

## Croissance sur le marché de la mobilité



### INFRASTRUCTURE

La clé de l'évolution BYOD

PAGE 14

### INTERVIEW

Huawei vise plus haut (Entretien avec M. Zou Zhilei)

PAGE 18

### INNOVATION

MNC et Med-IT organisent le trophée de l'innovation

PAGE 30



# L'une imprime, l'autre pas.

**Il n'y a qu'avec les cartouches de toner HP d'origine que vous pouvez être productifs.**

Les cartouches de toner de contrefaçon peuvent beaucoup ressembler aux originales, mais elles ne donnent pas du tout le même résultat. Elles peuvent baver, donner des impressions de mauvaise qualité ou endommager vos imprimantes, ce qui risque de vous coûter très cher. Assurez-vous de n'acheter que des cartouches de toner HP d'origine en vérifiant systématiquement :



- +le logo HP
- +l'emballage plastique extérieur, qui doit être intact
- +l'étiquette de sécurité HP, avec son hologramme et son code QR de vérification, qu'il vous suffit de scanner à l'aide de votre smartphone pour recevoir une confirmation immédiate de son authenticité

Faites le bon choix pour votre entreprise, choisissez HP.

Pour en savoir plus, rendez-vous à l'adresse [hp.com/go/anticounterfeit](http://hp.com/go/anticounterfeit)





## Mounaim ELOUZZANI

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION  
elouazzani@technomag.ma

**TechnoMag**  
Le Magazine NTIC au Maroc - www.TechnoMag.ma

N°20

Oct - Nov 2012

### 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, 2<sup>ème</sup> 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://www.twitter.com/#!/technomag\\_maroc](http://www.twitter.com/#!/technomag_maroc)

# LES TABLETTES SE RÉPANDENT AUSSI DANS LES ENTREPRISES

**N**ous constatons actuellement des investissements significatifs des services IT pour favoriser et intégrer les outils mobiles de type tablette aux systèmes de l'entreprise. Ces outils sont incontestablement en train de redéfinir la manière dont les utilisateurs travaillent, en autonomie mais aussi avec les autres, qu'ils soient collaborateurs, clients, prospects, partenaires. Et contrairement aux idées reçues, les services IT sont plutôt enthousiastes au sujet des tablettes et réfléchissent surtout à la meilleure manière de les intégrer dans l'entreprise.

Les services IT sont en effet bel et bien conscients que les tablettes constituent un outil de choix pour la navigation sur Internet et l'accès aux mails et aux réseaux sociaux, ce qui tendrait à indiquer que la tablette est davantage un outil social passif qu'actif.

Les 3 outils : Smartphones, tablettes, et PC portables cohabitent aujourd'hui réellement, chacun pour un usage et un contexte particuliers. Les tablettes ne remplacent pas les Smartphones, ni les PC portables, mais créent leur propre espace entre les deux.

Ce sont les PME qui sont aujourd'hui à l'origine du plus grand nombre de projets de déploiement et d'intégration des tablettes dans l'entreprise. Et ce sont les services IT qui sont les réels prescripteurs de l'utilisation de ces outils dans l'entreprise et pour un usage professionnel.

**SPÉCIAL**

## RÉSEAUX ET TÉLÉCOM

### LA CONVERGENCE A TROUVE SA VOIE

- Interviews
- Analyses
- Chiffres clés

**TechnoMag**  
Le Magazine NTIC au Maroc - www.TechnoMag.ma

## N°21 - Décembre 2012

## ACTUALITÉS

- 5- Programme « Road of Hope » de Huawei
- 6- Première édition des INWIDAYS
- 7- Une nouvelle ère pour les ULTRABOOKS
- 8- LAND ROVER MENA Renforce son service client
- 9- SUSE LINUX Enterprise server
- 10- Nouvelles offres chez VoIP Maroc
- 10- Intel : Equipementier officiel des tablettes windows
- 10- Nelite: Meilleur partenaire Microsoft 2012
- 11- Hmall lance son système de financement en ligne
- 11- Cinquième ISP au Maroc

## TÉLÉCOM

- 12- L'entreprise doit développer ses gouvernances...

## INFRASTRUCTURE

- 14- La clé de l'évolution BYOD

## LOGICIELS

- 16- Les défis d'intégration d'une solution ECM

## INTERVIEW

- 18- Huawei vise plus haut (Entretien avec M. ZOU Zhilei)

## SÉCURITÉ

- 20- Données d'entreprise encore mal protégées
- 21- La sécurité des réseaux sans fil

## RAPPORT

- 22- ULTRABOOK, le succès n'est pas garanti
- 23- Des acronymes mobilité à apprendre
- 24- Forte demande des Smartphones tire à la croissance...
- 25- Marché des PC et tablettes en hausse

## ENTREPRISE

- 26- Les aspects juridiques de la mobilité
- 28- La bonne solution de mobile device management

## INNOVATION

- 30- MNC et Med-IT organisent le trophée de l'innovation

## ASTUCES

- 32- Comment utiliser un appareil mobile lors de ses voyages

## WEB

- 34- Comment soigner votre complexe social CRM



# Programme "ROAD OF HOPE" de Huawei au Maroc

Depuis son implantation au Maroc, Huawei, leader mondial dans le domaine des TICs a œuvré pour contribuer au développement de l'enseignement et du transfert des compétences au Maroc.

Parmi ses action de responsabilité, Huawei a signé, depuis 2008, une convention avec l'INPT (Institut national des postes et télécommunication) pour équiper son laboratoire en équipements nouvelles technologies, offrir annuellement stages de fins d'année et prix de voyage en chine pour les étudiants les plus méritants. En 2011, cette offre a été enrichie par un second laboratoire et une formation certifiant TIC annuelle à 200 de ses étudiants.



## Donnation

Donnation de 400 cartables aux jeunes enfants défavorisés à l'occasion de la rentrée scolaire 2012.

Dans le cadre de ses actions pour le développement de la société marocain, et à l'occasion de la rentrée scolaire, la société Huawei Maroc a offert 400 cartables avec fournitures aux jeunes enfants défavorisés à l'occasion de la rentrée scolaire 2012. ( du CP au CE6) et prévoit de perpétuer cette action pour les années avenir.



HUAWEI



Magazine  
mensuel  
gratuit

Siteweb  
[www.technomag.ma](http://www.technomag.ma)

Newsletter  
trois fois par semaine

*Abonnez-vous et recevez gratuitement  
votre newsletter et votre magazine .*

[www.TechnoMag.ma](http://www.TechnoMag.ma)



Suivez-nous :





## Rencontrez des experts internationaux du web

autour de conférences et d'ateliers à Casablanca

20 & 21 OCTOBRE

# Grand-messe des passionnés de Facebook au Maroc PREMIÈRE ÉDITION DES INWIDAYS

**INWI** organise, le 20 et 21 octobre 2012 à Casablanca, une rencontre inédite baptisée « inwidays », dédiée aux passionnés marocains des réseaux sociaux et particulièrement de Facebook. L'évènement réunira physiquement les amateurs locaux du plus grand réseau social mondial, avec un format associant séminaire et compétition: le fameux «Facebook Hackathon».

Les «inwidays» organisés par l'opérateur alternatif des télécommunications au Maroc, visent essentiellement à faire découvrir et échanger autour des technologies de la plateforme Facebook dans une ambiance conviviale. Cette initiative s'inscrit aussi dans la volonté de inwi de renforcer ses liens de proximité et de connivence avec la communauté IT au Maroc. Pour sa première édition des «inwidays», la thématique Facebook a été choisie puisque inwi a été le premier à développer le concept «d'open graph» Facebook au Maroc (fonctionnalité permettant de rendre le site inwi.ma communautaire et social). L'opérateur entend également participer à l'émulation des compétences autour du premier réseau social au Maroc (4.8 millions de marocains «facebookers»).

Ainsi, inwi propose à la fois une partie sous forme de séminaires animés par des intervenants de la firme de Paolo Alto, ainsi qu'une partie dite «Facebook Hackathon». Les séminaires verront l'intervention, pour la première fois au Maroc, des speakers de «Adobe» (Editeur de logiciels) et de «Opengraph» (Spécialiste en développement d'applications facebook & open graph) autour des thématiques de Facebook et de la mobilité.

Par ailleurs, le «Facebook Hackathon» mettra en compétition 10 équipes constituées sur place, pour la conception d'une application à caractère social et à usage pratique sur Facebook. Les équipes seront au final départagées par un Jury composé de spécialistes des nouvelles technologies. Inwi accordera ainsi un soutien financier aux équipes gagnantes.

*// Cet événement devrait réunir 300 participants sur 2 jours (intervenants, invités, jury, . . .) dont 100 compétiteurs pour le « Facebook Hackathon ». Les inscriptions aux « inwidays » sont ouvertes depuis mardi 25 septembre 2012 sur un site dédié : [www.inwidays.ma](http://www.inwidays.ma) qui présente l'évènement, son programme et permet aux participants de s'inscrire à la compétition ainsi qu'aux conférences. Nous invitons donc tous les passionnés de Facebook au Maroc à consulter ce site web pour s'inscrire dès à présent à cet événement, premier du genre au Royaume. //*



# ULTRABOOK™ Une nouvelle ère informatique vient de débuter

L'univers de l'informatique connaît aujourd'hui un profond changement. Certains appellent cela un «point d'inflexion stratégique». On le constate tout autour de nous et surtout dans la multiplication massive des types de terminaux: smartphones, appareils hybrides, e-readers, netbooks, Chromebooks. Bref, nous vivons une période de grande créativité.

Chez Intel, nous sommes enthousiasmés par ce phénomène. La diversité de tous ces terminaux change l'approche de l'informatique. En termes des terminaux eux-mêmes, nous travaillons d'arrache-pied pour leur faire bénéficier des atouts de nos technologies, non seulement pour améliorer globalement l'expérience nomade, mais pour la révolutionner.

Conçue par Intel il y a tout juste un an, la catégorie Ultrabook™ a rapidement été adoptée par l'ensemble de l'industrie. 200 modèles d'Ultrabook™ existent dans toute une variété de tailles d'écran (incluant les 14 et 15 pouces), de formes et de styles.

Cette nouvelle catégorie d'ordinateurs vise à fournir une expérience informatique sûre, complète, satisfaisante et sans compromis à l'utilisateur, dans un seul appareil. Il dispose d'une sécurisation intégrée et se décline en designs attractifs, minces et élégants. Il s'agit en l'occurrence d'un bouleversement historique, dont nous estimons qu'il redéfinira l'expérience informatique.

L'arrivée des Ultrabook™ sur le marché se fait en trois phases, chacune avec des caractéristiques incontournables et des formats plus élégants et plus minces :

- La phase 1 a démarré lorsqu'Intel a lancé les derniers-nés de ses processeurs Intel Core™ à très basse tension de deuxième génération en Juin 2011.
- L'évolution se poursuit en 2012, avec des configurations fondées sur les processeurs Intel® Core™ 3<sup>ème</sup>

génération, fabriqués à l'aide des transistors 22nm 3-D triporte les plus avancés du monde. Ces nouveaux Ultrabook™ sont plus rapides et plus sécurisés, afin de mieux protéger les informations personnelles. Les nouvelles puces offrent des performances améliorées dans le domaine du multimédia et des graphismes, une autonomie supérieure de la batterie, et un choix de designs élégants plus étendu.

• La microarchitecture Intel dont le nom de code est Haswell matérialise la troisième phase de montée en puissance de l'Ultrabook™. Les modèles 2013 assureront la réinvention des capacités du PC portable dans un format ultra-mince et léger, réactif et sécurisé avec une autonomie plus longue.

*« La catégorie Ultrabook™ a rapidement été adoptée par l'ensemble de l'industrie »*



L'innovation continuera avec les capacités tactiles des futurs Ultrabook™ convertibles. Ce concept innovant, qui fait office d'ordinateur portable lorsque l'utilisateur veut "créer", et de tablette lorsque celui-ci veut "consommer", fournit la souplesse ultime pour le travail comme pour les jeux. Intel prévoit qu'environ 30 systèmes tactiles, dont 10 seront convertibles, seront rendus disponibles dans le cours de l'année. L'expérience Ultrabook™ va donc continuer d'étonner et d'enchanter les utilisateurs du monde entier.

## Ultrabook™: PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

**Format mince et léger:** Épaisseur de moins de 21 mm (certains sont beaucoup plus minces)

**Démarrage ultrarapide:** Outre qu'ils gèrent des solutions tierces, les Ultrabook™ sont dotés de capacités développées par Intel qui renforcent leur attractivité. La technologie Intel® Rapid Start, par exemple, donne plus rapidement la main, même à partir du mode de veille le plus profond, ce qui fait gagner du temps et économise la batterie. La configuration se réactive donc presque instantanément et offre aux utilisateurs un accès rapide à leurs données et à leurs applications.

**Autonomie étendue:** Les Ultrabook™ assurent entre cinq et huit heures d'autonomie sur batterie, même dans les versions les plus compactes, et se déchargent bien plus lentement (quand ils ne sont pas utilisés) que des PC portables classiques.

**Sécurité effective:** Un Ultrabook™ est aussi doté de fonctions qui l'aident à se protéger lui-même et son utilisateur. Il dispose en effet d'un BIOS/micrologiciel conçus pour exploiter les fonctions matérielles de la technologie antivol Intel et de la technologie de protection Intel de l'identité.

LA REDACTION

## INFORMATIONS PRINCIPALES

- Ultrabook™ concrétise sa vision d'expériences sans compromis.
- Disponible dès maintenant, la deuxième vague d'Ultrabook™ est propulsée par la famille de processeurs Intel® Core™ de 3<sup>ème</sup> génération, dont les premiers exemplaires ont déjà commencé à équiper certains systèmes.
- Une expérience informatique supérieure: rapide, élégante, protégée et mobile.



M. Abdelaziz BENETTAIB, Market Development Manager, a annoncé lors d'une conférence de presse, le lancement de la 2<sup>ème</sup> vague de la technologie Ultrabook™.

## A PROPOS D'INTEL

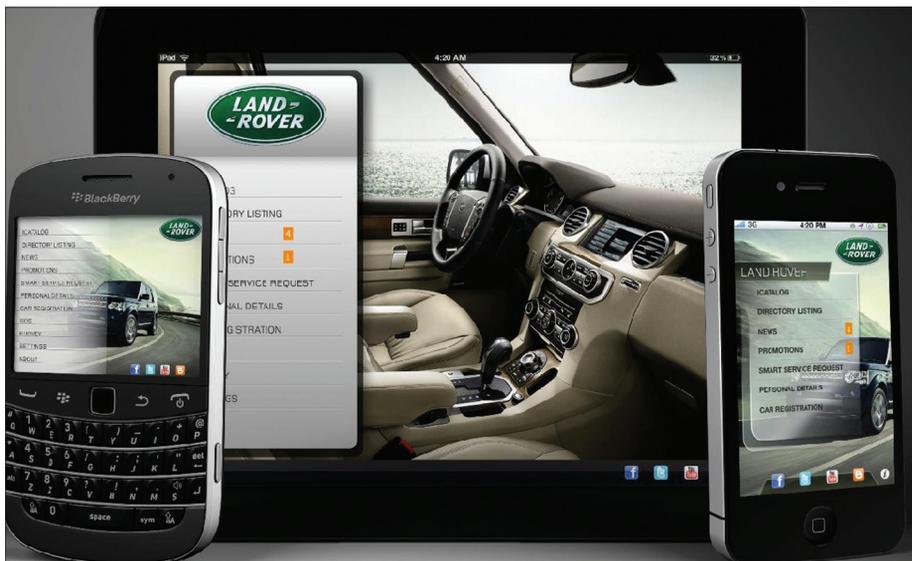
Intel (NASDAQ: INTC) est un acteur majeur dans le monde de l'innovation informatique. L'entreprise conçoit et construit les technologies essentielles servant de fondations à tous les appareils technologiques dans le monde. Plus d'informations sur Intel sont disponibles sur [newsroom.intel.com](http://newsroom.intel.com) et [blogs.intel.com](http://blogs.intel.com). Intel Inside, Intel Core, Ultrabook, Intel et le logo Intel sont des marques déposées par Intel Corporation aux États-Unis et dans les autres pays.

\* Les autres noms et marques appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

# LAND ROVER MENA renforce son service client 24/7 avec le lancement d'une application MOBILE GRATUITE

Sevia a annoncé le 3 octobre 2012 le lancement d'une nouvelle application mobile créée spécialement pour ses clients destinée à renforcer son service client personnalisé. L'introduction de cette application gratuite est une première dans la région pour le constructeur britannique. Elle est le fruit de son investissement dans la recherche et le développement dans le domaine de la technologie mobile et des tendances des clients dans le Moyen Orient et l'Afrique du Nord.

L'application mobile de Land Rover peut être téléchargée gratuitement via iTunes pour les utilisateurs d'iPhone/iPad, et via BlackBerry App World pour les utilisateurs de Blackberry. Elles sont disponibles en trois langues; l'Anglais, l'Arabe et le Français, la langue par défaut étant déjà déterminée par la langue de l'appareil. Les nouvelles applications de Land Rover MENA comportent plusieurs fonctionnalités telles que; le iCatalogue, la possibilité de réserver un essai routier, les listes de répertoires, l'appel d'urgence et la demande de Smart Service, l'enquête de satisfaction clientèle, les dernières nouvelles et promotions dans la région ainsi qu'une connexion aux média sociaux. Les acheteurs



*“Recherchez "Land Rover MENA Customer Care" dans iTunes et Blackberry App World.”*

## MÊME APRÈS 60 ANS, LEUR PUISSANCE EST TOUJOURS D'ACTUALITÉ



Le premier Land Rover a fait ses débuts en 1948. Sa conception lumineusement simple lui valait des capacités extraordinaires ainsi qu'une robustesse et une endurance sans égales. D'ailleurs, soixante ans plus tard, on estime que les deux tiers de ces incroyables véhicules sont toujours en service - et pour bon nombre d'entre eux, sous les conditions les plus extrêmes et dans les coins les plus inhospitaliers de la planète. Le premier Land Rover original de 1948 se distinguait par sa conception ingénieuse et son ingénierie pensées pour lui conférer des capacités et une robustesse extrêmes. Grâce à sa structure robuste et à des caractéristiques telles que des porte-à-faux avant et arrière courts, il sortait des chaînes de production paré à affronter les terrains les plus hostiles de la planète. Aujourd'hui, ces qualités constituent une part significative de l'héritage qui fait de chaque Land Rover un véhicule aussi unique qu'il pouvait l'être il y a soixante ans.

potentiels peuvent rechercher leur nouveau véhicule en utilisant la fonctionnalité iCatalogue qui présente un bref aperçu des nouveaux modèles, des modèles phares et des accessoires. Les utilisateurs peuvent obtenir les détails d'un modèle spécifique, les caractéristiques techniques ou configurer le véhicule, sélectionner les roues ou choisir la couleur, et obtenir également une vue de 360° du véhicule sélectionné.

Une fonctionnalité supplémentaire permet aux clients de réserver un essai routier en utilisant la technologie GPS qui envoie automatiquement la demande directement au concessionnaire le plus proche du client. Le GPS offre également une option de recherche pour identifier et fournir les coordonnées du showroom et du centre de service les plus proches. En cas d'urgence, MENA Total Care Roadside Assistance offre immédiatement aux utilisateurs de l'iPhone et de Blackberry une connexion SOS d'urgence au Centre Total Care le plus proche.

La demande du Smart Service facilite la prise de rendez-vous au service après-vente. Le dispositif fournit un formulaire de demande prédéfini à l'endroit où le client souhaite effectuer son entretien, et comporte une sélection de navigation facile à utiliser, avec le type de service demandé et la date et l'horaire choisis par le client.

A l'occasion du lancement des nouvelles applications mobiles, Justin Weaving, directeur régional des ventes Land Rover MENA, a déclaré: «Cette application est le

fruit d'un investissement dans la recherche et le développement et elle est destinées à satisfaire davantage nos clients. Nous sommes fiers de lancer cette première application mobile gratuite dans la région. Aujourd'hui nos clients sont à la recherche de solutions technologiques améliorées et du meilleur en matière de services, ces applications ne pourront que renforcer notre relation avec le client et améliorer l'expérience du service client pour les propriétaires des véhicules Land Rover ».

Grâce à la fonctionnalité « liste des répertoires », les coordonnées du propriétaire ainsi que du véhicule sont enregistrés dans les réglages du dispositif et le client a la possibilité de choisir le véhicule à envoyer au service, s'il en possède plus d'un. L'avis des clients est également important et ils peuvent donner leurs impressions sur leur expérience de vente et de service en répondant à un questionnaire facile via l'option Enquête sur les applications mobiles.

Les plateformes des media sociaux telles que Facebook, Twitter et Youtube de Land Rover sont déjà populaires et permettent aux utilisateurs d'interagir avec les dernières informations concernant la marque et les activités du concessionnaire avec un contenu sur mesure selon leur emplacement géographique.

L'application mobile de Land Rover est téléchargeable gratuitement dès maintenant sur iTunes et Blackberry App World.

# SUSE LINUX ENTERPRISE SERVER

## moteur du plus puissant supercalculateur d'Europe

Le plus puissant supercalculateur d'Europe a été officiellement inauguré ce jour par IBM au cours d'une cérémonie marquant le 50<sup>ème</sup> anniversaire du centre de calcul Leibniz (Leibniz Rechenzentrum), un institut qui dépend de l'Académie Bavaoise des Sciences située à Garching, près de Munich. Créé pour résoudre des problèmes scientifiques complexes dans les domaines de la physique et de la dynamique des fluides, le supercalculateur SuperMUC fonctionne en environnement Suse Linux Enterprise Server et occupe la quatrième place au classement TOP 500 des supercalculateurs les plus rapides au monde (juin 2012). Le SuperMUC est une solution IBM System X iDataPlex qui comprend plus de 155 000 cœurs de processeur. Sa puissance de calcul maximale cumulée est supérieure à 3 Pétaflops.

Le calculateur SuperMUC se distingue par sa technologie innovante de refroidissement à eau chaude, inspirée de la circulation sanguine dans le corps humain. Développée par IBM, cette technologie réduit la consommation d'énergie de 40% par rapport aux machines à refroidissement traditionnel par air. De plus, le système permet de capturer l'énergie et de la réutiliser pour chauffer les bâtiments du Campus qui héberge le Centre de calcul Leibniz.

«Le supercalculateur SuperMUC est nettement plus performant que son prédécesseur. Lorsque cela se justifie, nous utilisons la technologie de variation de fréquence, une fonction du noyau Linux fournie avec SUSE Linux Enterprise qui permet d'exploiter les applications à leur point opérationnel optimum. Dans la mesure du possible, nous utilisons les mécanismes de gestion du rendement énergétique les plus récents de

Linux», a déclaré Herbet Huber, directeur des systèmes de hautes performances au Centre LZR.

«Depuis 1998, nous nous appuyons sur SUSE pour les activités de calcul de hautes performances du Centre Leibniz. À l'époque, SUSE disposait de caractéristiques techniques que ne possédaient pas les autres distributions Linux, ce qui était très important pour nous», a déclaré Arndt Boden, directeur du Centre LRZ. «De même, la proximité géographique, les liens directs noués avec les équipes en charge du développement et de la gestion des produits chez SUSE, et les délais de réaction extrêmement courts ont constitué des critères décisifs. Ces avantages sont encore très importants pour nous et c'est pourquoi tous nos calculateurs de hautes performances et la plupart de nos machines tournent sous SUSE Linux Enterprise Server.»

«À plusieurs reprises, nous avons eu la possibilité de changer de système d'exploitation, mais à chaque fois la fiabilité et les performances de

SUSE Linux Enterprise Server ont simplifié notre processus décisionnel», a ajouté Herbert Huber. «La collaboration entre SUSE et nos fournisseurs de matériels se déroule toujours sans souci. Par exemple, des fonctionnalités communes ont été développées et incorporées dans le noyau Linux. Une telle coopération est indispensable au succès de projets comme le SuperMUC.»

«Nous sommes très fiers de notre collaboration de longue date avec le Centre Leibniz. Grâce à son évolutivité et à ses performances, SUSE Linux Enterprise Server est aujourd'hui l'un des systèmes d'exploitation les plus appréciés dans le domaine des supercalculateurs. Pour SUSE, l'inauguration du SuperMUC est une étape majeure pour nos activités de développement pour le calcul de hautes performances», a déclaré Meike Chabowski, responsable du marketing produits HPC, SUSE.



# VOIP MAROC PRÉSENTE SES NOUVELLES OFFRES en matière de Téléphonie sur IP dédiées

**VOIP MAROC** premier importateur de matériel VoIP au Maroc présente ses nouvelles offres en matière de Téléphonie sur IP dédiées aux Entreprises Marocaines désireuses de révolutionner la gestion de leur Téléphonie en proposant une Téléphonie sur IP innovante en matière d'intégration, de fiabilité, d'évolutivité et de coût.

L'offre Entreprise comprend la fourniture et la mise en œuvre du matériel de téléphonie IP (IPBX basés sur Open Source Asterisk), Téléphones IP (Filiaires, Sans Fil, Vidéo), Cartes Telecom Compatibles Asterisk (FXS/FXO, T0/RNIS/BRI, E1/T1/J1, GSM).

VoIP Maroc se base sur la technologie Asterisk à fort retour immédiat sur investissement grâce aux points suivants :

- Factures détaillées des appels en temps réel
- Système de Taxation
- Coût de communication nul entre site distant
- Une présentation Téléphonique professionnelle de l'Entreprise avec message d'accueil (SVI) et musique d'attente
- Intégration de la flotte GSM de l'entreprise
- Fax par mail – Communication unifiée

L'offre Centre d'Appels reprend l'offre Entreprise dans sa globalité plus un matériel de Téléphonie performant destiné aux Centres d'Appel.

Cette offre comprend la possibilité d'abonnement chez VoIPMaroc pour des appels à coût réduit vers l'étranger, l'achat de numéros étrangers (SDA), la gestion des appels en prédictif, l'enregistrement et le soufflage des appels par la fonction spécifique

Centre d'Appels du logiciel de Téléphonie Asterisk.

L'offre Hôtel reprend aussi l'offre Entreprise dans sa globalité plus un matériel de Téléphonie spécialement étudié pour les services de l'hôtellerie. Cette offre comprend également la gestion de la Téléphonie des chambres d'hôtel par la fonction spécifique Hôtel du logiciel de Téléphonie Asterisk.

## A PROPOS DE VOIPMAROC

Après 20 ans de succès aux USA dans la vente à distance de produits électroniques VoIP Maroc société Marocaine de Téléphonie sur IP a ouvert ses portes en Mars 2002. Notre maîtrise du e-commerce et notre service clientèle on-line nous ont permis de mettre en ligne un site essentiellement dédié à la Voip ([www.voipmaroc.com](http://www.voipmaroc.com))

Importateur des marques : Sangoma, Digium, OpenVox, Zycro, Fanvil, Escene, Grandstream VoIP Maroc propose à ses clients un matériel de Téléphonie sur IP performant associé à des prix de vente les plus bas du marché. La Solution logicielle de gestion de la Téléphonie sur IP proposée par VoIP Maroc à ses clients est basée sur l'Open Source Asterisk actuellement la solution de Téléphonie sur IP la plus répandue au monde.



VoIP Maroc est à la disposition de tous les clients souhaitant mettre en œuvre la VoIP au sein de leur Entreprise pour examiner la meilleure démarche d'intégration associant une technologie de Téléphonie IP performante reliée à une maîtrise budgétaire pour la Téléphonie.

En faisant confiance à VoIP Maroc pour la mise en œuvre de la VoIP dans leur Entreprise VoIP Maroc confère à ses clients les plus-values suivantes :

- Un matériel de Téléphonie sur IP innovant et performant garanti aux prix les plus bas
- Une Solution Logicielle de Téléphonie sur IP performante basée sur Asterisk
- Une expertise pointue dans le domaine de la VoIP
- Un Support Technique disponible et efficace

## Intel ÉQUIPEMENTIER OFFICIEL DES TABLETTES SOUS WINDOWS 8

Cette fin d'année 2012 sera incontestablement celle de Windows 8. Avec à la clé, tout un tas de tablettes et de portables hybrides motorisés par des processeurs Intel.

Pour Intel, et surtout Microsoft, cette fin d'année 2012 s'annonce comme un tournant. Après l'échec de Vista, la chute brutale des ventes de netbooks sous Windows 7 et la main-mise d'Apple sur le marché des tablettes, Microsoft va essayer de reprendre l'avantage avec son nouvel OS à vocation tactile.

Intel, de son côté, rappelle qu'il tient à la disposition des fabricants toute sorte de processeurs basse consommation allant du Core vPro à l'Atom. Et justement, Intel propose un nouveau processeur Atom, le Z2760, un modèle dual core permettant de concevoir des tablettes plus fines (8,5 mm), plus légères (680g) avec une meilleure autonomie (3 semaines en veille connectée, plus de 10h en lecture vidéo HD locale), un allumage sécurisé et les technologies Intel Burst, Intel Hyper-threading, Intel Platform Trust Technology, etc.

Intel signale également que les nouveaux processeurs Intel Core vPro incluent les versions améliorées de l'Intel Anti-Theft Technology et de l'Intel Identity Protection Technology, ainsi qu'Intel Secure Key, Intel OS Guard et Intel Trusted Execution Technology. Tout un arsenal pour assurer la sécurité de la tablette.

La plupart des fabricants (Asus, Acer, Dell, Fujitsu, Lenovo, Samsung, ZTE, HP, LG, etc.) sont donc d'ores et déjà sur le pied de guerre et préparent la sortie de leurs premiers produits pour la fin du mois d'octobre.



## Meilleur partenaire Microsoft au Maroc pour l'année 2012

Pour la deuxième année consécutive Nelite North Africa a été élu Meilleur Partenaire Microsoft au Maroc en 2012. Après Los Angeles, c'est à Toronto cette année durant la Worldwild Partner Conférence de Microsoft que Jon Roskill (Microsoft Corporate Vice President) a remis ce prix d'excellence à l'équipe Nelite en indiquant «This achievement honors your superior performance in delivering innovative solutions and services built on Microsoft Technologies. Once again congratulations on being chosen Morocco Country Partner of the Year 2012»

«Obtenir cette distinction à nouveau est pour nous une grande fierté. Cela récompense l'investissement et l'expertise de nos collaborateurs ainsi que la stratégie du groupe à se positionner en tant qu'acteur spécialisé autour des technologies Microsoft» affirme Jean-Christophe Boyer, Directeur Général de Nelite North Africa.

### A PROPOS DE NELITE NORTH AFRICA

Nelite North Africa, filiale du groupe Nelite, a pour vocation de fournir au marché Nord-Africain un haut niveau de conseil et d'expertise dans les technologies d'infrastructure Microsoft, de virtualisation et de sécurité.

Développant de forts partenariats avec les principaux constructeurs et éditeurs de la région, Nelite propose des solutions complètes intégrant étude, mise en œuvre, formation et assistance technique.

Nelite met à disposition des consultants et chefs de projets expérimentés et certifiés, garantissant la réussite de ses engagements.

Son centre de formation Nelite Academy, spécialisé dans les domaines d'expertises du groupe, est également centre de certification agréé Prometric et Pearson Vue.

## Une première dans l'e-commerce au Maroc, Hmall.ma lance son système de financement en ligne, accessible à tous ses clients marocains !



Le premier Mall virtuel au Maroc lance aujourd'hui un nouveau système innovant de financement 100% en ligne en partenariat avec EQDOM du groupe SOCIETE GENERALE. Désormais, les clients Hmall bénéficieront de cette facilité de paiement à des taux avantageux à partir de 0% pour tous les produits Hi-tech et Maison-Déco.

Lancé en Juin 2012 par l'équipe Hmizate.ma, Hmall.ma est la première MarketPlace au Maroc, facile d'utilisation, proposant plus de 2000 références de différentes catégories (Vêtements & chaussures, Hi-Tech, Montres & Bijoux, Home Déco, Beauté & Bien-être, loisirs, Idée cadeaux...), un paiement sécurisé en ligne et une livraison GRATUITE partout au Maroc sous un délai de 24 heures sur Casablanca et 48h pour le reste du royaume.

Hmall.ma simplifie la procédure du financement en ligne, en vous évitant de vous déplacer. Il est dorénavant possible de régler ses achats en plusieurs mois (entre 4 à 12 mois) avec des taux d'intérêts à partir de 0%. Afin d'y bénéficier, il suffit de sélectionner un ou plusieurs articles Hi-Tech ou Home-Déco avec un montant minimum de 2000 Dhs, choisir le mode de paiement « Financement par Eqdom », sélectionner la mensualité souhaitée et remplir les informations nécessaires. La confirmation d'acceptation est obtenue sous un délai de 2 à 12 heures.

Avec Hmall.ma, shoppinguez en un seul clic !

## ARRIVEE AU MAROC DU CINQUIEME ISP

Fort de part son expérience et son savoir faire développé en tant qu'opérateur d'accès Internet et de services d'hébergement et d'infogérance pour les entreprises en France, Magic Online s'implante à Casablanca au service des entreprises marocaines.

Magic OnLine entend proposer son savoir faire, son expertise et ses compétences avec de nouveaux services afin d'apporter des réponses appropriées aux besoins des professionnels et de se conformer à leurs exigences et leurs attentes.

Dans un premier temps, Magic Online déploie son pôle Hébergement avec « Hegerys », qui se positionne comme un « pure player » de l'hébergement à valeur ajoutée opérant près de 4000 serveurs dans 5 datacenters et un réseau IP de 10 Gb/s. Répondant aux besoins des entreprises en matière d'hébergement dédié, de Cloud Computing, d'Infogérance et de fournitures d'applications en mode SaaS.

Sur le plan opérationnel, le métier d'Hegerys est de comprendre les attentes de ses clients et leurs enjeux dès la phase avant vente afin de proposer une solution adaptée. Dans ce cadre, Hegerys s'appuie sur un

catalogue de « Composants de Service », une équipe d'experts et des partenaires techniques de choix, afin d'apporter en toute circonstance une réponse adéquate, viable et économique.

Pour assurer ces services, Magic Online/Hegerys utilise une architecture mixte avec :

- Son infrastructure et ses plateformes de production situées en France.
  - Des plateformes gérées au Maroc (une infrastructure déployée à cet effet, en s'associant à des infrastructures de partenaires marocains)
- Toute notre équipe se tient à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

**Pour plus d'information**  
contactez nous : 05 22 29 69 56  
Contact@hegerys.ma

**Ou rendez-vous sur**  
www.magic.ma  
www.hegerys.ma



# En 2013, l'entreprise doit développer SES GOUVERNANCES TÉLÉCOM

**GOUVERNANCE.** Ce terme englobe des réalités très larges. Entendu comme l'ensemble des pratiques et des processus qui permettent une bonne gestion, il recoupe l'idée d'une multiplication d'acteurs, d'un assouplissement ou encore d'un décentrement du pilotage décisionnel. Ainsi les travaux sur la gouvernance de l'entreprise ou de son SI sont légions. Mais pour qui connaît les télécom d'entreprise, ce terme convient également pour définir l'optimisation organisationnelle qui s'avère de plus en plus nécessaire dans ce domaine.

Historiquement, les télécom d'entreprise étaient séparées entre d'un côté les aspects réseaux, vus comme une source de valeur ajoutée et (à juste titre) comme très important à structurer, et de l'autre la téléphonie «générique». Les premiers ont traditionnellement été pris en charge par le service informatique. A l'opposé, ce sont les services généraux ou d'achats qui avaient la charge de la téléphonie, au côté des autres commodités de la vie de l'entreprise.

## Gouvernances et vision stratégique

De nos jours cependant, c'est l'ensemble des télécom qui bascule vers la DSI. Avec la convergence numérique et IP, la voix en est donc venu à rejoindre les aspects data en informatique. A cette dynamique technologique vient s'ajouter en tout état de cause, une volonté de plus en plus forte des DSI de prendre la main sur ces sujets afin de rester efficient et cohérent vis-à-vis de la vision stratégique de l'entreprise, représentée par sa politique télécom.

C'est à travers cette évolution que doit se comprendre l'évocation des gouvernances télécom. Cette expression regroupe à la fois la gestion des infrastructures informatiques et la prise en compte des nouveaux usages des collaborateurs, dont les besoins se sont diversifiés (mobilité, visio-conférence, usages web...). Pour la DSI, répondre à ces questions consiste à dépasser le rôle d'un simple responsable réseau et nécessite de faire évoluer son approche des télécom

de l'entreprise.

Depuis près de 20 ans que je travaille dans le secteur télécom, j'ai pu assister à la complexification toujours croissante de ce domaine pour les entreprises. Parler de gouvernances au pluriel, c'est donc reconnaître la diversité et la richesse de cet univers. Il est en effet temps que les entreprises prennent l'initiative et s'organisent pour répondre avec suffisamment de hauteur à leurs nombreuses problématiques télécom. Cette adaptation est justement l'objet des gouvernances télécom.

## Apporter une réponse transversale à un environnement riche et complexe

L'optimisation organisationnelle autour des télécom d'entreprise va toucher des thématiques et des métiers divers. Cette pluralité se constate empiriquement avec un sujet comme le Bring Your Own Device (BYOD), qui touche de plein fouet la DRH, en plus de préoccuper la seule DSI. En règle générale, cette dernière a de toute façon hérité d'une organisation transversale issue de la situation passée des télécom dans l'entreprise. La DSI se retrouve ainsi à devoir gérer des personnes et des sites qui ne dépendent pas d'elle de prime-abord. De nouveaux outils sont d'ailleurs souvent nécessaires pour prendre en compte les nombreux métiers touchés par cette évolution des télécom.

Pour établir les bonnes gouvernances télécom il est nécessaire que l'entreprise réalise un diagnostic de sa situation bien en amont de toute action. En partie du fait de la convergence numérique, les télécom ont gagné en importance stratégique et en visibilité. Leur gouvernance s'inscrit donc à la fois dans le cadre d'une optimisation technique, financière et organisationnelle, qui ne se décide pas à la légère. Pour la DSI, il s'agit de centraliser la gestion quotidienne des télécom et une vision stratégique globale.

## Professionaliser les gestionnaires

Dans les faits, on s'aperçoit bien souvent que la récupération par la DSI du champ des télécom a fait se multiplier le nombre de gestionnaires. Pour un même site nouvellement fédéré, il n'est ainsi pas rare d'avoir un gestionnaire s'occupant du versant informatique et un second pour les aspects télécom plus traditionnels. D'après mon expérience, établir une carto-

graphie (en déterminant quels sont les usages des collaborateurs, quels sont leurs outils et comment s'organise les télécom à tous les niveaux de l'entreprise) permet d'obtenir une professionnalisation et une spécialisation des gestionnaires télécom sous la responsabilité de la DSI. En capitalisant sur cette connaissance des usages, l'entreprise développe en son sein une véritable expertise sur l'ensemble de ses télécom, devenues trop complexes pour être gérées avec les autres questions relatives aux fournitures. Cette professionnalisation des gestionnaires permet alors de traduire concrètement les choix de politique télécom de l'entreprise.

Ces questions de gouvernances sont à la fois valable pour une réflexion interne et le management direct que lors d'une montée en charge de l'externalisation. En effet, une entreprise qui fait appel à un partenaire prestataire doit comprendre que c'est précisément la transmission de ses gouvernances qui va permettre au dit partenaire de s'emparer de la bonne méthode, des processus, des outils et de la culture télécom de son client pour en faire un usage efficace.

“ Pour établir les bonnes gouvernances télécom il est nécessaire que l'entreprise réalise un diagnostic de sa situation bien en amont de toute action. ”

## L'entreprise face à ses clients internes

Au final, l'entreprise doit garder à l'esprit que la communication est devenue un « produit » individuel et, surtout, grand public. L'évolution des télécom a confié au DSI la relation avec ces clients individuels particulièrement exigeants : les collaborateurs. Le BYOD est une parfaite expression de cette nouvelle réalité des comportements. L'entreprise doit donc développer une vision cohérente et de long terme pour sa stratégie télécom, mais surtout, elle doit impliquer les individus qui sont au cœur de son fonctionnement.

Après avoir réalisé une bonne cartographie interne, la création de groupes de travail dédiés paraît incontournable pour expliquer la politique télécom de l'entreprise et motiver les collaborateurs. Le BYOD peut être un fil rouge à suivre, car il pose des questions qui vont devenir la norme dans les années à venir : autant au niveau du matériel, que des usages et de la consommation. Une DSI soucieuse d'établir des gouvernances télécom crédibles doit à ce titre se préparer à fournir des réponses structurées face à l'évolution générale de la vie télécom de l'entreprise.



# med-IT

## 4<sup>e</sup> Salon des TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION



Téléchargez  
l'application mobile  
du Salon sur votre  
smartphone



3 JOURS  
au COEUR de  
L'INNOVATION IT

13 - 15 NOV. 2012  
CASABLANCA | OFFICE  
DES CHANGES

➤ Entrée gratuite

Inscription : [www.med-it.com](http://www.med-it.com)

Tél. Organisation : 05 22 27 62 21

PARTENAIRES



PARTENAIRES MÉDIAS



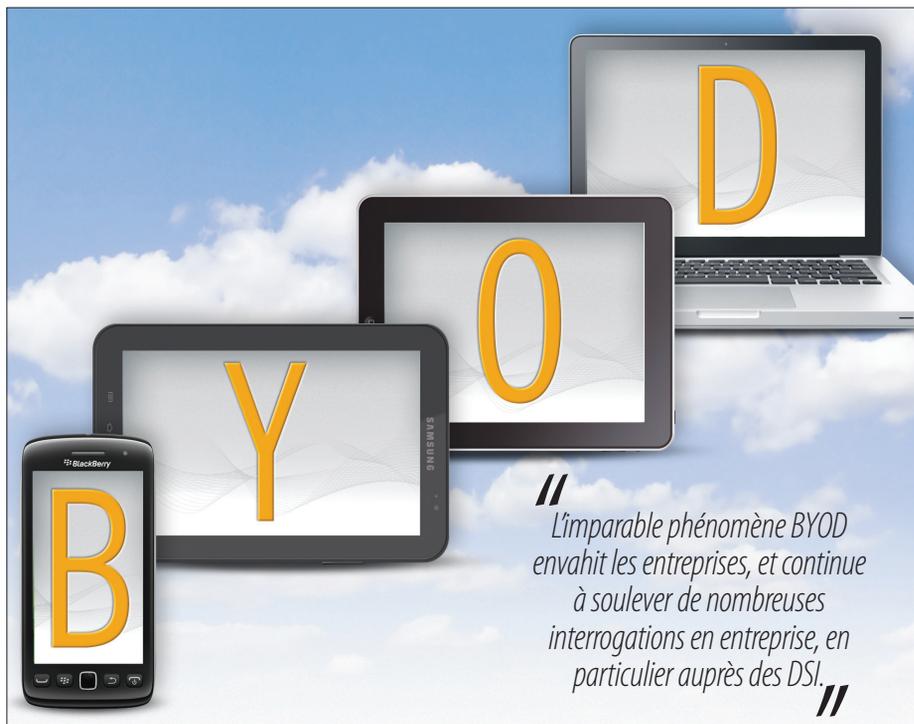
# LA CLÉ DE L'ÉVOLUTION BYOD se trouve dans la gestion de l'infrastructure IT

La publication par Forrester Research de son rapport examinant la tendance BYOD (Bring Your Own Device) et intitulé "les perspectives d'avenir: La sécurité des activités mobiles et Play-book" \* a été l'occasion pour le cabinet d'analyste de souligner la nécessité pour les organisations d'accompagner l'évolution de leur personnel en une force de travail mobile, grâce à la BYOD, tout en préservant et en renforçant la sécurité informatique.

L'imparable phénomène BYOD envahit les entreprises, et continue à soulever de nombreuses interrogations en entreprise, en particulier auprès des DSI. Préoccupés par les problématiques de sécurité et d'accès aux données, ils peinent à concilier le nombre croissant de dispositifs mobiles qui entrent dans le lieu de travail avec leurs propres politiques internes.

Il ne fait aucun doute à ce sujet que le BYOD, s'il est appliqué correctement, offre des avantages considérables. Permettre aux employés d'utiliser leurs propres appareils, quand ils le veulent, résulte en une main-d'œuvre plus heureuse et plus productive. Cependant, les services informatiques considèrent toujours l'implantation du BYOD comme un défi majeur. En effet, une étude menée par Kaseya \*\* a constaté que plus d'un quart des organisations informatiques considèrent le BYOD comme une plus grande menace pour leur organisation que les violations de données et le cloud computing.

Toutefois, ça ne le sera pas nécessairement. Les organisations qui cherchent à atteindre le niveau de sécurité informatique telle que prescrit par Forrester, c'est-à-dire quels que soient la nature, l'origine, ou les apparents privilèges d'accès aux données, doivent étendre leurs solutions informatiques actuelles aux appareils mobiles des employés qui accèdent au réseau, en appliquant les mêmes règles de sécurité que vous ne le feriez d'un autre point de terminaison de bureau. Que cette tendance effraie ou pas, elle se développe et les entreprises devraient prendre en considération les conseils de Forrester et les mettre en application rapidement.



“ L'imparable phénomène BYOD envahit les entreprises, et continue à soulever de nombreuses interrogations en entreprise, en particulier auprès des DSI. ”

## GÉREZ EFFICACEMENT LES RESSOURCES INTERNES ET EXTERNES À TRAVERS L'INFRASTRUCTURE IT DE VOTRE ENTREPRISE

Les entreprises cherchent à transformer et à accélérer leurs initiatives métier grâce à leurs organisations IT. Pour combler le fossé entre les budgets serrés et la demande croissante en IT, les entreprises doivent établir un nouvel équilibre entre ressources internes et externes à l'infrastructure et nouvelles technologies.

Qu'importe ce qu'elles choisissent, l'IT est toujours responsable de la performance et de la disponibilité de ces ressources, pour accélérer la fourniture de nouveaux et de meilleurs services métier, sans dépasser le budget ni accroître les risques.

Les solutions de gestion des infrastructures CA Technologies peuvent vous aider à :

- Fournir une qualité de service et une expérience utilisateur final invariablement remarquables
- Supporter des demandes métier en temps réel avec une infrastructure IT robuste
- Optimiser l'efficacité des opérations afin de réduire les coûts de fourniture de service
- Exploiter efficacement les investissements IT, les ressources et les compétences dont vous disposez



**100% MOUSSIGA**

**100% HITS**



هيت 100% HITS

AGADIR **95.6** - BENI MELLAL **98.1** - CASABLANCA **100.3** - ERRACHIDIA **104.1**  
ESSAOUIRA **96.1** - FÈS **94.1** - KÉNITRA **107.6** - LAAYOUNE **91.6** - MARRAKECH **94.4**  
MEKNÈS **96.6** - NADOR **96.2** - OUARZAZATE **92.0** - OUJDA **98.5** - RABAT **99.8** - SAFI **99.5**  
TANGER **96.4** - TAZA **99.5** - TETOUAN **97.8** ... *Plus de fréquences sur [hitradiio.ma](https://hitradiio.ma) !*

# Les défis de l'intégration d'une solution ECM AVEC UNE APPLICATION MÉTIER

**E**n matière de Gestion de Contenu d'Entreprise (ECM) un constat s'impose : le taux d'acceptation des utilisateurs reste relativement faible. Une des causes qui expliquent ce constat est le manque d'intégration des outils de gestion de contenu avec les différentes applications métiers de l'entreprise (ERP, CRM, Portail, etc.).

Cela couvre par exemple la difficulté d'accéder à l'image d'une facture depuis un outil comptable, de consulter l'ensemble des pièces d'un dossier de sinistre dans une application d'assurance ou d'afficher les documents relatifs à un salarié depuis une solution SIRH. Ce manque d'intégration oblige les utilisateurs métiers à se connecter à leur outil d'ECM pour accéder aux contenus dont ils ont besoin afin de traiter un dossier ou prendre une décision, ce qui est souvent long et fastidieux (connexion, navigation dans un plan de

de nombreux écueils : développements spécifiques relativement lourds, impossibilités/incompatibilités techniques (pas d'APIs, système propriétaire ou fermé, indisponibilité du code source...) ou même refus/incapacité des équipes techniques du client d'apporter des modifications à une solution métier déjà en place. Ces contraintes ont alors des impacts non négligeables sur le projet d'ECM tels que l'allongement des temps de développement et de mise en œuvre, le rejet des utilisateurs... autant de « défauts » qui déclenchent au mieux une augmentation des coûts induits, au pire, l'arrêt du projet.

## Les solutions palliatives

Pour répondre à ce besoin fort d'intégration, certaines applications métiers intègrent une solution « light » d'ECM. Cela permet de couvrir un besoin ponctuel mais le plus souvent les fonctions proposées sont relative-

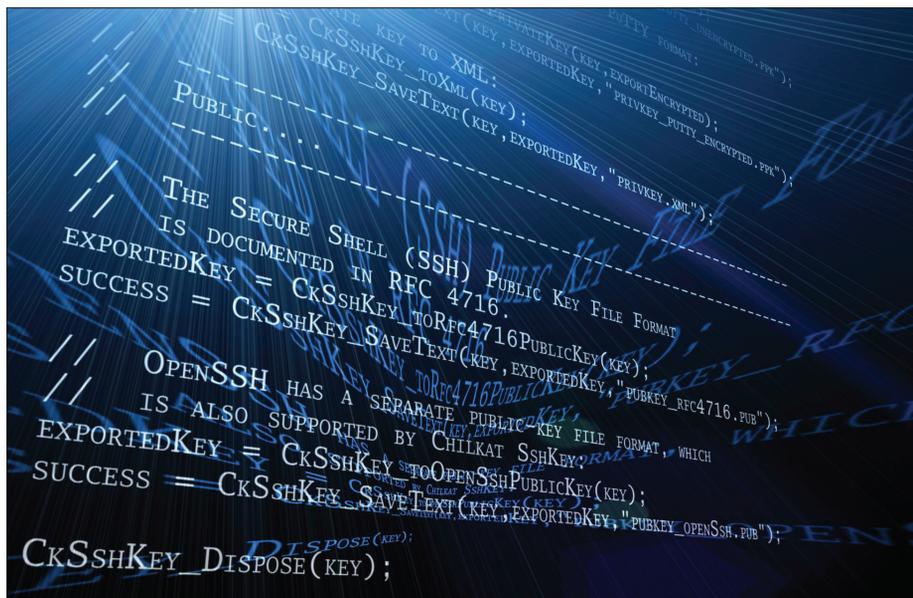
exemple), ils ne fonctionnent qu'avec des versions spécifiques des outils, leur maintenance et leur évolution lors des mises à jour logicielles sont contraignantes.

On constate que ces contraintes fonctionnelles ou techniques ont généralement des conséquences négatives : coût et durée de mise en œuvre d'un projet plus importants que prévus, solution dégradée par rapport aux objectifs initiaux, frustration des utilisateurs métiers ou rejet de l'outil, réduction des gains attendus de la solution d'ECM, remise en cause temporaire ou abandon du projet...

## Les réponses adaptées

C'est en partant de ces constats et de leurs conséquences qu'une vision différente du mode de fonctionnement d'un outil d'ECM s'est imposée à un faible nombre d'acteur de ce marché. La solution n'est plus vue comme un référentiel centralisé auquel les utilisateurs accèdent occasionnellement, mais comme un véritable complément aux différentes applications métiers de l'entreprise. L'utilisateur accède alors aux documents dont il a besoin par un simple clic en fonction des données qui sont affichées dans son application métier. Ces outils d'ECM ont été développés dès l'origine pour s'interfacer avec n'importe quelle application métier, quelle que soit la technologie sous-jacente. Pour fonctionner, la solution d'ECM « apprend » l'application pour en extraire les données métiers pertinentes (identifiant client, nom, référence de dossier, etc.). La méthode d'apprentissage est différente selon le type d'application métier (client lourd, client léger, émulateur mainframe, etc.). L'intégration s'opère au niveau du poste utilisateur ; selon la méthode utilisée les données importantes sont extraites différemment : par lecture en mémoire, par extraction d'une source HTML, par reconnaissance OCR, etc. Ce principe de fonctionnement présente l'avantage d'être totalement non intrusif pour les applications métiers : aucune mise à jour de l'infrastructure technique n'est nécessaire et les données métiers ne sont pas modifiées. Pour les équipes techniques l'opération est transparente. Pour les utilisateurs métiers l'accès aux documents est contextuel.

En conclusion, il n'est pas question dans notre propos de décourager les entreprises d'investir dans une solution d'ECM. Au contraire, en prenant en compte au plus tôt cette problématique d'intégration de solutions métiers et de gestion de contenu, l'accent est mis sur une fonction essentielle qui favorise l'acceptation des utilisateurs et qui est facteur de réussite d'un projet d'ECM.



classement, recherche, tri, etc.) et entraîne à terme un désintérêt pour l'outil d'ECM. Pourtant les bénéfices d'intégrer ces outils sont majeurs aussi bien pour les entreprises que pour les utilisateurs : gain de temps, diminution des erreurs, simplification de l'accès aux contenus, optimisation de la gestion et du traitement des documents...

## Des problématiques dissuasives

L'intégration entre ces différentes applications devrait donc être une priorité lors de la mise en œuvre d'une solution d'ECM mais se heurte la plupart du temps à

ment basiques et à plus long terme cela entraîne pour l'entreprise une multiplication des silos documentaires et ne permet donc pas de mettre en œuvre une politique centralisée de gestion de ses contenus.

Au même titre la plupart des fournisseurs de solution d'ECM proposent des connecteurs standardisés avec des solutions métiers (notamment avec les principaux outils d'ERP ou de CRM). Les contraintes sont là aussi assez nombreuses : les connecteurs sont peu nombreux, leur déploiement et leur gestion sont généralement complexes (peut nécessiter des mises à jour de versions ou l'installation de nouveaux composants par

# TechnoMagazine

Le Magazine NTIC au Maroc [www.TechnoMag.ma](http://www.TechnoMag.ma)

...les nouveautés NTIC entre vos mains

**Le 1<sup>er</sup> magazine NTIC mensuel gratuit  
au Maroc**

**Magazine  
mensuel  
gratuit**

**Siteweb  
[www.technomag.ma](http://www.technomag.ma)**

**Newsletter  
trois fois par semaine**

*Abonnez-vous et recevez gratuitement  
votre newsletter et votre magazine .*



[www.TechnoMag.ma](http://www.TechnoMag.ma)

Suivez-nous



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

# Viser plus haut

*Comme la situation politique en Afrique du Nord se stabilise, M. Zou Zhilei, président d'Afrique du Nord, Huawei Technologies voit de grandes opportunités pour le développement des TIC.*

## ■ Comment a été la croissance de Huawei North Africa dans les deux dernières années ?

Huawei est un leader mondial dans le domaine des solutions des technologies de l'information et des communications (TIC). Avec un siège en Egypte (établi en 1999), et des bureaux dans 22 pays dont le Maroc, Tunisie et l'Algérie, et avec plus de 2000 employés dont environ 60% sont embauchés sur place. Au cours des dix dernières années, nous Huawei avons été une organisation centrée sur la création de la valeur à long terme pour nos clients. Au cours des deux dernières années, Huawei North Africa a fait plusieurs progrès significatifs dans la structure de l'organisation, l'évolution du marché et la Responsabilité sociale des entreprises (RSE).

Nous avons fait plusieurs ajustements stratégiques dans les affaires et l'organisation qui sont centrés sur nos clients et afin de mieux les servir, nous avons élargi nos activités dans les domaines de télécommunication et réseaux à celui de l'entreprise et le consommateur.

Nous avons une vaste ligne de produit dans le secteur des TIC, par conséquent, nous sommes en mesure d'atteindre le «cloud-pipe-device» collaboration en entreprise. L'année dernière, nous avons créé l'Entreprise Business Unit en Afrique du Nord pour fournir des services TIC pour les clients dans les entreprises locales.

Nous avons également optimisé le processus de l'organisation interne et l'efficacité de fonctionnement, tels que la réduction des ressources internes, alors qu'on a augmenté les investissements dans l'interface client pour leur assurer une réponse rapide.

Nous sommes classés numéro un des fournisseurs dans la région NA et nous sommes leader dans le domaine de télécommunication et réseaux avec, environ, 60% du marché de la 3G, et presque 50% des produits d'accès large bande et une croissance de 100% par an.

Nous avons, aussi, renforcé nos investissements en matière de RSE pour promouvoir le développement harmonieux de l'industrie. Au cours des deux dernières années, nous avons mis la responsabilité sociale des entreprises dans une position stratégique primaire en renforçant l'importance des activités et l'augmentation des investissements. Avec tous les changements qu'on a vu en Afrique

du Nord dans de nombreux pays, Huawei a réussi à continuer de fournir tous les services à ses clients et d'assurer la performance du réseau, la sécurité et l'efficacité.

## ■ Que pensez-vous de la croissance en 2012 et 2013?

Le potentiel du marché en Afrique du Nord est énorme dans les deux prochaines années. Avec la stabilité du marché, de nombreux pays prévoient de renforcer l'infrastructure à large bande du réseau national afin d'améliorer et de promouvoir la stabilité sociale à travers le service universel haut débit et d'encourager le développement des PME, qui créeront des emplois locaux grâce à l'application des TIC. Pour le marché des utilisateurs finaux, les jeunes ont une demande continue des services de données et de dispositifs intelligents. "Je veux toujours avoir accès à l'Internet" a été un appel de base pour les jeunes où la pénétration de l'Internet annuel a augmenté de plus de 6%. En outre, on s'attend à ce qu'il y ait 20% de croissance annuelle en marché des terminaux.

Huawei est optimiste quant à l'Afrique du Nord et continue d'être centrée sur le client en le soutenant. Au cours des deux prochaines années, Huawei s'attend à une croissance annuelle autour de 20% en Afrique du Nord.

## ■ Quels sont les principaux défis auxquels les clients de Huawei en Afrique du Nord vont rencontrer?

Les exigences de l'opérateur doivent être personnalisées au fil du temps surtout dans une région qui fait face à de nombreux changements. Les défis actuels de la région sont tels que les transformations des TIC, trafic, ainsi que l'efficacité des opérations et la perception de l'utilisateur final envers le réseau de l'opérateur.

## ■ Comment parvenir à la transformation des technologies de communication (TC) aux technologies de l'information et de la communication (TIC)?

Certains de nos clients opèrent dans les marchés émergents où les infrastructures de télécommunications, en termes de transmis-

sion, sources d'énergie, les routes et autres composants télécom nécessaires ne sont pas totalement matures.

Ces conditions créent de plus en plus d'obstacles aux opérateurs de télécommunications afin d'améliorer leurs services offerts. En outre, au cours de la dernière période, de nombreux gouvernements accroissent leurs investissements dans l'industrie dans le but d'exploiter leurs communautés. En conséquence, le haut débit et le développement des entreprises sera le principal marché en Afrique du Nord.

## ■ Comment les opérateurs vont saisir cette opportunité de marché est un grand défi.

Les opérateurs et les gouvernements ont besoin d'un partenaire solide pour l'intégration des applications informatiques et des moyens de communication pour former des solutions TIC et réaliser la transformation stratégique du TC aux TIC.

En plus, les opérateurs explorent de nouvelles façons d'améliorer leurs revenus et leurs rentabilités parce que les sources de revenus traditionnelles ne suffisent plus pour soutenir la croissance de l'opérateur.

La pénétration de la voix a atteint un niveau élevé et la pénétration de données est encore loin derrière. Ce nouveau modèle crée rapidement des revenus dans la voix en baisse avec une croissance lente des revenus des données. En Afrique du Nord, le segment du marché principal est la jeunesse, car il représente la majorité de la population. Plus de 25% des la population a moins de 14 ans et 60% se situe autour de l'âge de 35 ans. Les jeunes ont une demande croissante pour les services de données, comme les médias, la musique et les réseaux sociaux.

En conséquence, le trafic sur les réseaux des opérateurs devra faire face à une croissance explosive dans l'avenir. Le trafic réseau a considérablement augmenté, mais les revenus n'ont pas augmenté considérablement, ce qui permet aux opérateurs de tomber dans la situation inconfortable de «très haut débit avec la faiblesse des revenus». Il est difficile de gérer l'exploitation du trafic et augmenter l'ARPU à la satisfaction des besoins des jeunes en Afrique du Nord marché.

# ZOU Zhilei

## Président de Huawei Technologies Région Afrique du Nord



Un autre défi est que les réseaux TIC sont convergents et ouverts, et les besoins des utilisateurs finaux sont en augmentation. En outre, les exigences en matière de données rapides créent des défis pour remodeler les approches traditionnelles dans la planification du réseau, et la construction du réseau. Le défi est de savoir comment reconstruire les systèmes informatiques modernes pour soutenir plusieurs produits et les lancer rapidement, pour atteindre un aperçu des caractéristiques du réseau et de l'utilisateur, pour fournir aux utilisateurs un meilleur service et de creuser plus d'opportunités commerciales.

Huawei, en tant que partenaire stratégique avec ses clients, a développé des stratégies en introduisant des solutions TIC rentables et des services de données de monétisation. Ces solutions sont prises en charge par l'expérience internationale de Huawei en travaillant avec les principaux opérateurs de télécommunications dans le monde.

### ■ Comment Huawei travaille avec les opérateurs pour surmonter ces difficultés?

Huawei continue de fournir des solutions TIC de bout-en-bout pour aider les opérateurs à réaliser la transformation de TC aux TIC. La stratégie de développement de Huawei en Afrique du Nord est basée sur la priorité donnée à une innovation sur mesure et son approche orientée pour ses clients et que la demande des clients est le moteur fondamental qui aide à la croissance de Huawei. Nous coordonnons avec nos clients pour le développement de l'entreprise «Cloud pipe-device», offrant de grandes capacités de réseaux d'information, des plates-formes commerciales intelligentes ainsi que d'une variété de dispositifs intelligents pour créer de la valeur maximale pour nos clients. Grâce aux conseils pour les entreprises, Huawei va présenter son expérience mondiale des TIC réussie pour l'Afrique du Nord à fin de soutenir et accélérer la transformation des opérateurs des TIC.

Huawei aide les opérateurs à déterminer le fonctionnement précis du trafic et de réaliser des profits. Pour faire face à cette vaste ère de l'information, Huawei GigaSite et U2Net (Ubiquitous ultra-haut débit Network) fournissent des solutions très haut débit pour les opéra-

teurs de réseaux. Pour mieux comprendre le réseau et les utilisateurs, les solutions Huawei VGS (Value Growth Solution) et les solutions SmartCare fournissent, visualisent et optimisent tous les bits de l'opération. Pour améliorer l'expérience des utilisateurs, la solution Huawei SDP (Service Delivery Platform) fournit des applications personnalisées et du contenu flexible. Toutes ces capacités aideront les opérateurs à réaliser un profit maximum.

Huawei permet aux opérateurs d'améliorer l'efficacité des opérations et de réduire les risques. Le service professionnel est devenu une activité clé ces deux dernières années chez les opérateurs au niveau mondial. Huawei fournit aux opérateurs une solution unique de gestion de services pour diminuer l'OPEX et le risque de son fonctionnement d'une façon significative. Prochainement, Huawei fournira un RNO (Regional Network Operations Center) en Afrique du Nord, qui est une plate-forme professionnelle pour gérer les prestations de services. En outre, Huawei OCS / BSS solution permet un déploiement unifié et centralisé qui permet aux opérateurs de réduire le TCO de plus de 30% et de réduire le temps de mise sur le marché de nouveaux produits à travers un appui fort aux opérateurs pour capturer rapidement le marché.

### ■ Parlez-nous de certains principaux projets ou Huawei a été impliqué dans l'Afrique du nord?

Huawei a établi des partenariats stratégiques avec de nombreux opérateurs locaux et principaux en Afrique du Nord tels que Vodafone, Orange, Etisalat, Zain, Maroc Telecom et MTN à travers une coopération étroite dans de nombreux projets comme le haut débit mobile, le haut débit nationale, de l'application et des logiciels, des services professionnels, et de l'énergie. Huawei est devenu le meilleur partenaire d'affaires pour les opérateurs.

À la fin de 2011, Huawei a atteint la première position dans de nombreux marchés en Afrique du Nord. Par exemple, dans le domaine sans fil, Huawei est le leader avec une part de marché de 60% de la 3G et 40% du marché de la 2G. Dans le domaine des réseaux, la part de marché MSTP est de 80%, et la part de marché WDM (Wave division mul-

Zou Zhilei a été président de Huawei Technologies dans la région de l'Afrique du Nord depuis 2010.

Zou a rejoint Huawei en 1997 en tant que directeur du bureau de Huawei à Shenyang. De 2001 - 2002, il était le chef de la branche Indonésie, et à partir de 2002, il a occupé plusieurs postes au sein de Huawei Technologies en Chine. Depuis qu'il est devenu président de l'Afrique du Nord, Zou a présidé à la croissance des entreprises et a soutenu le lancement de nouvelles divisions sous la marque Huawei.

Zou est titulaire d'une maîtrise en génie Thermal de Shanghai Jiaotong University, en Chine en 1998.

tiplaxing) est de 76%. Dans le domaine des applications et des logiciels, la part du marché SDP est de 72%. Dans le domaine des services professionnels, les parts du marché de la gestion des services est de 56%.

### ■ Est-ce que Huawei recrute des talents locaux en Afrique du Nord?

ZZ: Huawei a plus de 2000 employés et 60% d'entre eux sont embauchés sur place, ce qui contribue aux possibilités d'emploi local. En 2012, nous procédons à la même stratégie. En Afrique du Nord, nous contribuons activement dans les communautés locales dans les différents pays et dans les différents secteurs. Huawei s'est engagé à travailler avec les différents secteurs d'activité, tout en stimulant les investissements socio-économiques grâce à notre stratégie d'investissement sociale et la construction d'un environnement d'affaires harmonieux.

## DONNÉES D'ENTREPRISE UN TRÉSOR ENCORE MAL PROTÉGÉ

Symantec constate avec étonnement que les entreprises rechignent encore à protéger leurs données de manière efficace et ce, alors que ces données peuvent représenter jusqu'à 49% de la valeur totale d'une entreprise.

**S**elon l'étude State of Information, les données numériques (incluant les infos confidentielles sur les clients, les transactions financières et la propriété intellectuelle) coûtent chaque année 877 milliards d'euros aux entreprises du monde entier. Des données qui ont, pour les entreprises, une valeur énorme. Les entreprises françaises ont pourtant la fâcheuse tendance à cette minimiser cette valeur, estimant que ces données représentent 30% au mieux de la valeur de l'entreprise. Une moyenne bien inférieure aux résultats enregistrés dans d'autres pays.

"Ces mêmes informations peuvent également devenir un handicap majeur si elles ne sont pas protégées correctement" note toutefois Francis deSouza, président du groupe Enterprise Products and Services de Symantec. "Les entreprises qui exploitent efficacement leurs informations auront un avantage concurrentiel considérable sur celles qui ne le font pas et, dans certains cas, ces données constitueront un facteur décisif de succès ou d'échec". Les conséquences de la perte d'informations seraient, en effet, désastreuses pour bon nombre d'entreprises et aboutiraient à une perte de clients (49%), à une dégradation de leur image de marque (47%), à une perte de chiffre d'affaires (41%), à une augmentation des dépenses (39%) et à une chute du cours de l'action (20%). La protection de ces informations devrait donc être une priorité absolue. Mais c'est loin d'être le cas. 69% des entreprises ont pourtant subi des pertes d'informations en raison d'erreurs humaines, de pannes matérielles, d'atteintes à la sécurité et



*“ Les conséquences de la perte d'informations seraient, en effet, désastreuses pour bon nombre d'entreprises et aboutiraient à une perte de clients (49%), à une dégradation de leur image de marque (47%), à une perte de chiffre d'affaires (41%), à une augmentation des dépenses (39%) et à une chute du cours de l'action (20%). ”*

de vols d'appareils. 69% ont également constaté que des informations confidentielles avaient été exposées à l'extérieur de l'entreprise et 31% ont eu des problèmes de non-conformité liés aux données. En France, 56% des entreprises fininterrogées ont eu à déplorer une perte d'informations ces 12 derniers mois et 63% ont constaté que des informations confidentielles avaient été exposées en dehors de la société.

Pour une protection efficace et économique des données, Symantec recommande aux entreprises de se concentrer sur les informations, et non sur les appareils ou le datacenter, mais aussi de hiérarchiser ces informations en fonction de leur valeur et d'utiliser la déduplication et l'archivage pour faire face à leur croissance exponentielle.

# LA SÉCURITÉ DES RÉSEAUX SANS FIL EN 3 IDÉES SIMPLES

L'utilisation généralisée des équipements mobiles dans le cadre professionnel est source de multiples avantages qui séduisent les PME, notamment le gain de productivité qu'offrent smartphones et tablettes. Les chefs d'entreprise restent connectés et réactifs tout en étant libres d'être sur le terrain lorsqu'ils le souhaitent. D'autre part, la multiplication des applications grand public, peu onéreuses, favorise un réel gain de temps et améliore les processus métiers des entreprises. Les PME utilisent ainsi les tablettes et smartphones, ainsi que des applications telles que FaceTime et Skype pour mieux communiquer entre collaborateurs, partenaires et clients. Dans de nombreux cas, l'équipement mobile est devenu le lien principal avec l'entreprise, via l'email mobile, les boutiques en ligne, les outils de gestion des stocks ou encore le paiement mobile. Le large panel d'applications disponibles invite ainsi les chefs d'entreprise à se recentrer sur leur métier et sur le développement de leur entreprise. Les avantages sont suffisamment attractifs pour susciter une adoption généralisée des applications de mobilité par les petites entreprises, mais ces dernières doivent s'assurer d'une sécurité pertinente. La bonne nouvelle est que la majorité des technologies de mobilité intègrent désormais des fonctions de sécurité. Reste à activer les processus pertinents et les bonnes fonctionnalités. Le réseau est au cœur de toutes les applications mobiles, et, pour les PME, il s'agit généralement d'un réseau 3G ou Wi-Fi. Les réseaux 3G sont gérés par les opérateurs (et donc a priori sécurisés), d'où l'intérêt de se focaliser davantage sur la sécurité mise en œuvre pour les réseaux sans fil des entreprises. Les normes de sécurité et la simplicité d'activation des fonctions de protection ont grandement progressé au cours des 5 dernières années.

## Les trois domaines suivants sont devenus essentiels à la sécurité des réseaux mobiles

1. Le contrôle d'accès, pour identifier qui est présent sur votre réseau (authentification), les ressources utilisées par chaque individu connecté, et contrôler le trafic.
2. La confidentialité, pour s'assurer que le trafic sur le réseau n'est pas accessible à des utilisateurs indésirables.
3. L'intégrité, pour s'assurer de la haute-disponibilité du réseau d'entreprise et que les menaces sont identifiées et neutralisées.

## Contrôle d'accès: qui êtes-vous et que voulez-vous ?

L'authentification est le point de départ de la sécurité

des réseaux sans fil et couvre tous les équipements et utilisateurs connectés au réseau. Cette authentification doit inclure des mécanismes d'autorisation pour identifier les utilisateurs sur un réseau, leurs impacts, leurs actions possibles et leurs périmètres d'action. Le réseau doit être capable d'appliquer des autorisations différentes sur la base des actions et du périmètre d'exploration réseau de chaque utilisateur.]

En matière d'authentification réseau, il est impératif de déployer la norme 802.1X, définie par l'IEEE, l'organisme de référence qui spécifie les processus d'authentification. Le 802.1x, norme ouverte et flexible, prend en compte plusieurs protocoles et méthodes d'authen-



*“ La bonne nouvelle est que ce cryptage est proposé par toutes les solutions de réseaux sans fil, grâce à l'intégration de la norme 802.11i et d'un cryptage AES dans le protocole WPA2. Les PME qui utilisent ces fonctionnalités cryptent ainsi toutes les informations transmises par voie aérienne, grâce à des algorithmes normalisés. ”*

tification : certificats numériques, authentification par login et mot de passe, et authentification des équipements de connexion (PDA, smartphones, postes de travail et serveurs). Le 802.1X s'est ainsi généralisé et a été adopté par de multiples équipementiers réseau et fournisseurs de systèmes d'exploitation.

## Confidentialité : chiffrer les transmissions d'informations confidentielles

L'information est devenue essentielle à l'évolution et à la croissance des PME. Le réseau transporte des informations sensibles et il devient nécessaire d'en maîtriser

la divulgation fortuite ou volontaire. Pour les réseaux sans fil, ce sujet est d'autant plus critique que les ondes radio s'affranchissent des barrières physiques (murs, fenêtres). Le réseau s'étend et les données transportées sont susceptibles d'être disponibles sur des zones non contrôlées par l'entreprise. Aujourd'hui, aucun responsable réseau ne se risquerait à déployer un réseau sans fil sans un cryptage préalable fort.

La bonne nouvelle est que ce cryptage est proposé par toutes les solutions de réseaux sans fil, grâce à l'intégration de la norme 802.11i et d'un cryptage AES dans le protocole WPA2. Les PME qui utilisent ces fonctionnalités cryptent ainsi toutes les informations transmises par voie aérienne, grâce à des algorithmes normalisés.

## Intégrité : pérenniser la bonne santé d'un réseau sans fil

Détecter les menaces qui pèsent sur le réseau et l'intégrité des données constitue parfois une tâche complexe. Neutraliser ces menaces l'est tout autant. Au sein d'un environnement mobile, les menaces sont omniprésentes : vers et virus, utilisateurs invités ou encore intrus malveillants.

La bonne stratégie consiste à identifier les principaux risques et à se focaliser sur eux. Les PME doivent, à minima, déployer des solutions pour neutraliser les chevaux de Troie, les virus et autres malware. Ces menaces affectent les performances réseau et facilitent le piratage de données. Le risque d'infection est de plus en plus important et c'est la raison pour laquelle les PME doivent privilégier des antivirus qui les protègent également contre tous les types de logiciels malveillants et notamment les spyware.

Le contrôle d'accès et la confidentialité/ intégrité des données constituent la première étape d'une politique de sécurité pertinente. Les chefs d'entreprise doivent également évaluer l'impact des équipements personnels de leurs collaborateurs sur le réseau et offrir un accès Internet aux invités et partenaires extérieurs. Heureusement, de nombreuses solutions existent pour que ces PME gèrent simplement les équipements mobiles des collaborateurs et automatisent l'accès des invités au réseau et à Internet.

La sécurité des environnements sans fil est davantage une question de processus que de produit. Si les chefs d'entreprise sont prêts à opter pour une approche proactive et à utiliser les outils pertinents, ils maîtriseront les risques liés à la mobilité. Pour autant, la sécurité doit être sous vigilance permanente, tandis que la sensibilisation des collaborateurs joue un rôle tout aussi important dans la protection des entreprises.

# Ultrabooks : le succès n'est pas garanti



**D**'après les dernières estimations d'IHS, 10,3 millions d'Ultrabooks devraient être vendus dans le monde d'ici la fin de l'année. C'est beaucoup moins que ce qui était prévu au départ. IHS tablait sur 22 millions de ventes. Alors pourquoi un tel changement de perspective ?

IHS est même allé jusqu'à abaisser ses prévisions de ventes d'Ultrabooks pour 2013 avec seulement 44 millions d'unités contre 61 millions prévus initialement. Jusqu'à présent, les fabricants n'ont pas réussi à créer le buzz et à donner envie aux consommateurs avec leurs Ultrabooks. C'est surtout lié au battage médiatique fait autour des tablettes et des smartphones. Et cela, combiné à d'autres facteurs, comme des prix élevés, nous amène à la conclusion que les ventes ne seront pas conformes aux attentes cette année".

Pour que les Ultrabooks sous Windows 8 réussissent à s'imposer sur le marché, il va donc d'abord falloir que les prix baissent (aux alen-

tours des 6000 à 7000 dirhams) et qu'ils proposent des options plus attrayantes (comme l'écran tactile). Si les prix restent bloqués autour des 10 000 Dirhams, alors il y a de fortes chances pour que les ventes continuent d'être difficiles. Il est, en effet, impossible dans ces

*“ Pour que les Ultrabooks sous Windows 8 réussissent à s'imposer sur le marché, il va donc d'abord falloir que les prix baissent. ”*

conditions pour un Ultrabook de lutter face à une tablette ou des smartphones. Avec l'état de santé de l'économie actuelle, les fabricants d'Ultrabooks pourraient avoir du mal à trouver des acheteurs aux prix actuels, surtout avec la concurrence des derniers terminaux

mobiles comme l'iPhone 5, le Kindle Fire HD ou la Surface de Microsoft.

Intel pense toutefois que 2013 sera une année charnière pour l'industrie informatique. Celle où il faudra réinventer le PC. Et pour cela, le géant américain peaufine sa 4ème génération de processeurs Intel Core, encore plus puissante, plus économe, mieux sécurisée et capable notamment de supporter la 4K avec le DisplayPort 1.2. Intel compte surtout sur la prochaine génération d'Ultrabooks pour séduire le public et leur offrir une réelle plus-value par rapport à un PC portable classique avec différents options comme des écrans détachables, la reconnaissance vocale, des fonctions de sécurité plus sophistiquées, de multiples capteurs, la reconnaissance gestuelle, etc.

Conclusion : pour l'Ultrabook, rien n'est encore gagné ?

## BYOD - MDM - MEAPS - MAM - MIM

# Des acronymes à apprendre et de nouveaux projets à entreprendre

**77%** des entreprises en cours de discussion de projets d'applications mobiles d'entreprise (MEAPs) corporate ; seulement 50 % des terminaux professionnels administrés... ces chiffres sur le BYOD sont tout aussi enthousiasmants qu'angoissants pour la protection de l'information des entreprises. Le phénomène doit donc s'accompagner de projets indispensables et soigneusement planifiés : le Mobile Device Management et le Mobile Application Management, doivent prendre en compte non seulement les tablettes, les smartphones et les terminaux à venir, mais également les « vieux » ordinateurs portables.

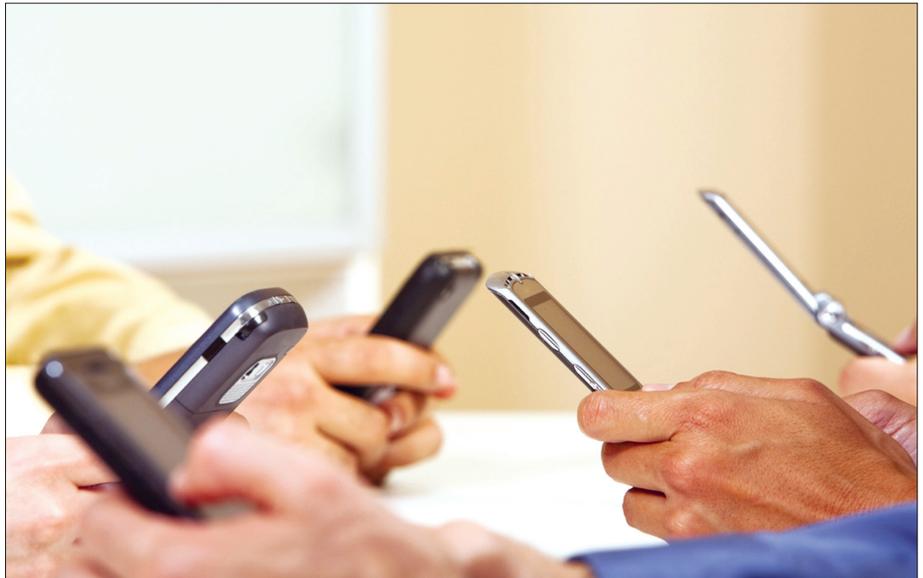
### Le MDM, ou comment (bien) gérer ses terminaux mobiles

Les solutions de MDM permettent l'intégration et la gestion à distance des terminaux mobiles (et pour rappel, seuls 50% d'entre eux sont administrés !). Les politiques-types de sécurité incluent des mots de passe forts, voire des phrases de passe, la configuration VPN, la période d'inactivité qui génère le blocage du clavier et le filtrage d'accès à certaines fonctions applicatives (comme l'accès aux Appstores). Les comportements potentiellement risqués de l'utilisateur s'en trouvent ainsi contrôlés. De plus, les administrateurs doivent pouvoir exécuter des opérations de sécurité comme la localisation ou l'effacement à distance des terminaux perdus ou volés.

Les solutions de MDM ne protègent pas nécessairement contre une catégorie de risque spécifique. Cependant, leurs fonctionnalités de configuration et de gestion à distance du terminal, comme par exemple l'interdiction d'installer toute nouvelle application, permet de restreindre l'exposition à des menaces ciblant les mobiles en recrudescence constante. Elles peuvent par ailleurs limiter les abus de la ressource mobile, et les risques portant sur la confidentialité, l'intégrité et la disponibilité de données.

La séparation des informations personnelles et professionnelles doit également pouvoir être réalisée grâce à un agent, qui, s'il est supprimé, n'entraînera que la perte des données et applications qu'il gérait.

Le MDM est donc un passage obligé pour les entreprises qui ont besoin d'une solution globale, et



doit être considéré comme une extension de la gestion de parcs. Il permet une productivité plus élevée que le simple accès au calendrier et aux emails, qui est le niveau le plus commun mais aussi le plus basique d'accès mobile aujourd'hui.

### Il y a une app pour cela, il y a du MAM pour ça aussi !

Le Mobile Application Management, MAM, ou encore en bon français la gestion des applications mobiles, est un complément de plus en plus pertinent du MDM. Il fait référence aux logiciels ou services qui accélèrent et simplifient la création et la gestion d'applications mobiles d'entreprise (les MEAPs) créées en interne. Cette approche considère les applications, les informations et les services fournis par les smartphones et tablettes comme une partie vitale de l'infrastructure, plutôt que le terminal lui-même. Pour une entreprise, un app store corporate est un élément essentiel pour permettre un accès sécurisé à ses applications mobiles. Il lui permet de définir des politiques pour ces applications plutôt que pour les terminaux : qui peut y avoir accès et à quel niveau ? Par quels canaux et terminaux ?

### Quelles informations utiliser, ou pas ?...

A l'inverse du MDM, qui suppose une gestion à distance que le collaborateur doit accepter et valider,

le MAM ne cible que les applications qui accèdent aux informations de l'entreprise. Par ailleurs, la fonctionnalité de distribution des applications du MAM permet aux entreprises d'optimiser l'utilisation d'applications personnalisées ou développées par des tiers, ce qui permet de générer une valeur ajoutée accrue et un avantage concurrentiel indiscutable.

### MDM + MAM ? Parfois, il ne faut pas choisir

Selon les objectifs, de nombreuses organisations auront intérêt à combiner la gestion des mobiles et des applications. Alors que certains métiers devront tirer parti de toute l'étendue de la mobilité en entreprise ou gérer les informations sensibles qui supposent des solutions managées, d'autres pourront se satisfaire d'un simple accès à un nombre limité d'applications. Ce sont les obligations que l'entreprise fixera en interne qui décideront d'une solution intégrale de gestion mobile, ou d'une version hybride où les employés/ les métiers sont catégorisés selon leurs besoins et objectifs de département.

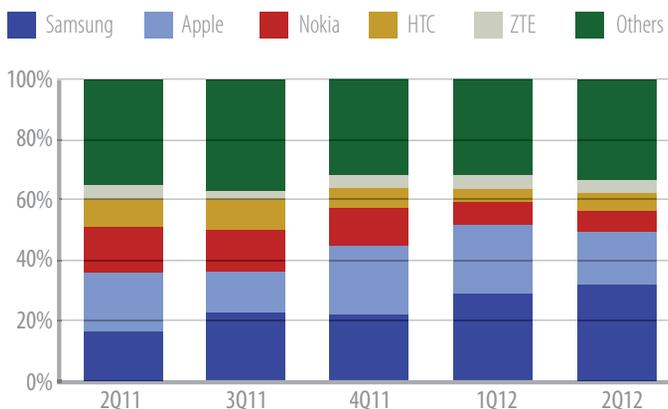
“ De plus, les administrateurs doivent pouvoir exécuter des opérations de sécurité comme la localisation ou l'effacement à distance des terminaux perdus ou volés. ”

## LA FORTE DEMANDE POUR LES SMARTPHONES

# Continue à tirer la croissance du marché de la téléphonie mobile

Le marché mondial de la téléphonie mobile a progressé d'un modeste 1 % d'une année sur l'autre au cours du deuxième trimestre 2012. Selon IDC, il s'est vendu 406 millions de combinés, contre 401,8 millions l'an passé. Dans le même temps, les ventes de Smartphones bondissent de 42 %. Apple et Samsung en détiennent près de la moitié. Mais le coréen progresse six fois plus vite que l'américain... Impressionnant ! Et l'explication du gigantesque procès qui démarre aujourd'hui à San Jose (Californie), opposant les deux leaders de ce marché lucratif.

Worldwide Smartphone Vendors Market Share, 2Q 2012



Apple et Samsung ont plus que doublé leurs parts de marché combinées au cours des deux dernières années. Ce qui a accentué la distance avec leurs compétiteurs. Les stratégies des deux fabricants ont beau être très différentes, elles fonctionnent à merveille. Apple propose un nombre limité de modèles qui sont des best-sellers assurés. Samsung couvre un maximum de segments de marché avec autant de modèles différents.

Le marché des smartphones progresse de 42,1 % d'une année sur l'autre (la plus faible croissance depuis le quatrième trimestre 2009). Il s'est quand même vendu 153,9 millions d'unités sur Q2 contre 108,3 millions en 2011 à pareille époque. Si Samsung atteint la barre des 50 millions d'unités vendues sur le trimestre, la question subsiste de voir comment le public va réagir à la sortie de la nouvelle série d'iPhones. Apple connaît une baisse séquentielle comme chaque année, deux trimestres après la sortie de son nouvel iPhone. Nokia est toujours en phase de transition. La demande pour les modèles Symbian faiblit, atteignant des niveaux proches de ceux de 2005. Les ventes de Lumia se maintiennent en dépit de l'annonce d'un manque de compatibilité ascendante avec Windows Phone 8. HTC rebondit et revendique la quatrième position sur le segment des smartphones. ZTE entre dans le top 5 pour la première fois grâce aux ventes de ses modèles d'entrée de gamme en Chine mais aussi aux ventes sous d'autres marques sur le marché américain



Top Five Smartphone Vendors, Shipments, and Market Share, Q2 2012 (Units in Millions)

| Vendor  | 2Q12 Unit Shipments | 2Q12 Market Share | 2Q11 Unit Shipments | 2Q11 Market Share | Year-over-year Change |
|---------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|-----------------------|
| Samsung | 50.2                | 32.6%             | 18.4                | 17.0%             | 172.8%                |
| Apple   | 26.0                | 16.9%             | 20.4                | 18.8%             | 27.5%                 |
| Nokia   | 10.2                | 6.6%              | 16.7                | 15.4%             | -38.9%                |
| HTC     | 8.8                 | 5.7%              | 11.6                | 10.7%             | -24.1%                |
| ZTE     | 8.0                 | 5.2%              | 2.0                 | 1.8%              | 300.0%                |
| Others  | 50.7                | 32.9%             | 39.2                | 36.2%             | 29.3%                 |
| Total   | 153.9               | 100.0%            | 108.3               | 100.0%            | 42.1%                 |

Top Five Total Mobile Phone Vendors, Shipments, and Market Share, Q2 2012 (Units in Millions)

| Vendor         | 2Q12 Unit Shipments | 2Q12 Market Share | 2Q11 Unit Shipments | 2Q11 Market Share | Year-over-year Change |
|----------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|-----------------------|
| Samsung        | 97.8                | 24.1%             | 75.4                | 18.8%             | 29.7%                 |
| Nokia          | 83.7                | 20.6%             | 88.5                | 22.0%             | -5.4%                 |
| Apple          | 26.0                | 6.4%              | 20.4                | 5.1%              | 27.5%                 |
| ZTE            | 17.7                | 4.4%              | 16.3                | 4.1%              | 8.6%                  |
| LG Electronics | 13.1                | 3.2%              | 24.8                | 6.2%              | -47.2%                |
| Others         | 167.7               | 41.3%             | 176.4               | 43.9%             | -4.9%                 |
| Total          | 406.0               | 100.0%            | 401.8               | 100.0%            | 1.0%                  |

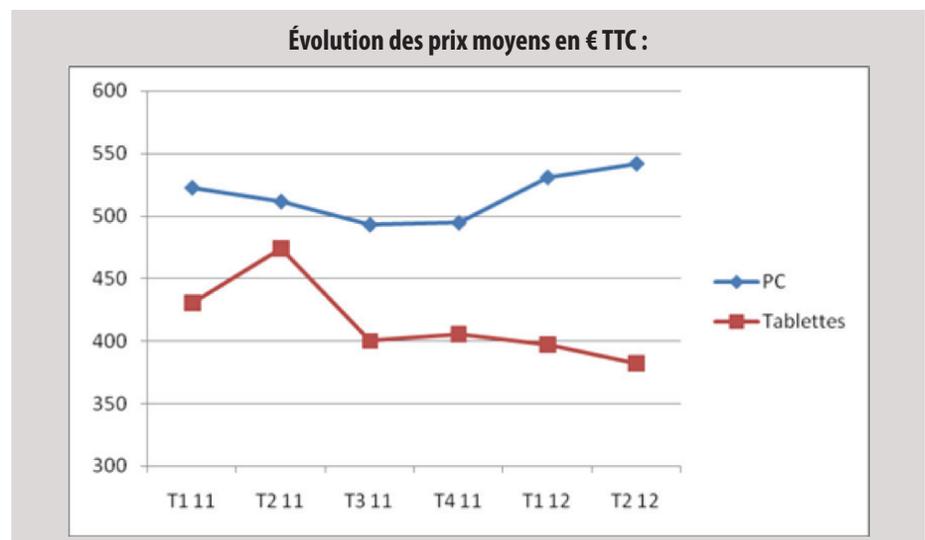
Source des tableaux et du graphique :  
IDC Worldwide Mobile Phone Tracker, July 26, 2012  
Note: Vendor shipments are branded shipments and exclude OEM sales for all vendors.

# PC et tablettes : UN MARCHÉ EN HAUSSE

C'est la crise, et pourtant le marché des micro-ordinateurs (qui inclut les tablettes) serait parti pour battre des records cette année. 9 millions de ventes sont attendues pour 2012, soit une croissance de 14% par rapport à 2011.

5,75 millions d'ordinateurs devraient, en effet, être vendus sur le marché français cette année. C'est beaucoup, mais c'est 12% de moins qu'en 2011. Le prix moyen d'un ordinateur a même augmenté de 7% pour atteindre les 548 euros. "Dans ces conditions, les fabricants comme les enseignes de distribution, habitués aux baisses de prix, ont eu plus de mal à proposer des offres pertinentes" constate GfK. L'acheteur est par ailleurs plus exigeant et mieux renseigné qu'auparavant et l'arrivée des smartphones et des tablettes a changé ses attentes et ses habitudes.

Les tablettes, elles, se portent bien. 3,4 millions d'unités devraient être écoulées cette année, soit une progression de 140% par rapport à 2011. "La tablette est devenue le compagnon idéal du PC au sein du foyer, explique François Klipfel, Directeur Général Adjoint de GfK Consumer Choices, elle



vient donc booster la dynamique de multi-équipement qui est aujourd'hui la clé de la croissance". Sans compter que le prix moyen d'une tablette est moins élevé que celui d'un ordinateur. Il se situe autour de 365 euros (-13% par rapport à l'an dernier) et il est plus compatible à la fois avec les attentes des consommateurs et avec celles des enseignes qui savent parfaitement tirer parti de ces prix bas.

Pour 2013, le marché devrait rester dynamique, dopé par l'arrivée de Windows 8 et les efforts déployés par les fabricants pour faire dialoguer leurs produits entre eux. "La question pour le marché n'est plus de savoir si les Tablettes cannibalisent le PC mais quelles sont les innovations techno-

logiques susceptibles de convaincre un consommateur exigeant" note Anselme Laubier, Chef de Groupe IT chez GfK Consumer Choices.

Dans ce cadre, l'arrivée très prochaine de machines hybrides comme la démocratisation d'outils de création sur les tablettes rend la frontière entre Tablettes et PC de plus en plus poreuse. " Par ailleurs, l'innovation technologique, plus forte que jamais, concrétise dans les foyers des concepts qui, il y a peu, relevaient de la science-fiction : tablettes tactiles, contrôle à la voix, réalité augmentée entrent chaque jour un peu plus dans le quotidien des consommateurs. Dans un tel contexte, le marché donne raison à ceux qui dépassent les clivages pour innover et convaincre ".

## VMware s'ouvre à la mobilité avec Horizon Suite

VMware complète le tir avec l'arrivée en fin d'année d'une pré-version de sa plate-forme intégrée dédiée aux collaborateurs mobiles : Horizon Suite.

VMware Horizon Suite est une solution cloud permettant aux entreprises de gérer les environnements bureautiques de leurs collaborateurs mobiles et de les rendre accessibles quel que soit l'endroit et sur n'importe quel terminal utilisé. Elle réunit les technologies de Project Octopus, Project AppBlast, ThinApp, VMware Horizon Application Manager et VMware Horizon Mobile.

Sa console centrale d'administration Web permet aux départements informatiques de définir un catalogue de services réunissant les différentes applications et sources de données d'entreprise. Horizon Suite intègre également des fonctionnalités de reconnaissance des attributs et de l'environnement utilisateur (appareil, emplacement, niveau de connectivité, etc.) et permet de fournir aux utilisateurs des accès en libre-service à ces applications et données. Des accès et des échanges de données qui pourront évidemment être sécurisés pour n'importe quel type d'appareil. La version bêta devrait être disponible d'ici la fin de l'année.

Par ailleurs, depuis le rachat de Wanova, VMware et ses partenaires proposent des solutions de gestion centralisée des postes de travail répondant aux exigences des équipes informatiques souhaitant faire évoluer leurs environnements Windows existants vers une offre de services. Ainsi, l'hébergement des postes de travail dans le datacenter avec VMware View simplifie la gestion des systèmes et applications, améliore la sécurité, les contrôles et la disponibilité. Et avec Wanova Mirage, il est aussi possible d'exécuter les applications en local sur des postes de travail fixes ou portables. Pour cela, Wanova Mirage clone les images des points de terminaison dans le datacenter et les exécute localement.

Enfin, VMware lance deux autres solutions censées aider les administrateurs informatiques à s'assurer du fonctionnement harmonieux de tous les composants de leur architecture et du déploiement accéléré des environnements de travail : VMware View Business Process Desktop et VMware Branch Office Desktop.

# LES ASPECTS JURIDIQUES



## Aubin Gonzalez Lapos

Conseil juridique

Partenaire privilégié de IntelLaw Finance Corporation

*“ il faut offrir aux entreprises et a fortiori aux employeurs les instruments juridiques pour soumettre l'employé à un engagement de confidentialité et partant à une protection juridique. ”*

### ■ TechnoMag : Quelle protection peut recevoir une application pour téléphone mobile ?

**Aubin Gonzalez Lapos :** En effet, les logiciels sont définis en tant que oeuvre des arts appliqués, laquelle oeuvre est une création artistique ayant une fonction utilitaire dans un article d'utilité. C'est pourquoi et de façon avantageuse, les applications mobiles bénéficient de la protection du régime juridique encadrant les logiciels.

### ■ TechnoMag : Est-ce que cette protection des logiciels s'applique quel que soit le contenu de l'application ?

**Aubin Gonzalez Lapos :** Cela signifie, par ailleurs, qu'en sus de la sanction pesant sur l'auteur d'une infraction de piratage d'une application d'un téléphone mobile, celui-ci pourra également être pénalement tenu responsable des infractions liées au contenu illégal des applications.

### ■ TechnoMag : Justement, quelle pourrait être alors la sanction en cas de téléchargement d'un contenu illicite ?

**Aubin Gonzalez Lapos :** S'agissant du piratage du logiciel, la sanction est strictement définie par la loi marocaine et portée à une amende de 200 à 10.000 dirhams. Le degré de la sanction attaché à l'utilisation d'un contenu illicite dépendra de la nature du contenu et de la protection dont bénéficie ce contenu. Le montant de l'amende est fixé par le juge et calculé sur la base des gains que l'auteur aura promérité par l'usage illégal de l'application piratée.

### ■ TechnoMag : Quels sont les risques de l'utilisation des application piratées ou au contenu illégal, notamment par la prolifération du recours au BYOD ?

**Aubin Gonzalez Lapos :** Il convient d'être très claire en la matière tant les enjeux financiers sont importants pour les entreprises : l'employé doit être tenu à une obligation de confidentialité strictement encadrée dès lors qu'il utilise ses propres appareils.

A ce titre, il faut offrir aux entreprises et a fortiori aux employeurs les instruments juridiques pour soumettre l'employé à un engagement de confidentialité et partant à une protection juridique. Un tel engagement de confidentialité a un double avantage car il permet à l'employeur de non seulement définir la responsabilité de l'employé mais également de le responsabiliser.

Concrètement et en pratique, l'employeur pourra organiser ce jeu de responsabilité soit en insérant une clause de confidentialité au sein du contrat de travail soit en faisant signer à l'employé un accord de confidentialité, lequel accord de confidentialité pourra, également et naturellement, faire l'objet d'un avenant au contrat de travail.

### ■ TechnoMag : Quelles sont les mesures pouvant être mises en place pour éviter ces risques ?

**Aubin Gonzalez Lapos :** Comme susmentionné, le premier réflexe de l'employeur doit être de faire signer un engagement de confidentialité à l'employé surtout lorsque l'entreprise évolue dans un domaine très concurrentiel ou dans un

domaine où la recherche et l'innovation sont des postes clés à la façon par exemple de l'industrie pharmaceutique.

A cet égard et à titre d'astuce, il ne faut pas uniquement se limiter à organiser la responsabilité de l'employé mais également celle des tiers. En effet, à l'occasion de visites ou de rendez-vous clients ou encore de l'intervention de vos sous-traitants dans vos locaux/bureaux/sites, assurez-vous que le tiers n'utilise pas son matériel à l'effet d'espionner ou de pirater vos informations, process, plans, maquettes... à cette fin, n'hésitez pas à lui faire signer un accord de confidentialité ou autre document contraignant.

### ■ TechnoMag : Quelles sont les modalités de paiement prévues au profit des entreprises marocaines désirant vendre leurs applications à l'étranger

**Aubin Gonzalez Lapos :** Toute exportation de marchandises doit donner lieu à la souscription d'un titre d'exportation à l'exception des opérations prévues par la présente instruction et par les textes législatifs et réglementaires relatifs au commerce extérieur.

En outre, les exportations de marchandises sont dispensées de l'autorisation préalable de l'Office des Changes, qu'elles soient effectuées sous couvert d'un engagement de change ou d'une licence d'exportation.

De plus, le rapatriement du produit des exportations de biens doit intervenir dans un délai maximum de 150

# DE LA MOBILITÉ

## Mohamed Reda Deryany

Conseil juridique

Partenaire privilégié de IntelLaw Finance Corporation



“*Les entreprises marocaines ayant créé des applications destinées à la vente à l'étranger sont considérées comme des exportateurs de biens.*”

### ■ TechnoMag : Quelle protection peut recevoir une application pour téléphone mobile ?

**Mohamed Reda Deryany** : Les applications pour téléphones mobiles, comme celles que l'on peut télécharger sur des plateformes telles que iTunes ou Google Play, sont considérées comme des logiciels. En tant que tels, les applications pour téléphones mobiles sont soumises à la protection des droits d'auteurs concernant les logiciels.

### ■ TechnoMag : Est-ce que cette protection des logiciels s'applique quel que soit le contenu de l'application ?

**Mohamed Reda Deryany** : L'application pour téléphone mobile peut être protégée par les dispositions des droits d'auteurs en tant que logiciel mais son contenu peut bénéficier d'une protection supplémentaire. Il s'agit ici du contenu musical d'une application, notamment lorsque l'application permet l'écoute ou le téléchargement de titres musicaux, le téléchargement ou la reproduction d'un contenu littéraire, le téléchargement d'images non libres de droits.

### ■ TechnoMag : Justement, quelle pourrait être alors la sanction en cas de téléchargement d'un contenu illicite ?

**Mohamed Reda Deryany** : Là encore il faut distinguer entre la sanction du piratage de l'application elle-même, dans ce cas on appliquera les sanctions liées à la violation des droits d'auteurs, et la sanction du contenu illégal c'est-à-dire la sanction du contenu de l'application, tel que la

musique téléchargeable via l'application, les livres reproduits partiellement ou intégralement, etc).

### ■ TechnoMag : Quels sont les risques de l'utilisation des application piratées ou au contenu illégal, notamment par la prolifération du recours au BYOD ?

**Mohamed Reda Deryany** : Il est vrai que devant le recours de plus en plus récurrent au BYOD, cela devient très difficile pour une entreprise d'éviter l'utilisation d'application piratée durant les heures effectives de travail. De même que le DSI ne peut avoir aucun contrôle sur le contenu des applications de téléphone mobile dès lors que ce terminal reste la propriété de l'employé.

### ■ TechnoMag : Quelles sont les mesures pouvant être mises en place pour éviter ces risques ?

**Mohamed Reda Deryany** : Il importe tout d'abord de préciser dans le contrat de travail de l'employé que l'utilisation de tout appareil informatique personnel lui appartenant, tel que smartphones, tablettes, ordinateurs portables, utilisant des programmes obtenus illégalement ou utilisant un contenu illégal est considéré comme une faute grave pouvant justifier un licenciement.

Il est aussi possible de prévoir dans le contrat de travail une clause d'exclusion de responsabilité selon laquelle l'entreprise ne peut en aucun cas être tenue responsable des programmes utilisés par l'employé.

### ■ TechnoMag : Quelles sont les modalités de paiement prévues au profit des entreprises marocaines désirant vendre leurs applications à l'étranger ?

**Mohamed Reda Deryany** : Les entreprises marocaines ayant créé des applications destinées à la vente à l'étranger sont considérées comme des exportateurs de biens. Le règlement du produit des exportations de biens doit intervenir en l'une des devises cotées sur le marché des changes conformément au régime général des règlements entre le Maroc et l'étranger soit sous forme de virement bancaire en provenance de l'étranger, soit par débit d'un compte en devises.

IntelLaw  
Intelligent Recovery

#### IntelLaw Finance Corporation

est une société offrant des services de conseil juridique et de gestion de portefeuille de créances. IntelLaw Finance Corporation offre, à travers ses deux branches spécialisées, du conseil et de l'assistance juridique en matière de propriété intellectuelle (IntelLaw IP) ainsi que dans le domaine des nouvelles technologies (IntelLaw IT).

IntelLaw Finance Corporation  
Twin Center  
Tour Ouest, 16ème étage, Casablanca, Maroc

# Comment choisir la bonne solution de mobile device management ?

**P**armi la multitude de solutions de Mobile Device Management proposées (une soixantaine de références sur le marché), les DSI peinent à trouver celle qui fera la synthèse de leurs besoins et de leurs contraintes. Le choix d'une solution de MDM est devenu un véritable casse-tête pour les décideurs. Face à la multiplicité des éditeurs, la récence des solutions, la rapidité de leurs évolutions et l'annonce de fonctionnalités à venir, les DSI ont du mal à établir une cartographie à jour des différentes solutions. Ils ont besoin d'informations, de conseils et d'un réel accompagnement pour choisir la solution couvrant le mieux leurs besoins actuels et futurs.

**La réussite d'un projet de ce type passe par 4 étapes clefs qui sont :**

## Etape 1 - Définir précisément le périmètre à couvrir

Les entreprises ayant des besoins et des utilisations hétérogènes, il est nécessaire de répondre à de nombreuses questions pour définir la portée du projet et le périmètre à couvrir aujourd'hui et demain. Quels OS faut-il administrer? Le parc de terminaux mobiles va-t-il être renouvelé dans les prochains mois? L'entreprise envisage-t-elle de mettre en place une politique de BYOD (Bring Your Own Device)? Quels accès pour quels collaborateurs? Quelles applications vont-ils utiliser? Quel est le niveau sécuritaire requis?

L'intégrateur traduit à ce moment les besoins exprimés en fonctionnalités produit et soulève toutes les problématiques à intégrer sur le court terme et à l'avenir.

## Etape 2 - Etudier l'architecture et l'impact du projet sur l'architecture

Un point technique doit ensuite être réalisé au niveau de l'architecture IT et de l'infrastructure. Une fois cet audit réalisé, et seulement après, il est possible d'orienter l'entreprise vers une solution adaptée (sur site client ou en mode SaaS).



## Etape 3 - Sélectionner une ou deux solutions pertinentes

Une fois les deux premières étapes du projet passées, l'intégrateur doit proposer une ou deux solutions (maximum) en adéquation avec le contexte spécifique du client. La valeur ajoutée de l'intégrateur consiste à sélectionner la solution répondant à toutes les contraintes techniques, fonctionnelles et budgétaires de son client. Il sera aidé en cela par son expérience passée sur différentes solutions et environnements. Les DSI devront éviter le piège que représentent certains intégrateurs qui ne proposent qu'une solution : celle qu'ils réfèrent à leur catalogue.

## Etape 4 - Tester la solution retenue

Les solutions étant récentes et en perpétuelle évolution, les DSI ont besoin d'être rassurés. Le plus souvent menés par des équipes avant-vente, des rendez-vous de présentation ou web-démonstrations sont programmés pour permettre à tous les décisionnaires de mieux appréhender la solution

*“ Le choix d'une solution de MDM est devenu un véritable casse-tête pour les décideurs. ”*

retenue et d'en découvrir toutes les fonctionnalités. Une fois la solution choisie, je recommande d'exiger une phase de test pour valider la bonne adéquation et administrer différents types de terminaux si nécessaire.

En résumé, faire appel à un intégrateur ayant développé une dimension audit/conseil forte et une large expertise sur différentes solutions permet de s'assurer du choix du logiciel le plus adapté. Par ailleurs, outre le choix de la solution, veillez à vous tourner vers un acteur capable de vous accompagner quotidiennement dans l'optimisation de l'utilisation de votre solution.

# Hmizate.ma

## Hi-Tech



**Site E-Commerce de l'année**

# INNOVATION

CETTE RUBRIQUE EST PARRAINÉE PAR **MAROC NUMERIQUE CLUSTER**

## **MAROC NUMERIC CLUSTER** organise les trophées d'innovation, **le 14 Novembre en collaboration** **avec le salon Med-IT**

SALON  
**med-IT**  
CASABLANCA | 13 AU 15 NOV. 2012

&



**PARTICIPEZ AUX  
TROPHÉES  
DE L'INNOVATION IT**



**INSCRIPTION JUSQU'AU 31 OCTOBRE 2012**

**Au**-delà de fêter l'innovation, l'objectif principal de Maroc Numeric Cluster à travers ce concours est d'identifier les entreprises et les projets à forte valeur ajoutée pour les accompagner dans la valorisation de leurs innovations au niveau national et international.

A l'image des entreprises membres de Maroc Numeric Cluster, ces Trophées concerneront toutes les catégories innovantes à savoir StarUp/TPE, PME, mais aussi grandes entreprises.

L'événement permettra de découvrir et de mettre en lumière des entreprises et des entrepreneurs marocains, de petites ou grandes entreprises, ayant lancé une activité particulièrement innovante dans le domaine IT, activité promise à une forte croissance grâce à une innovation majeure permettant de parier sur un développement rapide.

Maroc Numeric Cluster a défini des critères de sélection qui reposent sur quatre dimensions majeures :

Pour la catégorie Grande entreprise et PME 4 critères :

**1) Dimension innovatrice de l'activité (note /20) :** ce critère apprécie l'innovation de l'activité qu'elle soit d'aspect technologique et/ou d'aspect pro-

duit/processus/Service objectivement nouveau ou amélioré. . .

**2) Dimension Marketing (note/10) :** ce critère apprécie le degré de différenciation et l'avantage compétitif obtenu grâce à l'innovation ainsi que la stratégie marketing vs (marché, concurrence, etc. )

**3) Dimension Economique (note /10) :** ce critère s'intéresse aux perspectives de développement et de rentabilité sur le marché marocain et international

**4) Valeur Ajoutée à l'utilisateur (note /10) :** ce critère s'intéresse à l'intensité de la valeur ajoutée du produit ou le service à l'utilisateur final (entreprise, administration, citoyen, particulier . . .)

Pour la catégorie Startup/TPE on a intégré un 5<sup>ème</sup> critère :

**5) Opérationnalité du produit ou le service (note /20) :** ce critère s'intéresse à l'opérationnalité du produit fini ou du service fini, la startup/TPE candidate doit justifier et citer au moins un client/utilisateur de sa solution

Pour de plus amples informations concernant l'organisation de cet événement majeur veuillez visiter le site de **Maroc Numeric Cluster : [www.mnc.ma](http://www.mnc.ma)** ou nous envoyer un email à **[info@mnc.ma](mailto:info@mnc.ma)**

# Imad EL AOUNI

Directeur Général  
Maroc Numeric Cluster



*“La dimension innovatrice est notre raison d’exister puisqu’on est censé dénicher l’innovation IT, l’encourager et la promouvoir. La dimension marketing souligne l’effort investi par l’entreprise pour se différencier et valoriser l’innovation en la positionnant comme avantage compétitif.”*

## ■ Pourquoi organiser ces trophées d’innovation et pourquoi avoir choisi un salon comme le Med-IT pour accueillir cet événement ?

L’organisation d’un tel événement et les activités autour répondent à 3 parmi les 5 engagements du plan stratégique de Maroc Numeric Cluster

### 1<sup>er</sup> Engagement: Développer des projets innovants

Cet appel à concours permettra au cluster de progresser sur le chantier d’identification des entreprises innovantes pour leur proposer nos services d’accompagnement, de les intégrer dans notre réseau de membres et de labelliser leurs projets R&D

### 2<sup>ème</sup> Engagement: Faciliter l’accès au marché pour l’innovation

Mettre en exergue des innovations majeures durant un salon, avec une forte fréquentation des donneurs d’ordres et de partenaires, est la meilleure tribune possible pour leur faciliter l’accès au marché et encourager d’autres à venir valoriser leurs innovations dans le cluster et dans ces trophées.

### 3<sup>ème</sup> Engagement: Connecter l’innovation marocaine à l’international

L’un des objectifs majeurs de notre

plan stratégique est de Connecter l’innovation marocaine à l’international et d’améliorer sa visibilité, alors quoi de mieux que d’organiser ces trophées pendant le Med-IT salon international qui, je le rappelle, recevra cette année plus de 180 entreprises dont la moitié sont des entreprises étrangères et 4 clusters étrangers dont notre partenaire stratégique SYSTEMATIC, un cluster et pôle de compétitivité français à vocation mondiale. Je signale au passage qu’à notre grande satisfaction Jean-Luc BEYLAT président de SYSTEMATIC sera membre du jury des trophées.

## ■ Comment ont été définis les critères de sélection pour ces trophées ?

Les critères retenus répondent à 4 critères essentiels auxquels on accorde une importance au sein du cluster. La dimension innovatrice est notre raison d’exister puisqu’on est censé dénicher l’innovation IT, l’encourager et la promouvoir. La dimension marketing souligne l’effort investi par l’entreprise pour se différencier et valoriser l’innovation en la positionnant comme avantage compétitif. La dimension Economique mesure bien entendu la rentabilité de l’activité et le potentiel de croissance national et international. En fin, l’intensité de la valeur ajoutée

permet de mesurer entre autres le service apporté à l’utilisateur final (par exemple l’impact social qu’une innovation peut avoir etc.).

## ■ Profiteriez-vous de la présence de vos partenaires pour tenir d’autres activités en marge du Salon et des trophées ?

Tout à fait l’agenda du cluster est mobilisé durant les trois jours du salon. D’une part on accueillera le 13 novembre un ensemble d’entreprises françaises issues des clusters partenaires Systematic de la région Ile de France et de SPN, cluster d’entreprise de la région Poitou-Charentes. On présentera l’offre Maroc à ces entreprises, pour lesquelles on a programmé des RV B2B avec des partenaires potentiels issus entre autres de notre cluster et de l’APEBI.

Nous profiterons aussi de la présence de l’état major du cluster Systematic pour tenir notre comité mixte, faire le bilan annuel de notre accord de partenariat et définir le plan d’action de coopération pour l’année prochaine. Enfin, Maroc Numeric Cluster tiendra son deuxième comité stratégique le 15 novembre toujours en présence de notre partenaire SYSTEMATIC.

## QUELQUES ASTUCES POUR UTILISER UN APPAREIL MOBILE en toute sécurité lors de ses voyages

Les marocains voyagent de plus en plus et sont plus nombreux à garder contact avec leurs proches par e-mail ou sur Facebook, grâce aux appareils mobiles. Toutefois, rares sont les voyageurs qui pensent aux questions de sécurité que cela soulève. Leader sur le marché de la récupération de données, de la recherche d'informations et de preuves informatiques, Kroll Ontrack explique ce à quoi les vacanciers doivent prêter attention et ce qu'ils peuvent faire si leur appareil est endommagé ou perdu. La période estivale est le meilleur moment de l'année pour

beaucoup de gens, qui consacrent énormément d'énergie à planifier et préparer leur voyage. Si vous emmenez votre téléphone portable, votre tablette numérique ou votre ordinateur portable avec vous, il y a un certain nombre de points auxquels vous devez veiller. Qu'il s'agisse de sable et d'eau salée ou de pick-pockets et de réseaux sans fil mal protégés, plusieurs dangers menacent votre compagnon électronique. Les conseils suivants vous aideront à protéger vos données et à limiter les dégâts en cas de problème.

### 1 Sauvegardez vos données

C'est probablement la première chose que vous devez faire si vous voulez utiliser votre appareil en vacances. Vous serez protégé si votre matériel est endommagé ou perdu. Que vous utilisiez un disque dur externe, des DVD ou le service de stockage en ligne de votre opérateur de téléphonie mobile, une sauvegarde vous permettra de restaurer vos données facilement et avec nettement moins de contrariétés.

### 2 Vérifiez vos paramètres de sécurité

Les réglages qui sont suffisants pour une utilisation quotidienne avec une connexion internet sécurisée peuvent être insuffisants lorsque vous êtes en déplacement. Vous devez vérifier le degré de protection de vos mots de passe et vos paramètres pour les cookies, et vous assurer que votre antivirus est opérationnel. Cela réduira le risque de contamination par un virus lorsque vous utilisez un point d'accès sans fil ou que vous téléchargez des photos depuis votre téléphone dans un cybercafé. Même si vous utilisez une carte mémoire ou une clé USB, une fois de retour à la maison vous devez vérifier qu'elles ne contiennent pas de virus. De plus, si vous désactivez la connexion internet et le Bluetooth automatiques de votre appareil, vous contrôlerez pleinement le moment où vous accédez aux réseaux et devenez donc vulnérable aux menaces en ligne.

### 3 Mettez à jour vos systèmes

Les mises à jour logicielles contiennent souvent des corrections de bugs et réduisent les vulnérabilités

de sécurité, aussi devez-vous vérifier régulièrement s'il existe de nouvelles versions et les installer. Vous pouvez utiliser les mises à jour de firmware pour vos composants matériels. En général, plus votre système est à jour, plus l'appareil sera rapide, stable et sûr.

### 4 Protégez votre appareil des influences externes

Protégez votre appareil des influences externes. Nous autres humains aimons le soleil, la plage et la mer, mais le prix à payer peut être élevé pour les appareils mobiles sensibles. Si vous ne voulez pas vous séparer de votre joujou préféré à la piscine ou à la plage, vous devez utiliser un étui qui le protège du sable et des embruns. Lorsque vous utilisez votre appareil, vous devez rester à l'écart de l'eau et des personnes qui s'amuse à s'éclabousser. Il est également important de veiller à ce que les appareils électroniques ne chauffent pas trop. Par exemple, les températures élevées peuvent entraîner une dilatation des têtes de lecture et d'écriture du disque dur, qui les empêchera de maintenir la largeur de piste correcte lors de la lecture des données. L'appareil sera alors incapable de lire les informations. De nombreux appareils se mettent automatiquement à l'arrêt lorsqu'ils sont exposés à une chaleur excessive. Si tel est le cas, laissez votre appareil refroidir avant de le réutiliser.

### 5 Prenez des précautions contre le vol

L'expérience montre que le risque de vol en vacances est plus élevé qu'à la maison. Peut-être êtes-vous distrait par votre nouvel environnement et donc moins vigilant, ou les voleurs sont-ils plus enclins à viser les touristes. Quelle que soit la raison, il est pré-

férable de laisser vos appareils dans un coffre-fort. Si vous les emmenez quand même avec vous, gardez-les près du corps, idéalement dans une poche difficile à atteindre à l'intérieur de votre sac. Vous pouvez également installer un logiciel qui vous permet de localiser et bloquer à distance un appareil perdu. Si vous avez effectué une sauvegarde, au moins pouvez-vous restaurer vos données sur un nouvel appareil à la maison.

### 6 Gardez votre calme en cas de problème

Même en prenant toutes les précautions possibles, vous pouvez quand même perdre vos données ou ne plus pouvoir y accéder. Dans de telles situations, il est important de rester calme. Même si, à première vue, vos données semblent perdues, ce n'est pas forcément le cas. Si vous pensez que le disque dur de votre ordinateur portable est endommagé, veillez tout de même à le transporter avec précaution. Si vous le secouez ou le démontez, vous risquez d'aggraver la situation. N'utilisez pas un sèche-cheveux si votre appareil est en contact avec de l'eau, ni le réfrigérateur lorsque votre ordinateur portable surchauffe. Si vous n'accédez plus à vos données, vous devez immédiatement recourir à l'assistance d'un professionnel. Les utilisateurs qui essaient de récupérer eux-mêmes leurs fichiers causent souvent des dommages irréversibles à leurs appareils. Kroll Ontrack, spécialiste de la récupération et de la suppression de données, dispose d'un réseau mondial de laboratoires qui seront très certainement en mesure de récupérer vos données. Avant que vous n'engagiez les frais liés à la récupération de données, nos spécialistes réalisent une analyse approfondie des données récupérables. Ainsi, vous êtes protégé quoi qu'il arrive.

# Puissante et complète – flexible et fiable



## Sauvegarde, Virtualisation, Solutions Cloud & Vidéo Surveillance

Protégez, gérez et partagez vos données importantes. La gamme iomega® StorCenter™ de périphériques de stockage réseau offre un partage de contenu de niveau professionnel et une protection avancée des données. Avec une capacité de stockage maximale de 36 To, la gamme iomega StorCenter est plus performante, plus rapide et plus fiable que jamais.

- Hautes performances – processeurs Intel® Celeron ou Intel Atom
- Solutions intégrées pour la gestion et le stockage de la vidéosurveillance
- Solution économique pour la virtualisation de serveur. Certifié pour Windows®, VMWare® et Citrix®
- Technologie Cloud intégrée
- Installation rapide et facile en trois étapes avec une interface Web intuitive
- Protection avancée des données avec fonctionnalités RAID
- Prise en charge de centaines de modèles de caméras de vidéosurveillance sur IP
- Environnements PC, Mac et Linux



Disponible chez:

**MEDIA STORE**™  
INFORMATIQUE

mediastore@mediastore.ma , tel : 00 212 522 86 55 11

# Marketeurs BtoB, COMMENT SOIGNER votre COMPLEXE SOCIAL CRM

«Facebook m'a tuer»... Depuis l'arrivée des médias sociaux dans nos quotidiens, de nouvelles névroses sociales sont apparues. Parmi elles, le célèbre «fomo» (Fear Of Missing Out) touche les adolescents qui ont le sentiment que leurs amis ont une vie plus palpitante que la leur. Il en existe une moins connue mais tout aussi tenace, qui s'attaque, elle, aux marketeurs BtoB : le complexe du Social CRM. Voici notre diagnostic et notre prescription.

## « J'ai le complexe du TweetDeck »

Regardons la réalité en face, les marketeurs BtoB sont soumis à une pression grandissante qui les incite à courir s'équiper en outils de Social CRM. Experts, journalistes et gourous du 2.0, tous ne cessent de souligner leur retard par rapport à leurs camarades du Marketing BtoC. Et la même rengaine est sans cesse martelée : « Il FAUT être présent sur les réseaux sociaux ». Et pourtant quel marketeur BtoB n'a-t-il pas rêvé d'avoir inventé l'utilisation de Twitter comme l'a initié Zappos, le site d'e-commerce américain ? Lequel ne déplore pas d'avoir laissé en friche le champ d'opportunités des médias sociaux : détection de leads, remontée des insights consommateurs, amélioration de l'expérience client ?

En parallèle s'est installé insidieusement un discours qui fait frémir les plus courageux d'entre tous. Il monte en épingle les ratages de la mise en place d'une stratégie de Social CRM, B to C inclus: équipes dépassées par le volume de messages, collaborateurs mal formés pour répondre à ces demandes et donc mécontents, dérapages mala-

droits sur Facebook .... On se souvient notamment du scandale des faux profils sur la FanPage d'Orangina. N'en jetez plus, la coupe est pleine, les marketeurs BtoB ont le complexe du Social CRM ! La situation parle d'elle-même : d'après une étude d'Accenture, seules 8% des entreprises BtoB s'estiment fortement engagées sur les réseaux sociaux. Selon Satmetrix, 69% des entreprises BtoB ignorent les remontées des médias sociaux, contre 42% en BtoC. Cette paralysie s'explique également par une barrière à l'entrée très forte. Au manque de compétence interne sur ces nouvelles problé-

vice irréprochable en termes de délai et de qualité de réponse. Faites-les participer aux évolutions des offres en leur demandant leur avis. Par exemple, la société Madison Electric Products a vu ses ventes augmenter de 17% en créant un portail pour récolter les suggestions des électriciens quant au développement des nouveaux produits. Finalement, récompensez les meilleurs contributeurs comme peut le faire Google Adwords en exposant leur portrait sur le site de la communauté.

2/ Simplifiez-vous la vie et celle de vos équipes. Loin de le considérer comme un canal isolé, il faut



matiques s'ajoute une difficulté à appréhender un marché éclaté en multiples acteurs. La notoriété de la marque n'est plus gage de qualité. Des success stories comme celle de Lithium en témoignent : les solutions de start-ups innovantes peuvent s'avérer bien plus efficaces que celles des mammouths de l'édition de logiciels.

## « Zen, restons zen »

Avant de se lancer, il convient donc de garder la tête froide et de procéder de façon méthodique.

1/ Mettez-vous dans la peau de vos clients professionnels. Demandez-vous quelles sont leurs attentes spécifiques lorsqu'ils rentrent en contact avec votre entreprise sur les médias sociaux. Dans ce contexte, ceux-ci espèrent souvent être considérés comme des ambassadeurs de votre marque. Etablissez donc une stratégie d'engagement qui les valorise ! Garantissez-leur une qualité de ser-

intégrer le digital dans une démarche globale. Les contacts qui en sont issus doivent pouvoir être traités au sein d'une seule et unique plateforme multicanal et intégrés dans votre CRM. Dans cette optique, le mode Cloud peut jouer le rôle d'un facilitateur en garantissant un déploiement rapide sans investir dans des infrastructures techniques. Veillez également à opter pour une solution évolutive (vos besoins d'aujourd'hui ne sont pas ceux de demain!) et paramétrable selon vos spécificités métier.

3/ Enfin, donnez-vous le droit à l'erreur. Les médias sociaux constituent une matière vivante, en perpétuel mouvement. La réussite d'une stratégie de Social CRM provient d'expérimentations, il n'y a pas recette universelle pour être couronné de succès. Les tâtonnements font donc partie de l'aventure. Et surtout gardez-en tête que rien n'est irrattrapable !

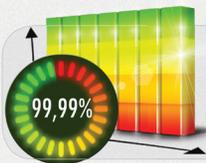
# Hébergement Internet by OVH

Simple, sûr & puissant

**23.88 Dhs**

par mois

**25GO** d'espace disque



**Haute disponibilité**  
plus de 1000 serveurs  
travaillent en parallèle



**Nom de domaine** inclus à choisir  
parmi : .com, .net, .org, .mobi, .name,  
.info, .biz, .fr, .be, .eu, .es, .nl, .us, .de,  
.pl, .uk, .ch, .li, .cz, .at, .cn, .pt, .it, .lv, .tv



**22 Applications en 1 clic**  
pour créer votre site web :  
WordPress, Os Commerce  
et bien plus...



**Trafic illimité**



**Base de données** inclus



**Support Marocain**



**Email avec anti-virus**  
et **anti-spam** inclus

Découvrez votre gamme complète, tarifs et conditions sur notre site web. Tous les pris sont HT.

Pour plus d'informations:



Domaines



Emails



Hébergement



VPS



Serveurs  
dédiés



Private  
Cloud



Public  
Cloud

 **OVH.com/heb**

contactez nous au **+212 5 22 26 00 86**

# MAZONE



[WWW.MAZONE.MA](http://WWW.MAZONE.MA)

TOUTES LES GRANDES MARQUES  
EN VENTES PRIVÉES !

- Des marques de luxe à prix réduit jusqu'à -80%
- Mode, Déco et Accessoires
- Accès privé pour ses membres
- Satisfait ou remboursé

**PAIEMENT PAR  
CARTE BANCAIRE  
OU EN ESPÈCE**

**DES SERVICES  
HAUT DE  
GAMME**

**PARRAINEZ  
ET GAGNEZ  
100 DHS !!!**