les grandes écoles. Nous capitaliserons sur cette initiative pour associer davantage de personnes et d'institutions à même d'enrichir le contenu à destination des marocains ».

Par rapport à la première édition, le Apps Challenge 2011 s'est ouvert, également, sur l'environnement iOs d'Apple en plus de l'Android de Google.

Cette édition a connu la participation de plus de 1100 candidatures, avec 80 applications présélectionnées dont 75% développées sur Android et 25% sur iPhone.

A l'instar de la première édition, les créations proposées ont été examinées par un jury qui compte plusieurs personnalités de différents horizons. Le jury a évalué les applications sur leur caractère innovant, original et leur capacité à simplifier le quotidien de chacun.

Liste des gagnants :

Grand Prix : Yassine Karmouche
1er Prix Etudiant : Nourredine Amri
2ème Prix : Si Brahim Youssef
3ème Prix : Ilyes Oiraq
3ème Prix ex-equo : Amine Thitah

Dell lance des serveurs PowerEdge 12G

La nouvelle gamme de serveurs Dell PowerEdge, au format lame, rack et tour, est optimisée pour les environnements exigeants. Seule entreprise parmi les cinq premiers fabricants de serveurs à avoir connu une hausse de ses revenus serveurs sur le 4ème trimestre 2011 avec 9,7% de croissance de ses revenus par rapport à l'année précédente, Dell continue d'innover et ses serveurs PowerEdge de 12ème génération sont à la fois les plus performants et faciles à administrer. Ces nouveaux serveurs garantissent aux clients de toute taille une efficacité accrue grâce à la simplification et à l'automatisation des opérations.

« Dell a conçu ses nouveaux serveurs Dell PowerEdge sur la base des retours de plus de 7 700 clients de 17 pays et sur 4 continents », commente Larbi Berrada, Country Manager pour Dell Emerging Markets. « Nos clients nous ont expliqué avoir besoin de solutions de bout en bout pour palier aux problèmes liés aux charges de travail complexes auxquels ils sont confrontés chaque jour. Nous avons développé notre nouvelle génération de solutions de serveurs, d'administration système et de charge de travail pour répondre aux besoins des utilisateurs finaux - qui souhaitent un niveau de performance optimal pour exécuter les applications critiques - et des responsables informatiques, qui exigent des solutions plus efficaces, sécurisées et fiables ».

Serveurs Dell PowerEdge de 12ème génération

Les nouveaux Dell PowerEdge rack R820, R720, R720xd et R620, lame M620, tour T620 et le C6220, équipés des processeurs Intel® Xeon® E5, forment la base d'une solution informatique complète et flexible, comprenant les solutions de stockage, de réseau, de postes client et des services Dell.

Une Efficacité Optimisée

Dell a mis à jour ses outils d'administration système, Dell iDRAC6 (Dell Remote Access Controller 6) avec contrôleur Lifecycle 1.0, intégrés dans plus de 3,5 millions de serveurs Dell PowerEdge de 11ème génération depuis leur introduction en 2009, d'après IDC. Aujourd'hui, la seconde génération - iDRAC7 avec le contrôleur Lifecycle version 2.0 - offre aux clients la possibilité d'administrer de façon uniforme le déploiement, la mise à jour, le monitoring et la maintenance du cycle de vie des serveurs.

Dell annonce également OpenManage Essentials, une nouvelle console d'administration qui surveille l'état des solutions de serveurs, stockage et réseau Dell. Connectée à l'appliance Dell KACE K1000 Management, OpenManage Essentials envoi des alertes de statut des solutions de serveurs, stockage et réseau au service K1000.

Les nouveaux serveurs Dell PowerEdge ont été conçus pour améliorer l'efficacité des infrastructures, grâce à des innovations telles que :

- Une performance par watt accrue jusqu'à 101 fois par rapport aux serveurs Dell d'il y a 10 ans, permettant aux datacenters une économie d'énergie de 1,8 million $ par an.
- De nouveaux ventilateurs pour les serveurs R720 et T620, nécessitant moins d'énergie pour refroidir le système qu'il n'en faut pour alimenter une veilleuse.
- OpenManage Power Center - mettant à profit Node Manager développé par Dell et Intel - contrôle et optimise l'utilisation énergétique au niveau serveur, rack, allée de rack ou de la salle machine dans sa globalité à partir d'une seule interface.
- La première unité d'alimentation électrique du marché à obtenir la certification Titanium, meilleure certification en termes d'efficacité énergétique, basée sur des tests indépendants réalisés par 80 PLUS.
- La possibilité d'ajouter jusqu'à 300% de machines virtuelles SQL supplémentaires par rack pour une utilisation plus intense du datacenter comparée aux précédentes générations de serveurs.
- De nouvelles appliances tout-en-un intégrées aux serveurs Dell PowerEdge de 12ème génération :
  - » La solution Dell vStart pour le cloud privé Dell, comprenant le logiciel Dell VIS Creator, fournit aux utilisateurs finaux les applications et services IT plus rapidement.
  - » L'appliance Dell Quickstart Data Warehouse sera la première appliance disponible sur Microsoft SQL Server 2012 et aidera les PME/PMI à facilement organiser, accéder et analyser les données, leur permettant des prises de décisions informées.

Réaliser davantage d'opérations

Les serveurs Dell PowerEdge de 12ème génération permettent aux clients d'augmenter les performances, la disponibilité et l'évolutivité des applications, avec de nouvelles capacités telles que :

- Une réactivité améliorée et des informations plus rapide pour les clients, permettant jusqu'à 18% de transactions Microsoft® SQL® Server de plus par seconde que le stockage disque, grâce à de nouvelles technologies comme Dell Express Flash, le premier serveur du marché avec disques SSD PCIe accessibles en façade, hot plug et directement connectés à la cpu du serveur ;
- Des applications de bases de données Oracle accélérées : jusqu'à 86% de réduction du temps de réponse des requêtes avec Dell Compellent Data Progression Automated Tiered Storage ;

Garantir la continuité de l'activité

Les clients utilisant les serveurs Dell PowerEdge de 12ème génération peuvent compter sur un accès continu aux services IT, avec des fonctionnalités telles que :

- Une sécurité maximisée en authentifiant l'intégrité des mises à jour en utilisant des microprogrammes signés numériquement, en sauvegardant l'accès aux mots de passe et aux certificats grâce à iDRAC Credential Vault, et en utilisant Data Wipe pour supprimer les données sensibles des serveurs lorsque cela est nécessaire
- Une redondance et une maximisation du temps de service avec une série de fonctionnalités en termes de fiabilité, de disponibilité et de service, et notamment des ventilateurs, disques et sources d'alimentation supplémentaires Hot plug. ■

Accord stratégique entre Bull et Microsoft

A l'occasion de l'événement Convergence qui s'est tenu récemment à Houston, Bull et Microsoft ont annoncé un accord stratégique mondial sur l'offre Microsoft Dynamics. Bull adaptera les solutions Microsoft Dynamics CRM et Microsoft Dynamics AX au marché des Collectivités Territoriales et devient ainsi « Global ISV » de Microsoft.

Business Integration Solutions, la ligne d'activité de services applicatifs du Groupe Bull, a créé une Division Software Solutions en 2011 en regroupant 3 activités :

- La Division Coriolis Finances qui fournit une solution de gestion financière pour un tiers des plus grandes collectivités françaises (Villes, Départements et Régions),
- La société Sirus et sa solution Genesis qui fournit des solutions de gestion de l'action sociale pour les Départements français,
- La Division Impôts et Douanes dont les solutions e-Ris et e-Biscus équipent aujourd'hui une quarantaine de grands pays dans le monde dont l'Arabie Saoudite, le Maroc, ou encore l'Irlande.

L'objectif de cette activité est d'être plus proche de nos clients sur leurs applications de métier afin de mieux les accompagner dans leur développement.

« Cette étape que nous marquons est le témoignage de l'engagement de Bull à fournir à nos clients des solutions et de l'expertise de premier plan pour les finances publiques et les services aux citoyens, » déclare Doug Kennedy, Vice-Président, Dynamics Partners & Support Services, Microsoft Corporation. « Grâce au partenariat entre Microsoft et Bull, nos clients pourront bénéficier de tout le potentiel de Microsoft Business Solutions ».

Bull fournit d'ores et déjà à travers Coriolis Finances Publiques une solution de gestion des achats publics. Bull complètera le dispositif réglementaire par des outils d'optimisation de la fonction achats : massification, « benchmarking » fournisseurs, élaboration collaborative des besoins, mesure de l'adéquation des achats aux besoins.

La gestion de la relation avec le citoyen et/ou l'usager devient aujourd'hui une réelle priorité. La collectivité s'ouvre ainsi vers le citoyen en lui offrant une interaction multiple et dynamique avec ses services. Dans le cadre de cet accord, Bull adaptera aussi la solution Microsoft Dynamics CRM à l'optimisation des relations avec les bénéficiaires des prestations sociales et l'intégrera à la solution Genesis Sirus de gestion des dossiers d'aide sociale départementale.

Les fortes compétences de Bull dans le secteur des Collectivités Territoriales lui permettent de prendre en compte les exigences du secteur et de personnaliser l'intégration du réglementaire et des systèmes légaux, des outils métiers externes et internes. L'alliance de Bull, acteur leader sur le marché des Collectivités Territoriales, et de Microsoft, éditeur mondial majeur, permet de conjuguer les expertises et les ressources pour assurer l'intégration des nouvelles technologies de collaboration, dématérialisation des échanges, et de mobilité. ■

AUSIM nouveau bureau pour 2012-2013

Association des Utilisateurs des Systèmes d'Information au Maroc

Après avoir fait le tour des projets de l'AUSIM, les membres présents ont procédé à l'élection du bureau de l'association pour la période 2012-2013. M. Mohamed Bennis, représentant de Méditel, a été ainsi élu pour un deuxième mandat en tant Président de l'AUSIM. D'autres membres de l'association se sont présentés pour le nouveau bureau et ont été élus à l'unanimité. Une réunion ultérieure du bureau a eu lieu pour répartir les rôles et attributions des membres élus pour le mandat 2012-2013.

A propos de l'AUSIM :

L'Association des Utilisateurs des Systèmes d'Information au Maroc (AUSIM) est une association à but non lucratif créée en avril 1993. Elle compte parmi ses adhérents de nombreuses structures qui jouent un rôle de leadership sur le plan organisationnel et managérial au Maroc. L'AUSIM œuvre activement pour promouvoir, vulgariser et développer l'usage des Technologies de l'Information au Maroc, indispensable au développement du pays. ■

La 8ème édition des Journées Open Source d'Agadir (JOS2012)

Thème : «Pensez simple, Travaillez libre et optez Open Source»

Date : 17,18 et 19 Mai 2012

Lieu : Chambre de commerce, d'industrie et de commerce .Agadir

Organisateurs : Les étudiants de l'école nationale des sciences appliquées d'Agadir.

L'événement «journées Open Source» (JOS 2012) est une suite d'une série de manifestationsinformatiques dont la ville d'Agadir devient annuellement accoutumée et dont le joyau «Webdays» reste le grand témoin.

Les éditions précédentes ont su rassembler une élite de personnalités et de partenaires et ont pu se procurer une bonne place dans la presse nationale, devenant ainsi un carrefour annuel, par excellence,de compétences et de nouvelles idées.

En 2012, toutes les grandes ambitions trouvent écho chez une équipe organisatrice, jeune et volontariste, qui espère continuer sur les mêmes traces de ses prédécesseurs.

Au menu pour cette 8èmeédition,une palette de conférences, de tables rondes et d'ateliers s'articulant autour des thématiques récentes liées principalement à l'Open Source et à la philosophie de partage.

Il y'a lieu de rappeler que les JOS reçoivent un soin particulier de l'université Ibn Zohr et un soutien qui n'est pas moins important,de la part du conseil municipal d'Agadir. Le Technopark de Casablanca, quant à lui, reste l'un des importants partenaires. ■

SOUS L'EGIDE DU MINISTERE DE L'INDUSTRIE DU COMMERCE ET DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Royaume du Maroc
Ministère de l'Industrie,
du Commerce et des
Nouvelles Technologies

المملكة المغربية
وزارة الصناعة
والتجارة
والتكنولوجيات الحديثة

SALON e-commerce.ma

1ère édition

PAIEMENT ÉLECTRONIQUE
E-COMMERCE E-MARKETING

Participez
au rendez-vous
incontournable
de votre profession

Du **30 mai**
au **01 juin** 2012

CENTRE DES EXPOSITIONS
OFFICE DES CHANGES | **CASABLANCA**

Tél. : +212 (0)5 22 27 62 21

www.salon-ecommerce.ma

PARTENAIRES INSTITUTIONNELS

CGEM
Apebi
amecsel
AMAC

PARTENAIRES MEDIAS ET WEB

2M RADIO
medradio
HIT RADIO
LE MATIN
ÉCO PLUS
La Tribune
Le Temps
L'Observateur
Les Echos
TIC magazine
aufait
JEUNE AFRIQUE
Aujourd'hui le Maroc
TechnoMag
Innovant
viadeo
Menara.ma
InfoMédiaire.Ma
infotech.ma
Le 7 minutes
Maroc Annonces

Le Dictionnaire du Cloud

ASP
L'ancêtre du Cloud. Il est apparu pour le grand public et les professionnels a la fin des années 90. Le terme générique ASP (« Application Service Provider ») désigne le fournisseur d'une prestation à la demande.

Cloud communautaire
Renvoie à un usage partagé par plusieurs organisations ayant des intérêts en commun.

Cloud de proximité
Consiste à privilégier de petits nuages régionaux, tous accessibles aux PME par le biais d'intégrateurs locaux. Une démarche qui est destinée à prendre de l'ampleur, le besoin de proximite géographique étant de plus en plus sensible chez les utilisateurs.

Cloud Hybride
Se compose de plusieurs nuages qui communiquent via une technologie autorisant la portabilité des données.

Cloud Privé
Infrastructure a usage interne. Elle consiste à mettre en place un réseau informatique propriétaire, ou un centre de données fournissant des services héberges, pour un nombre restreint d'utilisateurs.

Cloud public
Se dit d'une infrastructure accessible à tout utilisateur qui en fait la demande. Amazon est un bon exemple : quand un particulier veut acheter un livre via ce magasin en ligne, la transaction est par définition ouverte, transparente et susceptible d'être répliquée. Un service qui est, par sa vocation même, ouvert au public.

Data center
On a d'abord parlé de « fermes de serveurs », puis de « fermes de données ». Aujourd'hui, c'est la terminologie « data centers » qui s'impose. Physiquement, il s'agit d'une installation volumineuse – de moins en moins, toutefois-, avec la tendance a la miniaturisation.

Élasticité
Les capacités informatiques peuvent être automatiquement mises à disposition des utilisateurs en cas d'accroissement de la demande. Puis, elles peuvent être rapidement mises en sommeil. C'est bien cette souplesse, totalement transparente pour l'utilisateur, qui lui donne l'impression que la puissance de calcul est infinie. La possibilité d'activer à l'autre bout du monde des ressources insoupçonnées, et de les mobiliser dans l'instant, fait la beauté du nuage.

Green IT
Terme a la mode pour designer la convergence de l'informatique et des préoccupations écologiques. Deux exemples illustrent ce phénomène, D'une part, le recours au Cloud optimise la consommation d'énergie électrique et réduit le dégagement de chaleur. D'autre part, les matériaux utilises pour la construction de data centres sont de plus en plus respectueux de l'environnement. Sans parler du recyclage des composants, qui tend à se banaliser.

Grid
Encore un terme a la mode, qui est volontiers confondu avec le Cloud. Non sans raison, d'ailleurs : le Cloud est bien une grille virtuelle qui autorise un fonctionnement en réseau. Dans le détail, ces deux concepts divergent légèrement. Car si le Cloud fait jouer les notions d'élasticité et de disponibilité, le grid insiste d'abord sur la mobilisation de ressources pour un projet donné, et sur une période planifiée.

IaaS
« Infrastructure as a Service », comme l'indique le développé du sigle, est une déclinaison du nuage. Avec cette approche, les serveurs, les baies de stockage et autres équipements réseaux sont loués à l'utilisateur. Il est entendu que les différents niveaux de services sont ajustés en permanence, et, bien sur, en fonction des souhaits de chacun.

Mutualisation
Concept consubstantiel a celui de nuage informatique. Permet de développer des applications partagées sans posséder, ni louer chez un hébergeur, ses propres machines. D'où d'énormes économies potentielles pour les utilisateurs concernés.

NIST
Le National Institute of Standards and Technology est, en quelque sorte, la Constitution destinée à régir la vie du Cloud. Ce document de référence a vocation internationale, en perpétuelle mutation, fait le point sur ce qu'est (et n'est pas) cette notion. « Le Cloud computing est un modèle pour la mise a disposition simple de ressources partagées et configurables. Celles-ci peuvent être fournies et libérées rapidement, avec très peu de travail administratif ou d'interactions avec le fournisseur de services. »

PaaS
Acronyme de « Platform as a Service ». Le PaaS concerne essentiellement les gros logiciels (de type middleware), mais aussi les opérations de test et de développement. Aujourd'hui, on en parle peu, sans doute parce qu'il est plus complexe a mettre en œuvre que son grand concurrent le SaaS (lire ci-après). Mais demain ?

SaaS
Acronyme de « Software as a Service ». C'est le gros morceau du Cloud. En effet, le SaaS concerne les logiciels susceptibles d'être fournis sous forme de service. Autant dire toute l'informatique ! Prêt à l'emploi, ces programmes ne nécessitent aucune maintenance: Les mises a jour sont régulièrement effectuées par l'éditeur. On y trouve très couramment la gestion de la relation client, les outils collaboratifs, la business intelligence, les ERP et toute la bureautique. C'est dire que le SaaS est aujourd'hui, et de tres loin, l'application la plus populaire du Cloud. Et ce n'est pas fini. Le cabinet Gartner, qui a une grande légitimité en la matière puisqu'il est le premier à voir parle ouvertement de SaaS, prédit a sa tendance fétiche un avenir radieux, y compris et surtout a long terme.

Tarification a l'usage
Du point de vue économique, c'est la grande révolution du Cloud. La tarification à l'usage incarne la mise en conformité de l'industrie informatique avec les autres activités manufacturières, par exemple l'énergie électrique. Il y a fort à parier qu'on ne reviendra pas en arrière.

Virtualisation
Procédé technique qui rend possible l'existence du Cloud computing. Il consiste à faire fonctionner, sur un seul et même ordinateur, plusieurs systèmes d'exploitation. Exactement comme s'ils fonctionnaient sur des ordinateurs distincts.

ROI réel... mais pas immédiat !

La virtualisation des postes de travail requiert un investissement important, tout en exigeant un changement organisationnel.

Il y a virtualisation et virtualisation. Celle des serveurs est financièrement évidente, avec un retour sur investissement facilement démontré. Il en va différemment pour la virtualisation des postes de travail.

Les finalités, il est vrai, sont différentes. Il ne s'agit pas ici de consolider plusieurs PC en un seul, ce qui n'aurait pas de sens pour la plupart des utilisateurs, hormis les développeurs. En virtualisant les postes de travail, on cherche davantage à fiabiliser l'infrastructure pour en réduire les coûts. Si la démarche fait sens, la virtualisation des postes de travail se heurte à un inconvénient de taille: son coût, estimé entre 1.4 et 1.7 fois celui d'un poste de travail classique, selon Gartner...

De fait, cette forme de virtualisation réclame la mise en place d'infrastructures importantes, une mise à niveau du réseau et de nouvelles capacités de stockage. Donc des investissements initiaux importants. Conséquence: proportionnellement, peu de déploiements; des projets cantonnés à certains postes spécifiques qui nécessitent l'application de mesures de sécurité particulières pour, notamment, satisfaire à des contraintes réglementaires.

Dommage! C'est négliger nombre d'avantages. Virtualiser les postes de travail facilite la gestion, permet un contrôle professionnel tout en maintenant un environnement convivial pour les utilisateurs finaux; virtualiser permet de réduire les coûts d'exploitation du fait d'un déploiement à partir d'un serveur d'hébergement centralisé, et donc d'accroître la sécurité des données... Autres sources d'économies: la gestion centralisée et le déploiement central des applications et mises à jour. Plus besoin de se déplacer pour aller voir le bureau des utilisateurs en cas de problèmes! Mais comment chiffrer tous ces gains, en particulier la flexibilité, la sécurité, la productivité? Réduire la virtualisation à une question d'argent est le meilleur moyen de ne rien faire!

VDI-in-a-Box de Citrix, solution «all-in-one» pour PME

Plus de 60% des coûts associés au déploiement du VDI sont imputables à l'infrastructure matérielle (stockage partagé, serveurs, etc.), assure Citrix. Avec VDI-in-a-Box, le spécialiste de la virtualisation du poste de travail simplifie l'approche au départ d'un système de production complet bénéficiant de la haute disponibilité (sans les dépenses associées aux différents gestionnaires de connexions, répartiteurs de charges, serveurs de provisioning et autres mécanismes de stockage partagé) et en exécutant les postes virtuels sur des serveurs peu coûteux.

VDI-in-a-Box génère un retour sur investissement immédiat en rendant les postes virtuels moins coûteux que les PC qu'ils remplacent. Le coût de l'infrastructure nécessaire au déploiement de postes virtuels est, en moyenne, inférieur à 3500 Dhs par poste. Les utilisateurs peuvent accéder à leurs postes virtuels à partir de PC ou de Mac réutilisés, ou bien de tablettes ou de clients légers nouvellement acquis. En général, les clients associent les deux. Les gains d'efficacité opérationnelle obtenus dans la durée grâce à la centralisation de la gestion des postes virtuels génèrent des économies supplémentaires substantielles.

Avantages pour l'entreprise

» Réduction du budget alloué au rafraîchissement des PC - Déploiement de postes virtuels au lieu de procéder au remplacement (coûteux) des PC.

» Indépendance opérationnelle - Une console de gestion intuitive permet aux administrateurs Windows de gérer la virtualisation.

» Réduction des coûts de gestion - Regroupement et centralisation de la gestion et des corrections.

Avantages pour les utilisateurs

» Travaillez partout, sur tout périphérique: PC Windows et Mac, Smartphone et tablette (Apple, Android, HP, RIM, etc.)

» Garantie de postes personnalisés en fonction du profil et des préférences de chaque utilisateur.

» Garantie une expérience haute définition avec des performances et un accès spécialement paramétrés pour correspondre aux caractéristiques de chaque connexion et de chaque périphérique.

» Limite les interruptions d'activité grâce à la gestion des niveaux de service via des stratégies et un poste de travail centralisé toujours disponible, même lorsque le PC de l'utilisateur ne l'est plus. ■

Cloud computing, du discours à la réalité. Que se passe-t-il réellement dans le monde du cloud ?

Le « cloud » est désormais décliné à toutes les sauces. Mais il y a un gouffre entre la médiatisation du cloud computing et la réalité sur le terrain. Nul doute que le cloud représente l'avenir, mais pour le moment nous attendons de voir !

Au départ était un concept marketing, qui partait d'un existant connu, le datacenter, le réseau Internet, l'interface web, et mélangeait le tout pour nous inviter à adopter une autre approche de la consommation de l'informatique, dans le navigateur. De la complexité des approches technologiques émergeait une idée simple : consommer des services sur Internet. Très rapidement plusieurs thématiques sont venues se greffer à cette vision : les services en « X…aaS », la mobilité et l'infrastructure. Résultat, tout le monde parle du cloud, alors que nous devrions évoquer « les » clouds, c'est-à-dire les différentes façons de consommer de la ressource informatique.

Qu'entend-on aujourd'hui dans le discours des acteurs du cloud ? Ça marche, nous affirme-t-on ! Mais dans le même temps, quid des premiers clients ? Lorsque nous posons la question « Combien de clients ont basculé dans le cloud ? », la réponse est toujours embarrassée. Les plus francs ne se cachent pas: «Nous n'avons pas de client dans le cloud». Certaines SSII nous répondent :« Nous avons construit notre cloud », démontrant la faisabilité de la chose. Aux États-unis, le discours est plus étonnant encore : « Les PME adoptent massivement le cloud. » Nous ne citerons pas de nom, chacun s'y retrouvera.

Alors, qu'en est-il aujourd'hui du cloud ?

Comment s'y retrouver dans cette cacophonie nuageuse ? Commençons tout d'abord par différencier deux approches, même si elles ne peuvent que converger. La première est celle des PME. Et oui les petites entreprises adoptent le cloud… ou plutôt la messagerie web, la collaboration en ligne par la messagerie instantanée, un soupçon de réseaux sociaux, la téléphonie IP, parfois du suivi client, un peu de bureautique, etc. Pour résumer : Gmail, Yahoo, Live, MSN, Skype, Facebook, Salesforce.com, Google Docs. Ces usages, elles y seraient passées, cloud ou pas cloud. Certes l'infrastructure est cloud computing, c'est à dire externalisée, mais les PME consomment du service, pas du cloud.

Passons à la vision du cloud pour les grandes entreprises. Le langage change ; cloud public, privé, hybride, SaaS, IaaS, PaaS, et j'en passe. Ici la démarche est différente, elle consiste à extraire des besoins que la DSI aurait dû servir en interne pour les faire supporter par un environnement externe à l'existant, qu'il soit dans ou à l'extérieur de l'entreprise. Il ne s'agit pas ici de consommer une offre, mais de la construire dans le respect de règles qu'impose l'entreprise, en particulier budgétaires. À l'heure actuelle, ce cloud est du domaine du discours. Nonobstant quelques exemples de projets qui nous seront objectés, ce cloud n'existe que dans les cartons.

Certes, les infrastructures ou les technologies existent et les projets vont s'appuyer dessus. Certes les data centers sont là et les clients affluent… pour de l'hébergement, pour disposer de réserves en ressources, pour réduire les coûts, pour éventuellement simplifier la tâche de la DSI, et pour tester le concept. Mais pas pour faire du cloud la base d'une infrastructure d'entreprise. De plus, dans le même temps, le discours de la DSI s'opacifie. Hier client/serveur, datacenter, applicatifs, hébergement, sécurité… aujourd'hui tout est cloud. Si le patron pose la question, oui nous sommes cloud, c'est la mode, mais faisons tout pour éviter qu'il la pose. Alors, qui est vraimentcloud ?

Qui est cloud ?

Retournons sur le terrain. Les fournisseurs affichent leurs offres, parfois les évoquent pour finalement nous révéler que ce sera quand un premier client… Les technologies sont bien là, mais il faut maintenant les vendre. Sauf que les clients ne sont pas là. Ceux qui sont théoriquement les plus avancés esquivent : ils doutent sur la sécurité et sur la géolocalisation des données, principaux arguments pour refuser de sauter. Alors les acteurs fourbissent leurs armes : les partenaires se regroupent pour adopter un argumentaire commun, les clubs se créent pour attirer le chaland et les inciter à monter des PoC, les prix commencent même à chuter. Mais qui regarde loin constate que sur la durée, le cloud si accessible, si simple à déployer, coûte cher, parfois même très cher !

Il nous faut donc encore et toujours commenter, discuter, démontrer, rassurer, justifier. Il n'est pas si simple d'abandonner 40 ans d'investissements, de développements, de capitalisation de l'informatique, de contrôle par la DSI, pour passer sur un modèle locatif, abordable par tous et surtout dans le dos de la DSI. Puisque nous entrons dans une ère de « consumérisation » des technologies et de l'information, alors pourquoi ne consommons-nous pas de la ressource informatique ? Faisons dans l'entreprise ce que nous faisons chez nous, sans rien demander à personne, sur notre smartphone, notre tablette, notre PC. Consommons du cloud, si ça marche pour nous et pour nos enfants, pourquoi cela ne marcherait pas pour notre entreprise ?

Parce qu'après 40 ans d'informatique sous contrôle, personne ne veut se risquer à faire « sa » révolution. Alors les PME vont consommer de plus en plus de services web, pardon « cloud », comme à la maison. Quant aux vrais projets cloud dans les entreprises, nous attendrons, mais ils vont bien finir par arriver. ■

iomega
an EMC company

Iomega® StorCenter™ Stockage Réseau
Server Class Series

Puissant, flexible et maintenant encore plus fiable

Protégez, gérez et partagez vos données importantes

Basée sur la technologie de stockage EMC® de niveau entreprise, la gamme StorCenter px Series de périphériques de stockage réseau offre le partage de contenu et la protection avancée des données. Avec une capacité de stockage maximale de 36 To et des disques de niveau serveur, la gamme StorCenter px Series est plus performante, plus rapide et plus fiable que jamais

- Périphériques de bureau ou montables en baie
- Disques Server Class
- Environnements PC, Mac® et Linux®
- Capacités allant de 2 To à 36 To
- Installation rapide et facile en trois étapes avec une interface Web intuitive
- Certifié pour Windows®, VMWare® et Citrix®
- Protection avancée des données avec fonctionnalités RAID
- Technologie Iomega Personal Cloud intégrée

EMC LifeLine · vmware READY · citrix ready · Certified for Windows Server 2008 R2 · Certified for Windows Server 2008 · EMC² E-LAB TESTED · intel Atom inside · intel Celeron inside

Disponible chez Mediastore
mediastore@mediastore.com
-+212 522 865 511

©2012 Iomega Corporation. Tous droits réservés. Iomega, StorCenter et le logo « i » stylisé sont des marques déposées ou commerciales d'Iomega Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Certains autres noms de produit, de marque et de société sont susceptibles d'être des marques ou désignations de leurs détenteurs respectifs.

www.iomega.com

Ce que pensent les revendeurs du Cloud

■ Empiriquement présent dans toutes les conversations touchant au monde de l'IT, le Cloud est une préoccupation concrète pour les revendeurs, les VAR et les SSII qui sont en première ligne face aux interrogations de leurs clients. Témoin, ces entretiens qui remettent beaucoup de choses en perspective.

Adnane Alaoui
Solution Manager Dell NWA

DELL – Constructeur de produits/solutions informatiques

Quelles sont les solutions Cloud de DELL ?
Dell propose des solutions Cloud à 100% Dell et des solutions conçues avec notre partenaire Joyent.
1. Solution à 100% Dell : VIS 'Virtual Infrastructure System' est la solution Dell complète Cloud Privé ou Public pour gérer un environnement hétérogène virtuel et physique. VIS est composée des trois éléments suivants, qui peuvent être utilisés ensemble ou en tant que composantes :
a. VIS Self-Service Creator : Est une prestation de services automatisée et plateforme de gestion qui fournit aux utilisateurs un portail pour sélectionner, déployer et gérer les ressources informatiques. VIS Self-Service permet aux administrateurs informatiques d'automatiser de nombreuses tâches comme la prestation des services.
b. Dell 'Advanced Infrastructure Management' AIM : Est une solution flexible de gestion d'infrastructure dynamique. Dell AIM simplifie la transition vers une infrastructure informatique dynamique qui peut réagir et s'adapter rapidement aux besoins évolutifs de l'entreprise.
c. Dell Management plug-in : Outil qui permet l'intégration de la solution Cloud avec les Systems de gestion d'environnement virtuel comme vCenter.
2. Solution conçue avec notre partenaire Joyent. Dell et l'éditeur Joyent proposent une Appliance dédiée au Cloud Computing. Dell et Joyent se sont donc associés pour créer l'Appliance "Dell Cloud Solution for Web Applications" Basée sur le matériel PowerEdge C de Dell et le logiciel SmartDataCenter de Joyent, cette Appliance (boîtier tout-en-un) permet de faire tenir un Cloud de la puissance d'un Datacenter d'il y a dix ans dans une simple baie.

Que pense DELL du Cloud au Maroc ?
Alors que le Cloud Computing continue de gagner du terrain aux États-Unis, Royaume-Uni Allemagne, le Canada et les principaux pays émergents comme le Brésil, l'Inde et la Chine avec un total des dépenses de 75 milliards de dollars en 2014, il a lentement décollé ailleurs. Pour le reste du monde comme c'est le cas au Maroc, les DSI, les informaticiens et les décideurs sont intéressés par le Cloud Computing, mais concernés par la sécurité et la protection des données, la définition de la relation contractuelle avec les fournisseurs, et par le manque de lois juridiques.

Tandis que les entreprises marocaines attendent toujours de voir plus d'offres et de service Cloud public, et les réponses aux questions de sécurité des données et lois juridiques, le Cloud privé a tendance à être plus populaire auprès des entreprises qui ont atteint une certaine maturité de virtualisation dans leurs Datacenters et souhaitent monter à un niveau supérieur d'efficacité a l'aide de l'automatisation du provisioning et gestion de leurs Workloads.

Comment encourger les PME pour opter pour les solutions Cloud ?
Les PME marocaines espèrent que le Cloud public puisse les aider à adapter de nouvelles technologies plus rapidement et à moindre coût. PaaS (Platform as a Service), SaaS (Software as a Service) et IaaS (Infrastructure as a Service) sont tous d'un intérêt pour une petite entreprise qui ne peut pas se permettre de posséder son propre centre de données et d'embaucher une armée de professionnels de l'informatique. Mais, ces entreprises ne sont pas prêtes encore à adopter les solutions Cloud jusqu'à ce qu'ils voient des progrès sur les points suivants :
1. Législations et lois juridiques qui régissent l'utilisation et les conditions de Clouds publics
2. la sécurité des données et la qualité de service, et comment les clients peuvent récupérer leurs données en cas d'une annulation de contrat avec le fournisseur de Cloud public Disponibilité de plusieurs fournisseurs locaux de Cloud public avec des services varies PaaS/SaaS/IaaS, comme la plupart des entreprises sont encore réticentes à héberger leurs données et applications à l'étranger .

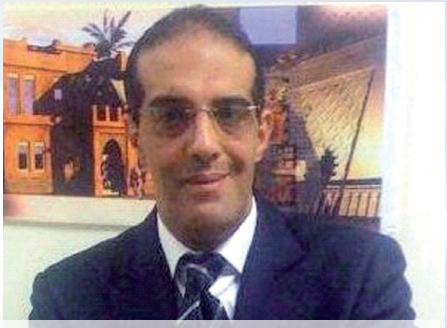
Iomega : fournisseur de solutions de stockage innovantes pour les petites entreprises. Filiale à part entière d'EMC Corporation, fournisseur mondial de technologies pour infrastructures informatiques

Iomega, annonce une nouvelle intégration entre les solutions de stockage réseau Iomega et EMC® Atmos™. Les petites entreprises vont désormais pouvoir accéder au cloud computing grâce à l'enrichissement des offres de produits de stockage réseau de Iomega par la protection et le partage des données dans le cloud EMC Atmos. Avec cette nouvelle intégration, les PME, bureaux distants et entreprises multisites pourront facilement accéder au cloud Atmos dans le monde entier.

La nouvelle gamme de produits de stockage réseau Iomega® StorCenter™ PX Server Class Series est équipée d'une nouvelle version du logiciel EMC® LifeLine™ intégrant le logiciel client Atmos Connector. Avec l'intervention d'un fournisseur de services, le logiciel Atmos Connector permet de copier directement les données stockées sur un périphérique de stockage réseau Iomega StorCenter vers un système de stockage en mode cloud exploitant la technologie Atmos. Une fois transférées dans le cloud, les données du client deviennent une copie de sauvegarde, et sont ainsi protégées de différentes formes de panne. Par ailleurs, la circulation et le partage des données se trouvent facilités grâce aux multiples possibilités d'accès aux données stockées dans le cloud.

« Iomega rend le cloud plus accessible aux PME »

Témoignages de dirigeants d'EMC
« Des fournisseurs de services réputés dans différents pays ont choisi EMC Atmos comme base de leurs clouds de stockage, pour proposer des services innovants au marché » indique Mike Feinberg, directeur général Cloud Infrastructure Group, EMC. « Avec Atmos Connector, nos fournisseurs de services peuvent profiter de cette innovation et bénéficier de nouvelles opportunités de rentabiliser leurs clouds. »



Mohammed Qammous
Directeur Commercial chez BPros

BPros – Editeur Marocain de solutions RH

BPros, éditeur marocain de solution RH, a développé le système RH «www.DrhEn-Ligne.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 répond à tous les besoins RH selon la taille des entreprises, moyennant un système centralisé, modulaire, multi-société, multi-utilisateur, full web, facile et rapide à déployer.

Qu'est ce que le Cloud SaaS RH ?

Le Cloud/SaaS RH veut signifier un système d'information RH hébergé sur une infrastructure type Cloud (un ensemble de serveurs avec une réplication temps réel entre les différents serveurs). Ceci offre aux utilisateurs un accès avec une mobilité accrue et une grande disponibilité des données. Pour la composante SaaS, elle vient compléter le mode Cloud pour offrir un mode de consommation/facturation très intéressant pour l'utilisateur final.

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.

Quelles sont vos offres ?

Sur le Cloud/SaaS RH on retrouve des offres composées de plusieurs modules qu'on peut classer selon trois grands domaines :

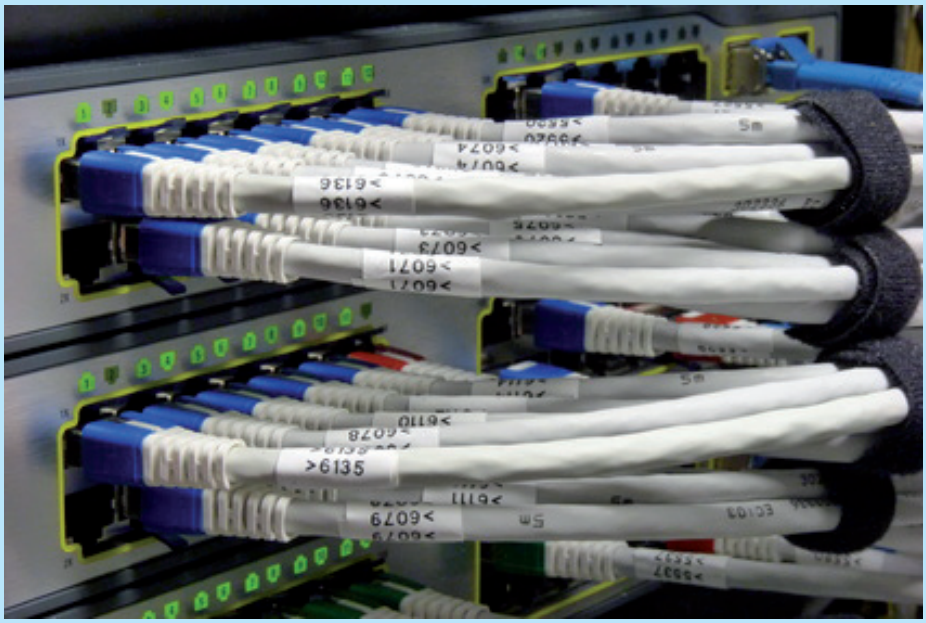
- **Management des Ressources:** Paie, Gestion Administrative, Accidents & Maladies…
- **Management du Temp&Activites:** Gestion des absences, Pointage, Affectations, etc.
- **Management des Talents:** Gestion du Recrutement, Formation, Performance, etc.

Pourquoi a-t-on besoin du Cloud/SaaS RH? Il existe principalement trois facteurs :

- L'environnement réglementaire complexe (code de travail,…),
- Structure et organisation de l'entreprise,
- Le capital humain.

De plus :
Ce mode permet aux entreprises de ne plus avoir besoin de profil technico-fonctionnel en interne pour gérer leur SIRH. Le fournisseur du SaaS s'en occupe. Pour les PME et TPE, ce mode leur offre l'accès au monde des solutions RH sans avoir à débourser des sommes énormes comme c'est le cas dans le mode Licence. ■

Serveurs cloud : un marché plein d'avenir



Popularisé par des services comme iCloud d'Apple, le segment des serveurs cloud devrait connaître la croissance la plus rapide du marché des serveurs au cours des 3 années à venir.

D'après IHS, les ventes de serveurs cloud devraient atteindre les 875 000 unités cette année, soit un bond de 35% par rapport à 2011. Des croissances comprises entre 23 et 30% sont d'ailleurs attendues chaque année jusqu'en 2015, date à laquelle les ventes devraient dépasser les 1,8 million d'unités. Ce type de serveurs devraient alors représenter 15% des ventes globales de serveurs (contre 5% en 2010).

Les clouds peuvent être personnels, ou bien orientés vers les consommateurs -comme ceux proposés par Apple, Google et Amazon- pour sauvegarder et gérer leurs propres données ou bien encore orientés vers les entreprises pour les applications métiers pour qui les bénéfices du cloud sont nombreux. Pour les entreprises en particulier, le cloud peut d'ailleurs être déployé en tant que logiciel, plate-forme ou infrastructure afin de les aider à faire des économies et à baisser leurs coûts informatiques.

Pour les serveurs utilisés dans la datacenters, la simplicité de maintenance et l'évolutivité sont des critères importants. Plus important en tout cas que le niveau de performances. Sans compter que dans les années à venir, les datacenters vont chercher à minimiser leur impact environnemental et la place occupée au sol par ces serveurs.

Enfin, l'engouement pour la virtualisation (permettant de faire tourner plusieurs OS et applications sur un seul serveur) devrait également doper les ventes. ■

Le Cloud : votre accélérateur de business ?

Ne laissez plus votre infrastructure informatique dicter le rythme de développement de votre société.

Au cours des dernières années aucun concept dans le monde de la technologie informatique a généré plus de «buzz» que le Cloud Computing. Beaucoup s'accordent à dire qu'il s'agit de la prochaine génération de solutions d'hébergement, une nouvelle façon de penser la relation entre les entreprises et leur infrastructure informatique. Mais de quoi s'agit-il exactement?

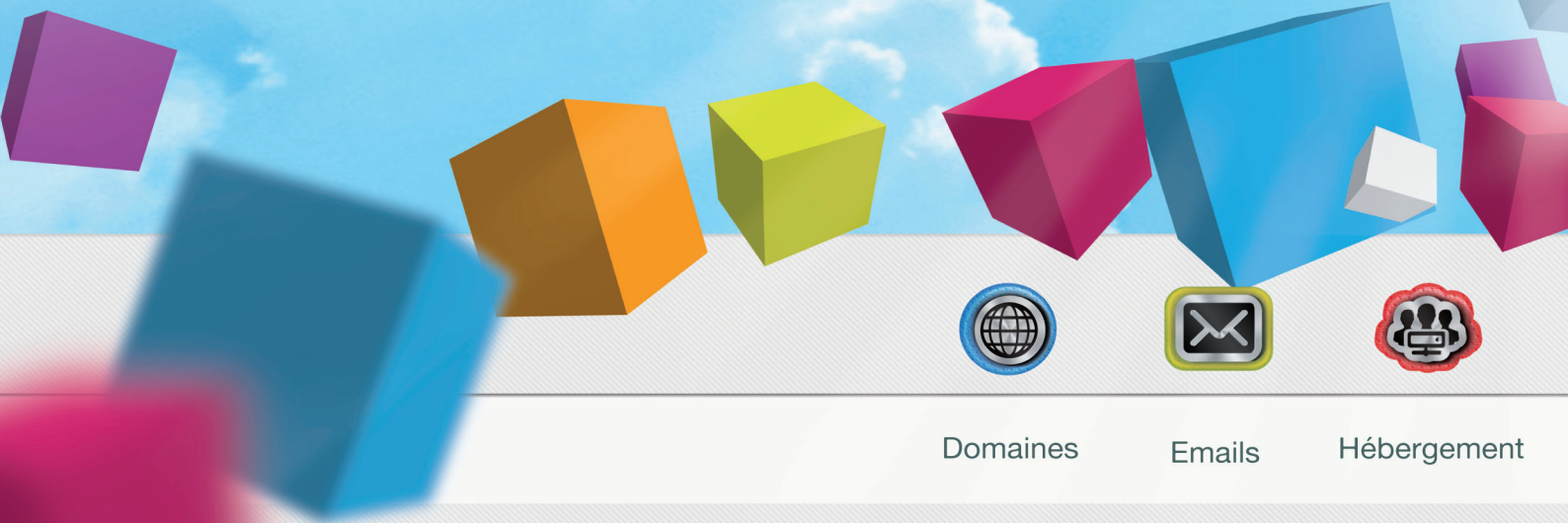
Imaginez des centaines de milliers de serveurs en cluster dans différents endroits à travers le monde et reliés par un réseau commun, l'Internet, permettant des économies d'échelle sans précédent. En tant que tel, le Cloud Computing se présente comme un service: des ressources, disponibles immédiatement et facturées à l'usage. L'infrastructure IT n'est plus un centre de coûts pour une entreprise, c'est une marchandise. Bienvenue sur le «Cloud»!

A l'ère du web 2.0, les raz de marée médiatiques générés par les réseaux sociaux apparaissent et disparaissent en un clin d'œil. Mais comment une entreprise peut se préparer face à ce trafic exponentiel et sa rapidité? Le Cloud Computing apporte la solution en offrant la possibilité d'**ajouter rapidement des ressources** (CPU, RAM, des capacités de stockage) permettant à votre infrastructure d'évoluer temporairement et de relever le défi. **Flexibilité et évolutivité** sont certainement deux des avantages les plus importants du Cloud. Une infrastructure complète peut être disponible en moins de cinq minutes et de nouveaux projets lancés sans délai là où il fallait des mois pour construire une infrastructure.

L'absence d'infrastructures physiques est également synonyme de **réduction des coûts**. Une entreprise n'a plus besoin d'investir des sommes importantes pour construire un centre de données. Elle peut simplement le louer. De cette façon, le Cloud Computing élimine également la suréquipement structurel. Une entreprise ne paie que pour les ressources qu'elle utilise et les « jette » une fois qu'elles ne sont plus nécessaires.

Konbini, la web-TV, reçoit plus de 150 000 visites par jour et diffuse environ 10 millions de vidéos chaque mois. A la pointe du web 2.0, l'entreprise a choisi la solution Private Cloud d'OVH pour déménager son infrastructure dans le nuage au premier semestre 2011. Les résultats ont été spectaculaires : leurs dépenses informatiques ont été divisées par 3, ils étaient capable d'augmenter et réduire leur capacité d'hébergement en un seul clic en fonction de leur trafic et avaient ainsi la possibilité de se concentrer sur leur cœur de métier les conduisant à la création d'une nouvelle fonctionnalité time-shifting.

C'est peut-être le meilleur exemple du potentiel du Cloud. Conçu comme un simple outil utilisé pour réduire les coûts et simplifier l'informatique des entreprises, le Cloud Computing se transforme progressivement en accélérateur de business et change radicalement la façon dont les entreprises abordent leur secteur d'activité. Pour trouver la solution cloud correspondant à votre business, n'hésitez pas à nous contacter au **+212 5 22 26 00 86** Ou à visiter notre site web **www.ovh.com/ma.**



Confiez-la au leader européen

Lors du passage au Cloud Computing, le choix de l'opérateur IT joue un rôle-clé dans le processus et se doit d'offrir les garanties maximales en termes de fiabilité, de performances et de sécurité. Ce choix est d'autant plus important que la réussite de la transition vers le Cloud dépend notamment de la puissance du réseau du prestataire et de la qualité de ses équipements.

OVH.com, leader Européen de l'hébergement Internet et quatrième au rang mondial* est idéalement positionné pour accompagner les entreprises vers le Cloud. Depuis 1999, OVH a déployé son propre réseau de fibres optiques à travers l'Europe. C'est une infrastructure unique sur le marché. Ces caractéristiques sont d'ailleurs vertigineuses : une bande passante de 1 Tbps, une connexion lossless sur 31 points de peering et 3 continents ainsi qu'une maintenance opérationnelle 24/7. L'hébergeur a également fait le choix de construire son réseau de manière totalement redondante.

Dès 2010, OVH.com a investi plus de 10 millions d'euros pour se doter d'infrastructures taillées pour le Cloud. Cela s'est concrétisé par la construction de datacentres Tier IV (le niveau de certification le plus exigeant au monde), la duplication de toutes les ressources : chaque serveur, espace de stockage ou chemin réseau est doublé, un gage de continuité de service. Toutefois, ces investissements ne se ressentent pas sur les prix avec des tarifs parmi les plus avantageux du marché.

La solution Private Cloud© made in OVH

- **Rapidité de mise en oeuvre des projets :** déployez une infrastructure prête à l'emploi en quelques minutes et répondez à la demande sans délai.
- **Gestion dynamique :** Avec Private Cloud© , les entreprises disposent d'une infrastructure modulable et mutualisable. Un pic de charge ? En quelques clics, elles affectent davantage de ressources à leurs projets. Et, dans la minute, elles bénéficient de serveurs et de stockages supplémentaires, qu'elles peuvent supprimer à tout moment.
- **Flexibilité :** Louez chaque élément à l'heure ou au mois.
- **Une interface unique de gestion :** retrouvez toutes les fonctionnalités VMware© ®, gérez toutes vos ressources depuis votre interface unique vSphere ou vCloud.
- **Sécurité totalement intégrée :** protégez-vous de tout risque en combinant une infrastructure totalement redondée et les solutions VMware©.
- **Sécurisation des échanges :** l'infrastructure de chaque Private Cloud© est dédiée à un seul client. Et grâce à la mise en place de réseaux privés (VLAN), personne d'autre que lui ne peut y accéder !
- **Continuité de business :** OVH.com garantit à ses clients 100% de disponibilité de leurs services Cloud. Tout a été mis en œuvre pour que les utilisateurs n'aient pas à souffrir d'interruption de service : les équipements, le réseau et l'électricité sont parfaitement redondés.

Des packs pour prendre un bon départ

Afin que ses clients bâtissent leur infrastructure sur de solides fondations, OVH propose plusieurs packs de départ. Ces offres comprennent l'ensemble des ressources nécessaires pour démarrer immédiatement : des serveurs, du stockage, du réseau, ainsi que des licences VMware©. Et durant la commande, les entreprises peuvent immédiatement ajouter des serveurs, des stockages ou des blocs d'IP.

Quelques minutes plus tard, leur datacentre est déjà prêt à accueillir l'ensemble de leurs applications ! Ensuite, libre à elles de modeler leur infrastructure en fonction de leurs pics d'activité et de leur croissance.

Testez gratuitement PENDANT 15 JOURS POUR 2 HOST S 1 HÉBERGEMENT 300GB SANS IP SORTANTE sans obligations

Pour profiter de l'offre, indiquez le code PCCMA.
Pour plus d'informations, visitez notre site web www.ovh.com/PCM
ou contactez nous au +212 5 22 26 00 86

VPS | Serveurs dédiés | Private Cloud | Cloud

OVH.COM/MA

Nº1 de l'hébergement Internet

Cloud Computing : Comment est-il appréhendé par l'entreprise Marocaine?

■ Dans le contexte actuel, toutes les grandes entreprises nationales sont conscientes de l'obligation d'optimiser les investissements et d'améliorer les performances de leur système d'information. L'approche cloud computing ou informatique dans les nuages s'avère de plus en plus comme une source d'agilité, d'efficacité économique et d'opportunités de business, à même de positionner le Maroc parmi les pays émergeants les plus dynamiques dans les secteurs des TI.

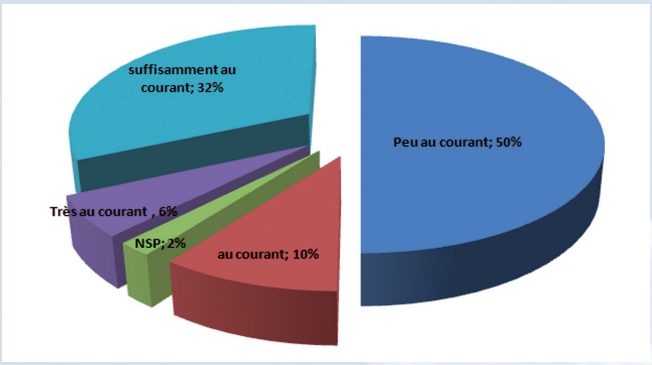
Qu'en est-il de l'entreprise Marocaine? Est-elle suffisamment imprégnée du Cloud Computing ? le considère-t-elle comme une opportunité ou comme un risque ? Penche-t-elle vers le cloud public, privé ou hybride? tous les éléments de réponse grâce à une enquête exclusive menée auprès de 100 DSI des plus grands comptes du pays.

Connaissent-ils le Cloud Computing ?

De quoi s'agit-il réellement ? Quel est son intérêt ? Quels sont les services qui sont proposés ?..., autant de questions qui ont fait l'objet de cette enquête menée à l'occasion de la 5ème édition des Rendez-vous des Décideurs tenue sous le thème du Cloud Computing.

En effet, l'analyse du marché marocain a démontré que le pays souffrait quelque peu d'un manque d'informations quant aux services offerts par le Cloud Computing. L'enquête menée auprès de plus de 100 DSI vient appuyer ce constat puisque plus de la moitié, soit 60% des personnes interrogées se disent être peu, voire pas du tout au courant. Tandis qu'une très grande minorité de sondés (6%) estime être très au courant et 32% pensent l'être suffisamment…

Comment est-il appréhendé par l'entreprise marocaine?



Cloud Computing : quelle place dans l'entreprise marocaine ?

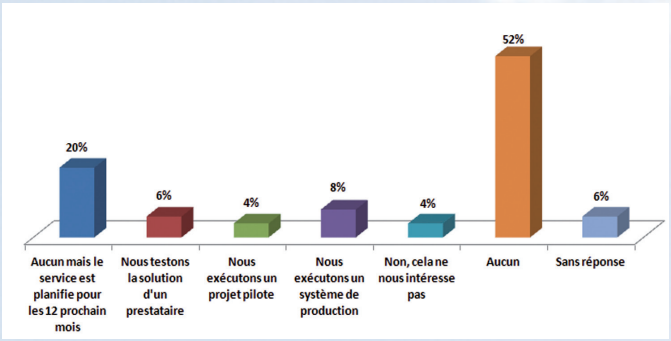
Très peu d'entreprises locales utilisent les services de Cloud Computing. C'est ce qui ressort de l'enquête. Parmi les DSI interrogés, une majorité, soit 72%, ne dispose pas encore d'un service Cloud. Néanmoins 20% d'entre eux planifient l'un des services Cloud Computing pour les 12 mois prochains. Seule une minorité (12%) exécute déjà un projet pilote ou un système de production. En dépit des évolutions que connaît le monde ces dernières années en matières de NTIC, 4% déclarent ne pas être intéressés par les services de Cloud Computing.

20% planifient l'un des services cloud computing pour les 12 prochains mois

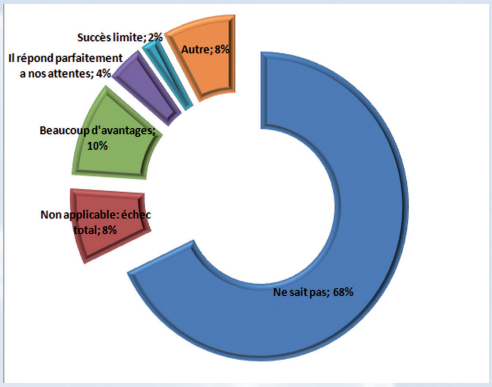
On constate cependant que l'entreprise nationale commence peu à peu à se familiariser avec ce concept de « Cloud Computing » et ce, même si elle se retient de commentaires.

En effet, parmi les sondés ayant déjà mis en œuvre le Cloud Computing dans leurs organisations 68% n'ont aucune appréciation spécifique à apporter quand à celui-ci.

Cependant, 16% déclarent en être satisfaits. Parmi ces derniers, 10% ont la capacité d'énumérer plusieurs de ses avantages, à savoir, l'adaptabilité du Datacenter pour l'accès, l'organisation et la volumétrie des données ou encore la réduction des coûts. 8% des interrogés ne semblent pas partager cet avis puisqu'ils qualifient cette acquisition comme étant un « Echec total »



Comment est-il appréhendé par l'entreprise marocaine?



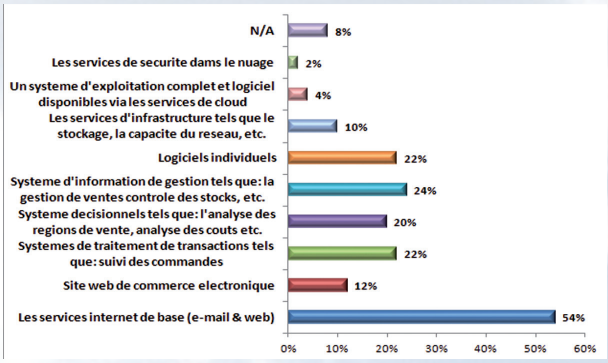
Cloud Computing : quelle appréciation en font-ils?

C'est le flou total. 68% n'ont aucune opinion, ni appréciation des services de cloud computing. Une véritable sonnette d'alarme adressée aux fournisseurs qui devraient peut-être accentuer les actions d'information et de sensibilisation envers les DSI des grands comptes nationaux. Seuls 10% attribuent beaucoup d'avantages au cloud.

Pour quels services/applications tendent-ils?

Les services et les applications issus du Cloud Computing sont nombreux et permettent pour chacun d'entre eux de répondre à un besoin spécifique. Une majorité se rejoint pour confirmer son usage à travers son service Internet de base (54%). Il peut, d'autre part, être adopté dans le cadre de la gestion des ventes et le contrôle des stocks (Système d'information de gestion), ce qui est le cas pour 24% des interrogés ou comme logiciel individuel (22%).

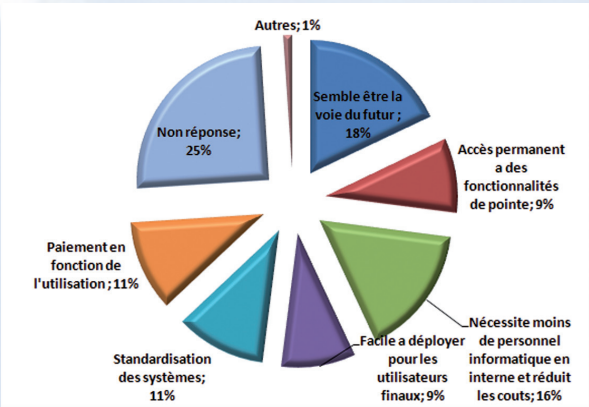
22% sont également en faveur du Cloud Computing pour le système de traitement de transactions tel que le suivi des commandes. Les services décisionnels (20%) et ceux d'infrastructures (20%) rentrent également dans les usages fréquents du Cloud Computing.



Adoption du Cloud au Maroc : les motivations et les freins ?

Le Cloud Computing est un phénomène en voie d'adoption au sein des grandes entreprises marocaines. C'est ce que démontre cette enquête et le bilan paraît à la hauteur des espérances puisque la grande majorité des DSI admet voir en lui la voie du futur (44%). Dans un contexte économique où nous cherchons à rentabiliser au maximum les investissements et à limiter l'empreinte écologique (Green IT), le Cloud Computing prétend à devenir, la solution idoine. Il ressort que pour 38% des interrogés, la motivation principale à l'adoption du Cloud Computing réside dans le fait que cela nécessite moins de personnel informatique en interne et réduit de ce fait, les coûts. 26% mettent l'accent sur la standardisation des systèmes ainsi que sur le paiement en fonction de l'utilisation, qui représentent pour eux un avantage en terme de réduction de coût.

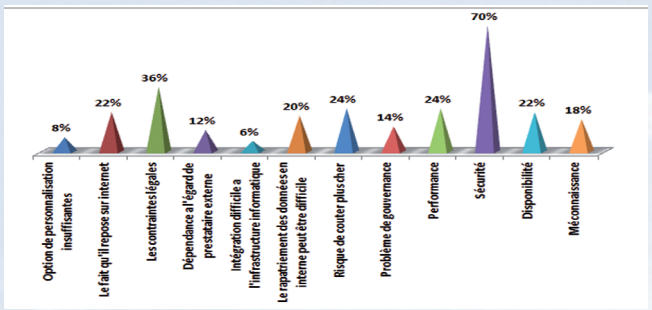
Ce qui les motive:



Néanmoins, tout ceci n'empêche pas les entreprises de s'interroger sur les risques du Cloud Computing. L'enquête met le doigt sur le principal frein qui demeure relatif à la sécurité, mis en avant par 70 % des DSI interrogées. Alors que 36% se soucient des contraintes légales liées à la mise en œuvre des services Cloud Computing, 24% soulèvent davantage la question de la performance et du coût. Par ailleurs, pour 22% des sondés, les freins relèvent de la disponibilité ou du fait de reposer sur Internet. Pour 20%, il s'agit plus de la difficulté de rapatrier les données en interne, alors que 18% sont hésitants par méconnaissance du cloud. Seuls 8% et 6% des questonnés estiment les options de personnalisation insuffisantes ou encore l'intégration à l'infrastructure informatique difficile.

Comment est-il appréhendé par l'entreprise marocaine?

Ce qui les freine :

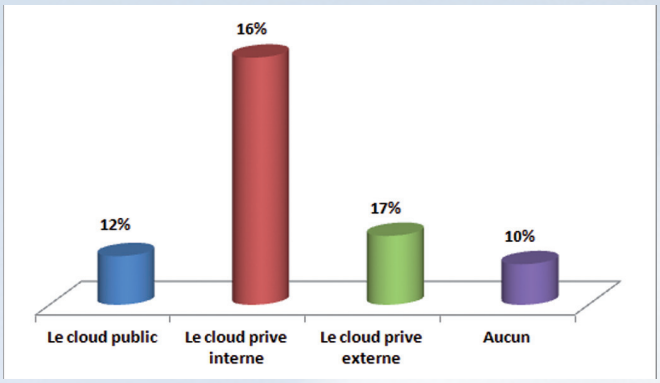


Cloud public ou privé ?

Notre enquête a démontré que la sécurité des données était une véritable préoccupation pour les organisations marocaines, Pour parer à ce risue, une grande majorité d'entre elles, se résout à opter pour le Cloud privé interne, Ce dernier est donc le modèle privilégié par les DSI puisque 61% d'entre eux préfèrent investir dans une solution cloud privé interne, contre 17% qui penchent en faveur du cloud privé externe, et seulement 10% pour le cloud public,

61% penchent pour le cloud privé interne

Malgré les avantages connus qu'offre le cloud public que sont la réduction des délais de déploiement, la consommation à la demande, la meilleure maîtrise des coûts ainsi que les économies d'énergie, le Cloud privé est apprécié voire privilégié pour sa capacité d'ouverture pour ce type d'infrastructure, sa confidentialité et sa proximité car le lieu d'hébergement des données/applications de l'entreprise est généralement connu de celle-ci,



Comment est-il appréhendé par l'entreprise marocaine?

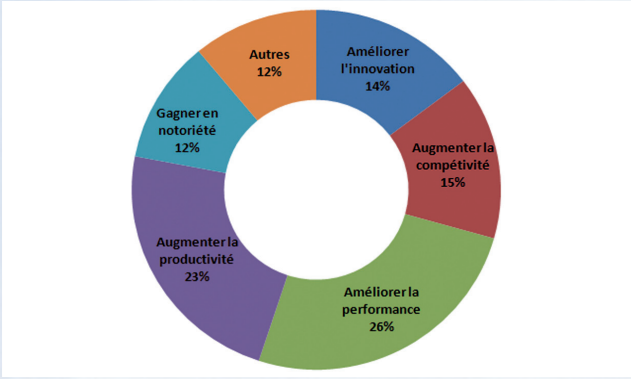
Cloud computing : les objectifs des DSI en 2012

L'amélioration de la performance (58%) et l'augmentation de la productivité (52%) sont les objectifs prioritaires des DSI pour l'année 2012.

Pour 32% d'entre eux, l'augmentation de la compétitivité et l'amélioration de l'innovation sont au cœur de leurs préoccupations.

Une minorité seulement (24%) reste modeste en souhaitant gagner en notoriété.

Source : EPITAPHE SARL



• Echantillon : 100 DSI issus d'entreprises grands comptes Marocaines
• Dispense : par e-mail et en direct durant les RDV des Décideurs "Cloud computing" organisés par Epitaphe en octobre 2011
• Analyse et dépouillement : Epitaphe 2011/ 2012

Epitaphe : Agence de Communication et d'Événementiel. ■

« EMC UN ENABLER DU CLOUD »

Mounir SOUSSI
Manager Director North, Central and West Africa at EMC

EMC Corporation est le premier développeur et fournisseur mondial de technologies et de solutions d'infrastructures d'information permettant aux organisations de toutes tailles de transformer la manière dont elles opèrent et de créer de la valeur à partir de leurs informations.

Leader sur le marché mondial, EMC aide les entreprises et les fournisseurs de services à transformer leurs opérations et à mettre en place un modèle ITaaS d'offre de technologies de l'information en tant que service. Le cloud computing est au cœur de cette démarche.

Nous nous distinguons par nos investissements considérables et permanents en matière de recherche et développement, qui ont représenté 10,5 milliards de dollars d'investissement cumulé entre 2003 et 2010. Pour renforcer ses activités stratégiques et développer son marché sur de nouveaux segments, EMC a investi 14 milliards de dollars en acquisitions pendant la même période et intégré 36 entreprises de technologie depuis 2006.

EMC a de solides atouts à son actif : la force que représente les milliers d'ingenieurs R&D employés par l'entreprise à travers le monde, le portefeuille de systèmes, de logiciels et de services le plus étendu dans ce secteur d'activité, une capacité à créer des solutions totalement intégrées, et son engagement TCE (Total Customer Experience) à offrir la meilleure expérience client dans son domaine d'activité et au-delà.

TM : Parlez-nous de EMC Maroc.

MS : EMC s'est installé au Maroc depuis Décembre 2010 pour couvrir les 23 Pays de la Zone Afrique Francophone, avec 15 employés actuellement, et une croissance très importante en 2011 surtout sur les pays focus. Nous avons un bureau à Casablanca et un a Alger et nous comptons ouvrir 2 autres en 2012. EMC Maroc est le Hub régional pour toute l'Afrique Francophone.

TM : Quels sont les pays Focus ?

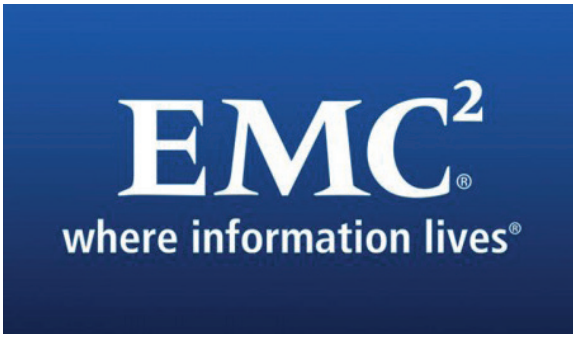
MS : Ce sont les pays sur lesquels EMC se concentre pour l'instant avec une stratégie d'exécution directe ou indirecte. On y compte 7 pays aujourd'hui, qui ont réalisé une bonne croissance en 2011 : Maroc, Algérie, Tunisie, Sénégal, Cote d'ivoire, Cameroun et le Congo.

Pour 2012, On garde la même stratégie mais avec des adaptations mineures dans l'exécution tout en élargissant notre champ de couverture, a travers le Channel recruté en 2011.

TM : Quels sont les produits d'EMC ?

MS : EMC a un large éventail de produits qui couvrent tous les besoins IT de l'entreprise, Grâce à des produits et services innovants, EMC accélère la transition vers le cloud et aide les départements informatiques à stocker, gérer, protéger et analyser leur ressource la plus précieuse, à savoir l'information, de façon agile, fiable et économique. Cela va des produits d'infrastructure et de stockage jusqu'à la sécurité (Notre Offre RSA) et l'archivage tout en passant par des solutions Soft et Hard de sauvegarde/ restauration et de Disaster Recovery (notre Portefeuille BRS) , nous avons aussi des solutions de GED (Documentum) , , etc.…Pour la région nous avons aujourd'hui des Projets et des références qui couvrent l'ensemble de notre feuille :

M. Mounir SOUSSI Manager Director North, Central and West Africa at EMC



• Le stockage sur des systèmes EMC Symmertix VMAX , EMC VNX, EMC Isilon, et EMC Atmos
• La securite avec nos Produits RSA
• Big Data avec nos Produits Isilon et BI Greenpl um ;
• La sauvegarde/restauration et Backup avec nos Produits Data Domain, Avamar, Networker de la famille BRS ;
• La replication avec les familles de produits RecoverPoint ou les produits Individuels comme Celerra Replicator, MirrorView, Replication Manager, SnapView, SRDF et TimeFinder.
• L'Archivage avec Centera, Data Domain, DiskXtender, EMC SourceOne Archiving, Data Domain Archiver, et File Management Appliance.
• La Gestion Documentaire GED avec la famille de Produits Documentum

TM : Quelle est votre stratégie de vente pour l'Afrique Francophone ?

MS : EMC a une stratégie multi-channel pour adresser les différents besoins de nos marches cibles , ceci va du simple revendeur pour adresser des besoins basics et croissants des PME/PMI (SMB) jusqu'au partenaire Global ou Régional qui adresse des besoins pointus et complexes des Grandes Entreprises, Gouvernements ou Operateurs Telecoms.

Nous avons donc passé une grande partie de l'année écoulée a aider nos partenaires existants et ceux qui ont été récemment recrutés a monter en charge en terme de ressources et leurs certifications pour accompagner notre croissance.
Et comme vous l'avez constaté, nous venons de signer un contrat de distribution des produits EMC avec Disway pour couvrir la majorité des pays francophones, ce qui vient compléter notre stratégie de vente.

TM : Comment vous trouvez le Marché de l'Afrique francophone ?

MS : En forte croissance avec une certaine maturité du marché de l'Afrique du Nord, très concurrentiel. il y a aussi une bonne reprise sur le marché de l'Afrique de l'ouest (Benin, Burkina Faso, Cote d'Ivoire, Guinée, Mali, Niger, Sénégal et Togo) soutenue principalement par des Projets d'infrastructure dans Les banques, les operateurs télécoms et quelques gouvernements.

TM : Est-ce que vous avez toutes les compétences nécessaires pour ces marchés.

MS : Contrairement aux domaines des réseaux, nous ne trouvons pas beaucoup de compétences dans le stockage, archivage/réplication et la virtualisation. Nous comptons embaucher ici au Maroc et utiliser ces compétences pour l'Afrique Francophone, et aussi apporter notre propre personnel interne de Dubaï et Paris, et former sur place des gens dans les pays locaux.

Dans l'avenir, nous aurons nos propres centres de formation EMC à Casablanca pour servir le marché de l'Afrique Francophone et qui sait, peut-être même l'Afrique émergente.

TM : Que fait EMC dans le domaine du Cloud ?

MS : EMC ne propose pas de service Cloud mais plutôt des solutions pour aider les entreprises et les prestataires à créer leur propre Cloud privé ou public. EMC est un enabler du Cloud. Au Maroc, plusieurs entreprises ont opté pour les différentes solutions qu'offre EMC pour implémenter des Cloud privés.

Concernant le Cloud public nous travaillons actuellement avec des acteurs majeurs sur certains pays pour leur permettre de monter des offres sécurisées pour lancer des Offres d'infrastructure Clouds (XaaS).

TM : Vos chiffres en 2011 et vos perspectives pour 2012 :

MS : Dès notre installation au Maroc, nous avons constaté une croissance très importante avec des résultats tres importants en terme de croissance pour , 2011 par rapport a 2010 (croissance a 3 digits pour certains Pays Focus), et nous prévoyons de doubler notre chiffre d'affaires de 2011 dans les deux années à venir. ■

Quel ERP pour les PME ?

La sélection d'un intégrateur ou d'un ERP ne peut se concevoir de la même façon pour un grand compte et pour une PME. Il convient donc de connaître les différents critères de sélection d'un ERP, et ce en fonction des diverses offres proposées par les acteurs actuels du marché.

Un ERP est indispensable lorsqu'une entreprise atteint une taille importante. Mais souvent, un logiciel ERP s'avère plus difficile à justifier et déployer et pour les PME. Par ailleurs, la décision d'implanter un ERP est souvent le fruit d'une volonté de normalisation des divers processus de l'entreprise et d'unification de sa vision. L'objectif principal étant de récolter les informations les plus utiles, qui peuvent améliorer la productivité de l'entreprise et rendre son pilotage plus proactif.

Il existe de nombreux types d'ERP. Les « tout-custom », par exemple, sont plus adaptés aux entreprises qui ont une forte culture technologique. La solution « open-source » est souvent privilégiée par les PME pour des questions budgétaires : toutefois, la flexibilité de cette option ne doit pas faire oublier l'absence des services avant-vente et après-vente. Si les ERP open source se caractérisent par un très faible coût et une adaptabilité importante pour les Petites et Moyennes Entreprises, la qualité du support s'avère souvent très variable et la documentation fournie est assez succincte.

Tous les logiciels ERP ne convient pas à toutes les PME. Il convient en effet de préciser que l'offre ERP est segmentée. Le périmètre fonctionnel, la taille du marché-cible ou encore le mode de commercialisation sont autant de critères qu'il convient de prendre en compte avant d'opter pour une solution ERP particulière. La taille de l'entreprise est un des critères les plus importants : c'est pour cela que les PME doivent plutôt opter pour Sage Adonix X3, MS Dynamics ou encore SAP Business One. Par ailleurs, rigueur et flexibilité doivent être au-rendez-vous. La culture du monde de l'ERP est le fruit des grandes entreprises. Or, ce qui s'applique à ces dernières ne s'applique pas forcément aux structures plus petites. Solutions intégrées, projets progressifs, processus de sélection pragmatiques, priorité à la créativité ou encore besoin d'accompagnement pour gérer le processus sont en effet l'apanage des PME.

Il convient également de faire attention aux étapes avant-achat, pour pouvoir bénéficier d'une implantation efficace. Les consultants externes peuvent alors s'avérer très utiles pour les entreprises de petite ou moyenne taille, mais il convient d'adapter leurs démarches aux contraintes inhérentes aux PME.

Autre alternative, il existe des logiciels « tout-en-un » permettant de coordonner et d'optimiser l'ensemble de la chaîne de fabrication. Ces logiciels, à mi-chemin entre l'ERP et la GPAO sont très utiles pour les PME, car ils offrent à ces dernières la possibilité d'assurer un rendement optimal dans des délais préalablement définis. Bien que les offres du marché soient très diversifiées ; il est certain qu'un logiciel GPAO constitue un atout considérable pour les PME. La maintenance, la fabrication, l'achat ou encore la gestion des personnels, des stocks et commerciale en sera amplement facilitée.

Des modules additionnels, complètent les ERP pour mieux s'adapter aux spécificités métier. Les SCM, tout d'abord, permettent de planifier les commandes et les livraisons et d'optimiser la gestion des stocks. Pour une gestion plus poussée des personnels de l'entreprise, il convient d'opter pour les solutions de gestion de ressources humaines. Le système ERP a également l'avantage d'être ouvert sur l'extérieur : ses données ne sont en effet pas seulement accessibles via le seul réseau de l'entreprise. Cette solution s'avère donc être très intéressante pour les PME qui souhaitent bénéficier d'un niveau de service adapté à leur situation et à leur besoin.

L'ERP pour PME doit fluidifier la communication et la consultation des différentes données de l'entreprise, tout en apportant une réponse personnalisée à chacune de ses entités. Des logiciels ERP tels que People Soft Enterprise permettent une gestion centralisée de la CRM, de la production, de la comptabilité et des RH.

Lorsqu'il est bien choisi, un logiciel ERP peut devenir un véritable atout pour les PME. Grâce à une diversification et une densification du marché, il n'est donc désormais plus réservé aux grandes entreprises. ■

Sécurité : que nous réserve l'année 2012 ?

Même les moins observateurs d'entre nous n'ont pas pu s'y tromper : froid mordant, sapins clignotants dans les vitrines et centres commerciaux pris d'assaut... Comme tous les ans à cette période, Sophos jette un regard nostalgique en arrière, repensant aux défis que nous avons dû relever en 2011 et surtout nous interrogeant sur les épreuves qui nous attendent en 2012.

Mais parce que les 12 derniers mois n'ont pas été tout à fait comme les autres (retour de la crise financière, montée en puissance de l'hacktivisme ou encore multiplication des menaces mobiles), nous vous proposons de partager avec une pointe d'humour notre vision de ce qui va, ou pas, se passer en 2012:

1/ Bye bye les réseaux sociaux ?

Si pour l'instant la principale menace qui nous guette sur les réseaux sociaux semble être la prolifération massive de vidéos de chats et autres animaux de compagnies dans des situations plus ou moins improbables, cette suprématie devrait être mise à mal par la multiplication de malwares, qui continueront à se répandre via les plateformes d'échange et le Web. Les techniques de génération massive de malwares mises au point en 2011 resteront d'actualité et les cybercriminels continueront de tirer profit du Web 2.0 pour toucher le plus grand nombre.

2/ Apple-maniaques et Windows-philes main dans la main ?

Les problèmes de sécurité ne sont pas l'apanage de Microsoft Windows. Au cours des 18 derniers mois, les attaques sur les plates-formes telles que Mac OS X sont devenues de plus en plus fréquentes. Nous constaterons certainement une augmentation du nombre d'attaques sur d'autres plates-formes en 2012 et 2013. L'éducation des utilisateurs et des contrôles accrus seront importants pour s'assurer que les autres plates-formes ne seront pas utilisées comme des portes dérobées par les cybercriminels.

3/ Des parents tentent de baptiser leur premier enfant 1234, en hommage à leur code PIN préféré ?

L'architecture des mobiles est plus robuste grâce aux leçons apprises avec les environnements Microsoft. Nous avons cependant constaté un manque de progrès flagrant en matière de sécurité des mots de passe, de correctifs et de chiffrement. Les professionnels de la sécurité informatique devront faire face à l'évolution rapide des plates-formes mobiles, chacune sujette à un ensemble de risques différents. L'utilisation répandue de la plate-forme mobile ARM, entre autres, pourrait attirer l'attention des cybercriminels.

4/ HTML5 et IPV6 arrivent enfin (cela fait si longtemps qu'on en parle ...) ?

Les technologies Web sont en cours d'évolution avec des add-ons tels que Flash ou Silverlight ainsi que le nouveau HTML5. Grâce à celles-ci, de nouvelles fonctions d'applications Web riches sont devenues possibles (des exemples sont disponibles sur http://www.apple.com/html5/). Elles pourraient néanmoins permettre l'émergence de nouveaux vecteurs d'attaques. En donnant accès à une meilleure puissance informatique et à des ressources plus diverses, bien des langages et des environnements permettent de tirer le meilleur parti du Web. Ces avantages pourraient en revanche aussi permettre aux criminels de trouver d'autres façons de dérober les données. IPv6 (l'alternative au protocole principal qui permet le fonctionnement des réseaux et du Web) présente des défis mais aussi des avantages pour la sécurité. Il est néanmoins peu probable que 2012 ne voit une migration en masse vers IPv6. Cependant, étant donné la baisse du nombre d'adresses IP, il est possible que ce protocole fasse l'objet d'un intérêt renouvelé.

5/ La mode BYOD (bring your own device) cède la place à BYOSB (bring your own security breach) ?

De plus en plus de personnes souhaitent utiliser des mobiles personnels dans le milieu professionnel. L'introduction désinvolte de ces appareils ne faisant pas l'objet de contrôles appropriés, les entreprises se retrouvent face à des failles de sécurité à corriger. Il sera à nouveau difficile de déployer des contrôles simples et des mesures fiables dans ce type de contexte.

6/ Un hacktiviste fan de l'Eurovision bloque toutes les TV connectée d'Europe, obligeant des millions de téléspectateurs à regarder la retransmission du show ?

A mesure que la technologie prend de l'importance dans nos vies (l'on pense notamment aux initiatives comme le "smart grid"), les pirates informatiques sont susceptibles de découvrir de nouveaux vecteurs d'attaque et brèches de confidentialité. Ces attaques ne constitueront pas la catégorie de menaces principale, mais seront certainement hautement visibles. Nous devrons porter notre attention sur la sécurité des systèmes embarqués, par exemple dans les voitures, car il est probable que les cybercriminels continueront à chercher des cibles au delà des plates-formes de type PC traditionnelles. Les pirates informatiques feront toujours appel à leur créativité pour détourner des fonds ou des informations.

7/ Elle, Vogue et Madame Figaro en deuil, titrent « La maroquinerie de luxe et le portefeuille sont morts, enterrés par l'arrivée du paiement sur mobile » ?

L'année 2011 a vu de nouveaux exemples intéressants de fraude, tels que certaines des activités illégales liées à BitCoin. Nous attendons avec impatience la disponibilité générale de technologies telles que la communication en champ proche (NFC) sur les appareils mobiles, qui nous permettront d'effectuer des paiements en toute simplicité et amorceront la transition vers l'abandon des espèces et potentiellement des cartes bancaires. Mais attendons-nous à ce que les cybercriminels ciblent ces plates-formes intégrées, puisqu'elles contiendront notre argent et toutes les informations ayant trait à notre vie courante.

8/ Le hashtag #yaplusdesaisonmabonnedame reste dans le top 10 des Twitter trends pendant 52 semaines, porté par l'apparition d'un Cloud géant qui recouvre la France ?

L'adoption de services en mode Cloud a été laissée de côté par de nombreuses entreprises en raison de la conjoncture économique et de l'incertitude générale concernant leur fonctionnement. Toutefois de nombreuses entreprises recommencent à les utiliser. Ceci met en avant l'importance de protéger non seulement le périphérique ou le réseau, mais aussi le flux des informations. A mesure que les services dans le Cloud deviendront plus populaires, leurs fournisseurs seront victimes de plus en plus d'attaques. ■

Réseaux de capteurs et applications

Les réseaux de capteurs sans fil ont suscité beaucoup d'intérêt ces dernières années surtout pour leurs caractéristiques d'auto-organisation et leur grande efficacité énergétique.

Les réseaux de capteurs sans fil (WSN: Wireless Sensor Networks) ont commencé dans le cadre du projet NEST (Network Embedded Systems Technology) financé par DARPA (The Defense Advanced Research Projects Agency) à l'université de UC Berkeley en 2000. Le projet NEST visait à surveiller les champs ennemis et détecter les mouvements des troupes (vitesse, directions etc…). Voyant l'intérêt potentiel de cette technologie, Intel s'est ensuite lancé dans la technologie des réseaux de capteurs et embauché le manager du projet NEST pour créer un groupe de recherche sur le sujet. Intel lance ensuite Crossbow en collaboration avec UC Berkeley pour développer la technologie des réseaux de capteurs et en 2002, Kris Took quitte le groupe de recherche de Berkeley pour créer « Dust Networks » et depuis une « success story » pour les réseaux de capteurs sans fil.

Le principe de ces réseaux, appelés aussi réseaux de poussière «Dust network » à cause de la petite taille des terminaux appelés nœuds, est de déployer des milliers de capteurs par km2 pour des applications de supervisions allant de la surveillance des feux de forêts jusqu'à l'implantation des nœuds sur le corps humain pour la surveillance de la santé des malades en passant par des applications pour la supervision des processus chimiques ou le contrôle de la productivité et consommation en eau des champs d'agriculture.

Le réseau de capteurs sans fil collecte les informations locales provenant des différents nœuds et les transmet par voie radio à un centre de traitement appelé généralement centre de fusion de données.

Un réseau de capteurs sans fil est composé de petits "calculateurs" équipés d'unité de collecte et de sondage appelé en anglais "sensor". Ces petits calculateurs sont aussi appelés en anglais "motes" à cause de leur petite taille et sont composés principalement de trois parties : un capteur, un microprocesseur et une unité radio.

Le capteur lit les données physiques collectées de son environnement, le microprocesseur traite ces données et prend des décisions partielles et l'unité radio transmet les données via voie radio à travers le canal sans fil vers le centre de fusion (CF) qui est le composant intelligent du réseau. Le CF collecte les données provenant de plusieurs capteurs, affine les traitements et prend des décisions sur les processus surveillés avant de transmettre ces informations vers un centre de contrôle, un serveur ou une base de données.

La technologie des réseaux de capteurs sans fil est une technologie à faible débit (quelques kbps) selon le standard IEEE 802.15.4. Elle est caractérisée par une faible consommation, grande autonomie énergétique, faible complexité et une grande robustesse pour pouvoir opérer dans des milieux hostiles comme pour la surveillance de l'activité volcanique.

L'efficacité énergétique est un point critique dans la conception des réseaux de capteurs car dans plusieurs implémentations et déploiement, il n'y a pas de possibilité d'alimentation électrique ou de recharge de batterie sur le terrain. En plus, les réseaux de capteurs ont un certain degré d'intelligence pour être autonome et nécessiter le moins possible l'intervention humaine ce qui augmente la contrainte énergétique.Il y a trois approches pour surmonter la contrainte énergétique:

- Conception de batteries performantes
- Concevoir des circuits intégrés qui consomment mois
- Concevoir des algorithmes qui optimisent l'efficacité énergétique

Les applications pourraient être classées dans deux catégories: Détection d'évènement (ED) et estimation spatiale de processus (SPE).

- ED: est déployé pour détecter un évènement comme les feux de forêt ou tremblement de terre etc…
- SPE : Dans ce cas, le réseau est déployé pour estimer l'état ou les valeurs d'un processus physique comme la pression atmosphérique, la température de l'air, du sol ou des sites volcaniques etc…

Les réseaux de capteurs sans fil sont actuellement déployés dans plusieurs domaines :

- Militaire: où un grand nombre de capteurs peuvent être déployés par des missiles ou des avions pour surveiller des zones ennemies
- Scientifique: les réseaux de capteurs sont utilisés notamment pour l'étude et la surveillance de zones reculées ou bien ou hostiles pour une présence humaine (volcans, etc…)
- Industriel: ils sont utilisés pour la surveillance de processus industriels, le contrôle des environnements dangereux ou toxiques (champs de mines voisinage de centrales nucléaires, industrie chimique)
- Civile: Ils sont utilisés dans des environnements domotiques pour le contrôle du fonctionnement des appareils électroménagers ou dans le domaine de la santé pour le monitoring de l'état de santé des personnes malades (WBAN : Wireless Body Area Network)

Récemment, les réseaux de capteurs ont gagné encore plus d'intérêt grâce à leur utilisation pour le contrôle et l'optimisation de la consommation énergétique de différents processus et réseaux industriels notamment dans les réseaux intelligents futurs de production et distribution d'énergie électrique appelés en anglais «Smart Grids». ■

Par Prof. Aawatif HAYAR
GREENTIC/ENSEM
Université Hassan II Casablanca

SOUS L'EGIDE DU MINISTERE DE L'INDUSTRIE DU COMMERCE ET DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Royaume du Maroc
Ministère de l'Industrie,
du Commerce et des
Nouvelles Technologies

المملكة المغربية
وزارة الصناعة
والتجارة
والتكنولوجيات الحديثة

Participez au concours des **meilleurs sites e-commerce**

TROPHÉES e-commerce.ma

1ère édition

CASABLANCA 30 MAI AU 01 JUIN 2012 | OFFICE DES CHANGES

Démontrez vos talents, remportez un trophée et de nombreux cadeaux

CATEGORIES

E-ENTREPRISE
Société traditionnelle qui a su faire progresser son CA en intégrant le e-commerce à son activité

START-UP
Jeune société dont l'activité e-commerce est majoritairement en ligne et qui a su développer un nouveau modèle innovant

E-SERVICE
Service en ligne particulièrement utile aux particuliers ou aux entreprises

Inscription jusqu'au **30 Avril 2012**
www.salon-ecommerce.ma

Tél. : +212 (0)5 22 27 62 21

PARTENAIRES INSTITUTIONNELS

CGEM · Apebi · amecsel · AMRC · Centre Régional d'Investissement Grand Casablanca

PARTENAIRES MEDIAS ET WEB

2M Radio · medradio · Hit Radio · Le Matin · Éco Plus · La Tribune · Le Temps · L'Observateur · Aujourd'hui · TiCmagazine · Les Echos · aufait · Jeune Afrique · Arabies · TechnoMag · Innovant · viadeo · InfoMédiaire.Ma · infotechma · Le 5 minutes · Maroc Annonces.com

Les bonnes clauses pour le bon contrat

Sécurité des informations sensibles, garantie d'accès, confidentialité, niveau d'engagement attendu : autant de clauses appelées a figurer dans le contrat qui encadre un service Cloud. Destinées à rassurer les entreprises clientes, ces clauses peuvent avoir un impact réel sur l'activité du prestataire en termes juridiques et commerciaux.

Les prestations Cloud sont encadrées par un contrat liant le fournisseur et l'entreprise cliente. Mais, mis a part l'indication du prix, la loi n'oblige à rien quant a sa rédaction. Cette convention « online » étant souvent établie de manière standardisée par le fournisseur, une TPE-PME n'aura pas la possibilité d'en négocier les termes face a un Amazon Web Services, à un Google Enterprise ou encore a un Microsoft Online Services. En revanche, l'entreprise cliente est toujours libre de faire jouer la concurrence entre ces différents prestataires. Apres avoir pris soin toutefois de s'assurer de la présence de quelques clauses essentielles : la disponibilité, la conformité légale, la confidentialité et la sécurité des données.

«99% de disponibilité des données»

La clause de service, tout d'abord, engage le fournisseur sur le Service Level Agreement (SLA), autrement dit le niveau de service. « La plupart des commerciaux de fournisseurs promettent 99% de disponibilité des données. Cette convention SLA est censée garantir les résultats escomptés par l'entreprise cliente, qui sera des lors en mesure de réclamer des pénalités en cas de manquements, sur la base de facteurs contractualisés, comme la discontinuité du service, ou de référentiels de qualité et de sécurité liés a l'externalisation : par exemple, la mise en place d'audits externes ». Cette disponibilité sera bien évidemment exigible si le prestataire cesse brusquement son activité ou s'il est racheté par un concurrent, et que le client ne souhaite pas continuer avec ce dernier (ou si des incidents surviennent). Les conséquences pour l'entreprise cliente pouvant être catastrophiques, une clause de réversibilité est souvent réclamée. Celle-ci définit les modalités pratiques qui permettront au client soit de reprendre la main sur ses données, soit de les confier a un autre prestataire.

Le fournisseur doit disposer de «garanties suffisantes»

Le cadre contractuel servira également à identifier les serveurs distants utilisés pour héberger les données du client. « La traçabilité de chacune d'elles constitue un élément capital de sécurité à la fois technique et juridique. Certains types d'informations nécessitent d'ailleurs des mesures particulières. Le client est certes tenu de « prendre toutes précautions utiles, au regard de la nature des données et des risques présentes par le traitement, pour préserver la sécurité des données et, surtout, empêcher qu'elles soient déformées, endommagées, ou que des tiers non autorisés y aient accès ». Mais dès lors qu'il délègue la gestion des traitements au prestataire, il voudra s'assurer que celui-ci dispose de « garanties suffisantes » en matière de mesures de sécurité technique et d'organisation relatives aux traitements a effectuer.

«Figurera au contrat une clause de confidentialité»

Le « provider » aura obligation de veiller au respect de la confidentialité des données. « Figurera donc notamment au contrat une clause de confidentialité qui en détaillera le champ d'application matériel et temporel, et qui prévoira des dommages-intérêts en faveur du client pour tout manquement constaté chez le prestataire. Pour prévenir tout risque, le contrat pourra même comprendre une clause portant sur des tests destines à permettre au client de s'assurer de la rigueur des services du provider en la matière. » Pour celui-ci, la plus grande vigilance s'imposera donc au niveau du chiffrement des données, de leur isolement technique, de la sécurisation des connexions, de l'authentification des utilisateurs et du choix des personnes pouvant accéder a ces informations.

Le prestataire Cloud : «gardien de la chose»

Enfin, pour la sécurité, le prestataire qui l'entreprise cliente a confié ses données est considéré comme « gardien de la chose ». Il est ainsi tend de conserver ces informations à l'abri des pertes, vols ou détériorations. Il est obligé de les restituer à la demande du client. Outre les sommes importantes exigées pour réparer un éventuel préjudice, on peut penser que l'obligation légale de notification, constituera a elle seule une mesure suffisamment lourde de conséquences pour les dissuader de se décharger de leurs responsabilités ». ■

TechnoMag azine

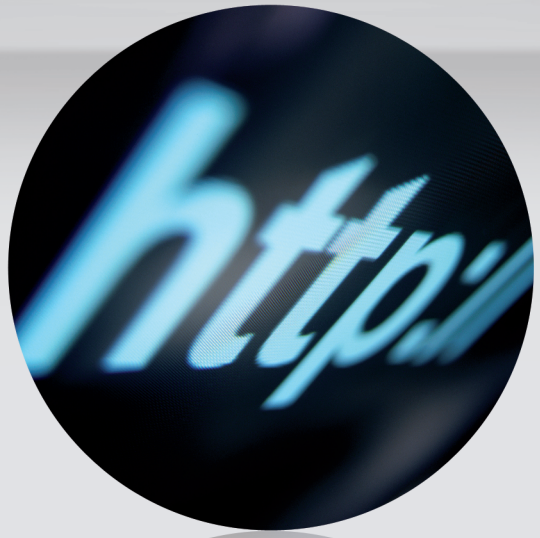
Le Magazine NTIC au Maroc www.TechnoMag.ma

…Les nouveautés NTIC entre vos mains

Le 1er 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

Cette rubrique est parrainée par : **Maroc Numeric Cluster**

Le Soft Centre un pôle de competences universitaires dans le domaine de la R&D logicielle

La déconnexion entre l'entreprise et l'université est l'un des maux majeurs dont souffre la R&D au Maroc. Et ce, par manque d'interface de mise en relation et de dynamisation entre ces dernières.

Afin d'optimiser cette connexion entre l'entreprise et l'université, dans le domaine de la R&D logicielle, le Soft Centre (Centre de R&D spécialisé dans le développement logiciel) a été créé en 2010, afin de permettre aux opérateurs du secteur de l'industrie des Technologies de l'Information de produire du logiciel innovant à moindre coût. Mais tout aussi d'orienter l'état de l'art actuel de la recherche logicielle universitaire au Maroc, en lui permettant d'assurer une transition notoire d'une culture de publication vers une culture de brevet.

1. Notre mission : dynamiser le processus d'innovation dans le domaine du logiciel

Pour ce faire, notre mission consiste à promouvoir et à développer au Maroc (en notre qualité d'interface entre l'université et l'entreprise) une activité de Recherche et Développement dans le domaine des logiciels orientée marché. Et ce, en apportant un panel de services d'appui à l'innovation en termes de support (Infrastructure technologique et services associés) aux acteurs internationaux et marocains du secteur des Technologies de l'Information.

2. Notre ambition : développer une vision de la R&D orientée marché.

Les études menées sur les opportunités offertes par le secteur des technologies de l'information ont fait ressortir que la mise en place de clusters, situés dans des régions à forte concentration de compétences technologiques et accueillant des entreprises de haute technologie, installées autour de laboratoires de recherche fortement subventionnés (à l'image du Soft Centre), constitue un facteur qui a largement contribué au développement économique de pays tels que l'Inde, la Malaisie et l'Irlande.

De plus, dans un secteur soumis à une évolution technologique continuelle, les opportunités d'innovations sont permanentes, garantissant ainsi de réelles opportunités permettant de positionner le Maroc en tant qu'acteur dans ce domaine. Sur ce sujet, la dynamique de R&D au Maroc commence à disposer d'une vitesse de croisière, au sein de la région Maghreb, lui permettant de porter – à ce jour - le montant des investissements afférents à près de 1% du PIB national.

C'est en ce sens où l'étude relative à la mise en place du plan Maroc Numeric, menée par le Ministère Marocain du Commerce, de l'Industrie et des Nouvelles technologies en 2008, a confirmé l'intérêt du gouvernement marocain pour la mise en place du Soft Centre ; afin de stimuler la création de projets de développement logiciel.

3. Notre offre de services : transformer des ambitions technologiques en réalités économiques

Dans le cadre de cet écosystème, le business model du Soft Centre repose sur 4 domaines d'intervention :

- La recherche appliquée et le développement logiciel; à savoir la génération de projets de recherche et développement logiciel "à la demande" pour le compte de tiers.
- La recherche prospective comprenant la mise en œuvre de projets de recherche académique sur des sujets long-terme, ainsi que la valorisation des activités de recherche auprès des industriels du secteur des TI pour obtenir des débouchés aux brevets.
- Le centre de services partagées, via la mise à disposition de ressources mutualisées (infrastructures partagées, données d'intérêt commun, expertise technologique, networking) au profit des opérateurs du secteur des TI, dans le but de favoriser l'essor du tissu des PME dans certains secteurs logiciels.
- La recherche autofinancée pour développer notre expertise sur des thématiques prioritaires : Mobilité, Monétique, Progiciels, Multimédia.

4. Un mode de fonctionnement intégré et fédérateur :

Afin d'assurer la réalisation effective des projets qui nous sont confiés, notre chaîne de valeur repose sur la mise en œuvre des processus suivants :

- Identification et montage de dossiers R&D dans le domaine du développement logiciel.
- Syndication des compétences (en termes de recherche appliquée) au sein des Ecoles d'Ingénieurs et Universités Marocaines (Chercheurs, doctorants, thésards, étudiants ingénieurs en complément des ressources permanentes du Soft Centre constituées de chefs de projet R&D et d'ingénieurs experts).
- Hébergement des équipes de recherche intégrées via la mise à disposition des infrastructures technologiques requises.
- Pilotage des projets de R&D logiciel au service des demandeurs.

5. Une gouvernance alliant complémentarité et synergie des expertises

Dans ce cadre d'action, le tour de table du conseil d'administration du Soft Centre est constitué des acteurs clefs suivants, chacun d'eux mettant à notre disposition les compétences distinctives dont nous avons besoin pour réaliser notre mission ; à savoir :

- Le Ministère du Commerce, de l'Industrie et des Nouvelles Technologies
- Le Ministère de l'Economie et des Finances
- Le Ministère de l'Enseignement Supérieur
- L'Agence Nationale de Règlementation des Télécommunications
- La Caisse de Dépôt et de Gestion
- Le Centre National pour la Recherche Scientifique et Technologique
- La Fédération des Technologies de l'Information, des Télécommunications et de l'Offshoring- APEBI. ■

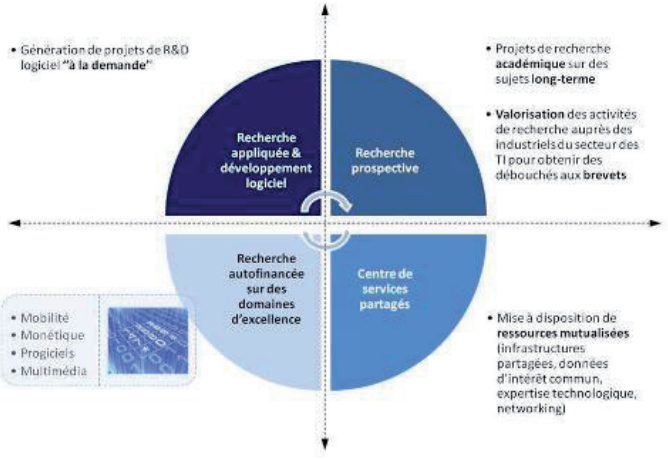


Tableau 1 – Positionnement du Business Model du Soft Centre

Cette rubrique est parrainée par : **Maroc Numeric Cluster**

Entretien avec M. Jamal BENHAMOU président de la commission progiciels de Maroc Numeric Cluster

Monsieur Jamal BENHAMOU (Directeur du Soft Centre et Président de la Commission Progiciels de Maroc Numeric Cluster) nous livre sa vision du développement quant au processus d'innovation et de R&D logicielle au Maroc.

Quels sont à ce jour les objectifs de la commission Progiciels que vous présidez ?

De manière générale, la commission Progiciels de Maroc Numeric Cluster doit faire face à 2 niveaux d'enjeux à la fois. A savoir des enjeux technologiques, avec pour objectif de dynamiser le processus de développement des projets e-gov, de progicialiser les développements spécifiques existants en Open Source, mais tout aussi d'élargir le champ des usages auprès des PME via la déclinaison des solutions progicielles existantes au Maroc en mode SaaS (Software as a Service).

En corollaire de ces enjeux technologiques, nous devons tout aussi établir les fondements de notre plan d'action qui nous permettrait de répondre à des priorités stratégiques, qui se trouvent être notre deuxième enjeu. Cet enjeu, consiste à mobiliser -pour ce faire- les compétences du tissu industriel et universitaire, de faciliter l'accès des start-up au marché national et international, et in fine d'internationaliser les projets qui devraient transiter via notre Cluster.

Sur un autre volet, celui des développements spécifiques en Open Source, des réalisations tangibles ont été effectuées par les opérateurs IT marocains au niveau du marché domestique. Et nous devons tout aussi les accompagner vers la voie de la progicialisation, afin qu'ils puissent aboutir à une industrialisation de leur offre ; et élargir – de ce fait – le champ des opportunités commerciales afférentes.

Au regard de vos ambitions, qu'en est-il de l'état de l'art au Maroc, à date d'aujourd'hui?

Initier un processus structurant, dans le domaine de l'innovation logicielle, présuppose de rassembler – au préalable – les conditions pré-requises suivantes :

- Avoir établi un périmètre projet clairement défini de concert avec d'autres acteurs (partenaires, fournisseurs, clients et bailleurs de fonds)
- Disposer d'un cahier des charges abouti et validé par l'intégralité des parties prenantes
- Allouer un budget clairement attribué afin d'assurer l'amorçage du projet
- S'assurer de la mise à disposition d'équipes internes dédiées au projet d'innovation et de R&D logicielle en question.

Hors à ce jour, au Maroc, le constat est tout autre, de par les spécificités de notre écosystème.

- Au sein des entreprises marocaines, les interlocuteurs positionnés sur ce type de projets sont des ressources issues des pôles de production, donc accaparés par les aléas du quotidien, et ne disposant donc pas du temps et du recul nécessaires à l'aboutissement des échanges.
- A la différence des donneurs d'ordres étrangers (qui produisent du progiciel et sont donc à même de pouvoir externaliser une partie de ce dernier dans le cadres de projets R&D), les entreprises marocaines (à l'exception de certaines d'entre elles) produisent principalement du développement spécifique. Ce dernier point se trouve donc être un facteur contraignant à la formalisation et à l'externalisation de projets R&D auprès d'un Cluster.
- Les entreprises marocaines ne disposent pas d'équipes dédiées, en termes d'interface d'échange permanente, pour pouvoir collaborer de manière efficiente avec d'autres acteurs au sein d'un cluster et faire ainsi aboutir les projets cibles.

Qui plus est, les facteurs sous-jacents au développement de la culture d'innovation sont en forte corrélation avec les fondamentaux du secteur. Pour ne citer que cet exemple, en France, la quote-part du chiffre d'affaires généré par les opérateurs télécoms est de l'ordre de 20%. Le reliquat des 80% restant étant assuré par le segment des TI.

Au Maroc, les contours du modèle économique sont à l'opposé. Le segment des TI représente 20%, dont 60 à 70% sont assurés par le matériel et les infrastructures, les 20 à 30% restant relevant de la distribution. Ce qui revient à établir le fait que le segment du service et des logiciels ne représente en final que 10% du secteur dans sa globalité.

De ce fait, comment comptez-vous vous y prendre pour assurer la réalisation de vos objectifs ?

Pour inverser cette courbe au niveau de la production de progiciels innovants au Maroc, nous escomptons mettre en œuvre une approche progressive et fédératrice, dans la durée.

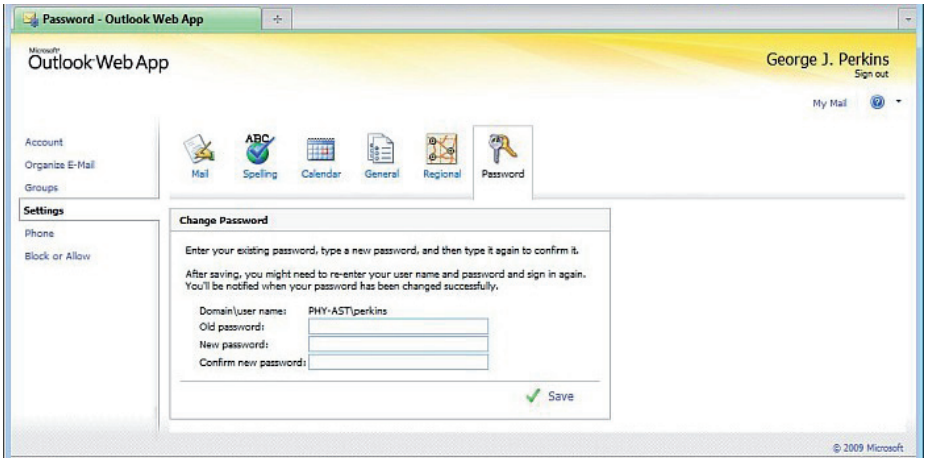
En premier lieu, cela consiste à mettre à disposition de ces acteurs cibles une plateforme d'échange permanente, afin d'assurer dans la durée la syndication des différentes parties prenantes ; à savoir l'offre dans le domaine du progiciel (APEBI, ASTEC), la demande (AUSIM) et sur le plan du support les bailleurs de fonds (CMI, Fonds Maroc Numeric, bailleurs privés,…), ainsi que les compétences universitaires (Soft Centre et Universités / Ecoles d'ingénieurs) dans le domaine du progiciel. L'objectif étant de fédérer le maximum pour assurer un effet de mise réseau valable et perrein.

En second lieu, dans le cadre de cette plateforme d'échange, la structure permanente du Maroc Numeric Cluster aura pour objectif d'accompagner les parties prenantes dans la formalisation de fiches projets abouties, définissant les axes de coopération, les ressources nécessaires à la réalisation, les débouchés attendus, et les financements requis. De même pour le mode de gouvernance des projets en question.

Pour conclure, quels sont les liens aujourd'hui existants entre le Maroc Numeric Cluster et le Soft Centre ?

Pour vous donner une image symbolique, je dirais que le Cluster joue – en amont - le rôle d'accélérateur de pensée, afin de faire porter à maturité la réflexion sur les opportunités de développement dans le domaine de l'innovation logicielle. Et que le Soft Centre – en aval – se veut être un dispositif fédérateur des compétences universitaires les plus pointues, dans ce domaine, afin de transformer ces ambitions technologiques en réalités logicielles. ■

Modifier l'apparence de Outlook Web App



Cet article va se focaliser sur les étapes à suivre pour modifier l'apparence de l'application web pour y intégrer des graphismes, des couleurs ou des sons personnalisés.

Les raisons amenant à modifier l'apparence graphique du webmail d'une entreprise peuvent être très variées. Cela peut être une volonté simplement cosmétique pour intégrer l'application web au style du portail web de l'entreprise. C'est aussi parfois une demande de la part du responsable sécurité d'une société pour permettre aux utilisateurs d'identifier rapidement qu'ils sont sur le bon site web et qu'ils ne sont pas en train d'être victimes d'une redirection vers un site malicieux.

OWA étant une application Web en tant que telle, il est possible et supporté de modifier un grand nombre de paramètres. Voici les quelques modifications que nous allons faire dans la suite de cet article :

- Modification de la page de logon
- Modification d'un thème dans OWA
- Publication d'un thème à tous les utilisateurs de l'entreprise

Modification de la page de logon

La page de logon est en fait une page ASPX qui assemble les ressources suivantes :

- des images pour l'entourage de la page
- des feuilles de style pour les fontes ou les couleurs des caractères
- des dll de ressources pour le texte affiché

Les images ainsi que les feuilles de style de la page de logon sont stockées dans le répertoire commun à toute l'application web suivant :

Exchange Server\V14\ClientAccess\Owa\\ themes\resources

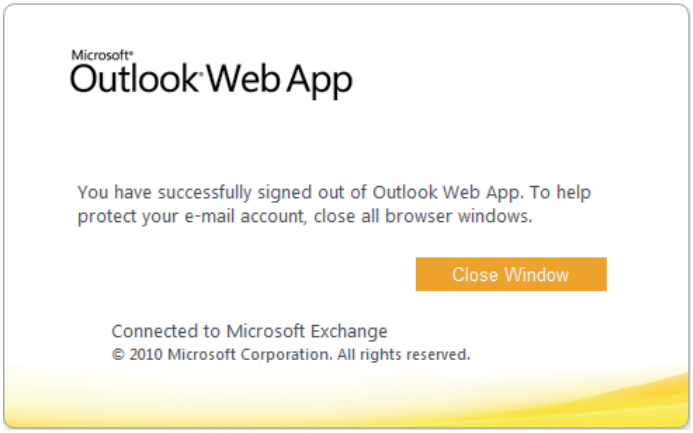
(Avec Exchange 2010 SP1 le répertoire porte le numéro de version 14.1.218.13)

Attention toute modification dans ce répertoire entraînera des modifications sur OWA dans son ensemble. Il convient donc de bien faire attention aux manipulations effectuées dans ce répertoire.
Une bonne pratique consiste à effectuer une copie de sauvegarde avant d'y modifier quoi que ce soit.

Le nom des images de la page de logon est construit de la façon suivante : voir figure 1.

Lgn + position haut ou bas + position gauche ou droite.gif

Ce qui donne par exemple lgntopl.gif pour le rectangle en haut à gauche de la page de logon.



Ci-dessous la page de logon décomposée avec les noms des images utilisées.
Le texte de la page de logon est quant à lui affiché à partir de DLL de ressources qui sont stockées dans les répertoires suivants dépendant de la langue utilisée par le navigateur.

\Exchange Server\V14\ClientAccess\Owa\ Bin\

Il n'est pas supporté d'effectuer des modifications dans ces DLLs.

Le formatage de la page de logon est par contre appliqué par la feuille de style logon. css que vous pouvez modifier.

Par exemple, modifions la couleur du texte d'avertissement. Depuis IE, lancez les outils pour le développeur avec la touche F12.
De là, vous allez pouvoir sélectionner le champ ou la zone de la page pour laquelle le contenu de la feuille de style vous intéresse. Voir figure 2.

Il suffit de regarder dans la colonne en bas à droite, la ligne de style qui nous intéresse. Dans le cas de notre exemple, il faut chercher une ligne "color" qui n'est pas rayée et pour vérifier, vous pouvez directement modifier la valeur, la couleur du texte changera automatiquement dans la page.

Il reste à reporter la modification dans le fichier logon.css dans le répertoire \themes \ ressources.

Une fois la modification effectuée, pensez à rafraîchir le cache du navigateur au chargement de la page (Ctrl + F5) pour que la nouvelle feuille de style et les nouvelles images soient prises en compte.

Nous avons personnalisé notre page de logon, voici un exemple du résultat obtenu. Voir figure 3.

Après avoir personnalisé notre page de logon, nous allons pouvoir procéder à la création d'un thème pour OWA. ■

FORUM GENI

INPT - ENSIAS - INSEA

9ème édition

LES 02 & 03 MAI 2012

à l'INPT

Sous le thème :

Le Maroc nouveau, initiatives & perspectives

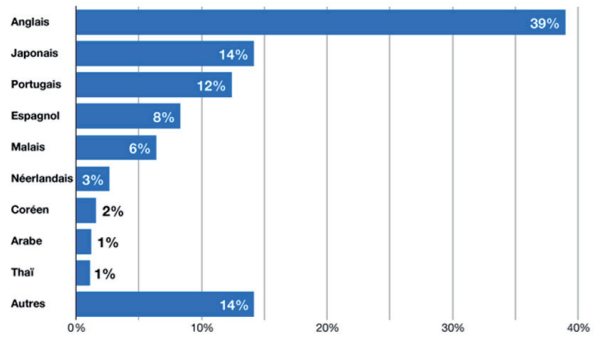
Le rendez-vous incontournable pour des échanges fructueux

- Offres d'emplois
- Offres de stages
- Formations
- Entretiens

Croissance exceptionnelle de l'arabe sur Twitter
L'anglais se stabilise en dessous de 40%

En octobre 2011, plus de 2 millions de messages publics sur Twitter s'échangeaient chaque jour en arabe, une progression spectaculaire par rapport aux 30 000 tweets quotidiens en arabe en juillet 2010, d'après une nouvelle étude ayant porté sur 5,6 milliards de tweets.

Part des langues les plus présentes sur Twitter
Octobre 2011



L'analyse, conduite par Semiocast, est une mise à jour de l'étude de la part des langues sur Twitter publiée en février 2010. En octobre 2011, les cinq langues les plus utilisées sur Twitter étaient l'anglais, le japonais, le portugais, l'espagnol et le malais. L'étude a été réalisée sur un échantillon de 5,6 milliards de tweets collectés du 1er juillet 2010 au 31 octobre 2011 pour déterminer l'évolution des langues les plus utilisées sur Twitter.

Les messages ont été traités par les outils sémantiques de Semiocast qui permettent d'identifier la langue des messages courts parmi 61 langues dans les principaux systèmes d'écriture (incluant l'arabe, le grec, l'hébreu, le chinois, le coréen, le tamoul, le cyrillique et le devanagari).

La part de l'anglais se stabilise, celle du japonais décroît

L'anglais demeure la langue la plus utilisée sur Twitter, avec 39% des messages en octobre 2011, ce qui correspond à plus de 70 millions de tweets publics par jour. Entre octobre 2010 et octobre 2011, le volume des messages en anglais a cru de +182% (x2,82), légèrement plus rapidement que Twitter au niveau global (+150% ou x2,5). La part des tweets en anglais s'est stabilisée sur les 12 derniers mois entre 35% et 40%, une baisse par rapport aux deux tiers en 2009 et à 50% en février 2010.

Bien que le japonais soit toujours la deuxième langue la plus utilisée, la part des tweets en japonais a lentement décru de plus de 19% mi 2010 à 14,2% en octobre 2011 (soit environ 26 millions de tweets par jour). En un an, le volume de tweets en japonais n'a augmenté, en valeur absolue, que de +85%. Parmi les principales langues, seul le coréen, avec +72%, a moins progressé que le japonais.

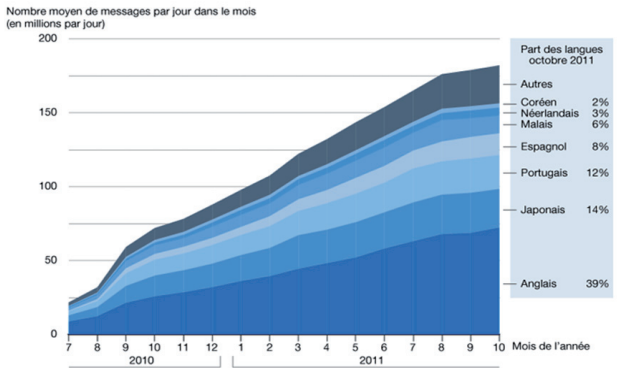
Le portugais toujours troisième langue, l'espagnol prend la quatrième place

La troisième langue la plus utilisée sur Twitter est le portugais, avec 12,4% de tous les tweets. Bien que ce soit une croissance significative depuis février 2010, le portugais croît moins rapidement que Twitter dans l'ensemble : le volume a seulement doublé sur les douze derniers mois (+113%). Pareillement, le volume de tweets en malais (en incluant les tweets en indonésien) a seulement doublé (+107%) : ils représentent 6,4% de tous les messages, provenant majoritairement d'Indonésie.

Avec une progression de +250%, l'espagnol a dépassé le malais et est la quatrième langue la plus utilisée sur Twitter depuis août 2011. 8,3% de tous les messages publics sur Twitter sont en espagnol, soit environ 15 millions de tweets par jour.

Le néerlandais a également connu une forte croissance, +230% en un an, et a dépassé le coréen. Ces langues sont désormais les 6ème et 7ème langues les plus utilisées sur Twitter : 2,7% et 1,6% de tous les tweets sont respectivement en néerlandais et en coréen.

Évolution de la part des langues des messages publics sur Twitter



L'arabe connaît la plus forte progression

La progression de l'espagnol et du néerlandais fait cependant pâle figure face à celle de l'arabe. Le volume des tweets en arabe a été multiplié par 22 (+2 146%) depuis octobre 2010. L'arabe est désormais la 8ème langue la plus utilisée sur Twitter et les messages en arabe représentent 1,2% de tous les tweets publics (soit 2,2 millions par jour). Du fait de l'actualité récente, Twitter a cru de manière exceptionnelle au Moyen-Orient. Bien qu'ils ne soient pas dans le top 10 des langues les plus utilisées, le perse (+350% en un an, mais seulement 50 000 messages par jour) et le turc (+290%, 0,8% de tous les tweets) ont aussi cru très rapidement sur la période.

Le thaï, désormais la 9ème langue la plus utilisée dans les tweets, a aussi augmenté de manière significative (+470% en un an). Il est important de noter que le site internet de Twitter, disponible dans 17 langues, n'est pas encore traduit en thaï ni en arabe.

Twitter toujours interdit en Chine

Moins de 0,5% de tous les tweets sont en chinois (520 000 par jour). En effet, Twitter est toujours interdit en République Populaire de Chine et l'adoption par le réseau social d'un nouveau mécanisme d'authentification a rendu plus difficile l'usage de proxies permettant aux chinois de contourner le filtrage gouvernemental. De fait, les chinois se sont tournés vers les concurrents chinois de Twitter, et surtout Weibo. Les études récentes menées par Semiocast pour ses clients montrent que Weibo représente aujourd'hui jusqu'à 20% de tous les micro-messages sur des requêtes portant sur des marques internationales dans les secteurs du luxe, de la distribution, du tourisme et du transport.

L'analyse multilingue : un enjeu pour le web social

L'identification de la langue, associée à la géo-localisation des profils des utilisateurs de Twitter, est un des principaux outils permettant de mesurer la présence des marques internationales sur le web social. Alors que la moitié des conversations sur Twitter étaient en anglais début 2010, les marques doivent désormais se doter d'outils adaptés à leur contexte multilingue. Pour répondre à cette demande, Semiocast a étendu ses algorithmes d'identification de la langue de tweets, commentaires et articles de blogs à 61 langues, et a développé, entre autres, des outils d'analyse de la tonalité qui peuvent être appliqués à toute langue. ■

HmiZate.ma

Hi-Tech

Site E-Commerce de l'année

Architect of an Open World™

Savoir pour décider

Datawarehouse

BI

Décisionnel

Expertise

Intégration

Consulting

Veille économique

CRM

Gestion de changement

Et s'il était temps de donner une nouvelle place à votre Client ?

Microsoft Dynamics

Pour plus d'information visiter notre site
http://www.wcm.bull.com/internet/pr/new_rend.jsp?DocId=720819&lang=fr

Le cloud by Bull

Bull Maroc - Casanearshore (Sidi Maarouf) Casablanca
Tél : +212 529 01 42 00 - Fax : +212 529 01 42 62
info@bull.ma - www.bull.ma