

TechnoMagazine

Le Magazine NTIC au Maroc www.TechnoMag.ma

Non destiné
à la vente
GRATUIT

Numéro 21 - Décembre 2012 - TechnoMag votre magazine gratuit des nouvelles technologies

EVALUATION DE LA QUALITÉ DE SERVICE DES TÉLÉCOMS

ACTUALITÉS

AUSIM : Enjeux
des données
à caractère
personnel

PAGE 12

TELECOM

Entretien avec
M. Bruno TEBoul
du groupe
Devoteam

PAGE 14

INTERVIEW

Entretien avec
M. Arnaud SPIRLET
de Siemens

PAGE 22



*Toute l'équipe technomag
vous souhaite une bonne année*

— 2013 —

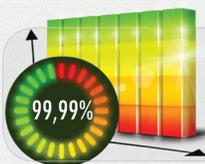
Hébergement Internet by OVH

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**



Mounaim ELOUZZANI

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
elouazzani@technomag.ma

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

N°21
DECEMBRE 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^{ème} 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

SE CONCENTRER SUR LES BESOINS INFORMATIQUES, ET NON SUR LA DERNIÈRE TENDANCE À LA MODE

Le premier objectif d'un DSI est de développer une informatique au service des métiers de son groupe. Mais il est nécessaire de s'assurer qu'à travers leur choix technologique, les utilisateurs perçoivent des bénéfices directs et gagnent en productivité.

Pour un DSI, rien de plus facile que de dénicher la dernière tendance à la mode en feuilletant un magazine d'informatique, puis d'expliquer à son équipe que la maîtrise de cette nouvelle technologie lui permettra de répondre aux nouvelles attentes qu'elle va susciter. Mais côté « business », l'approche la plus pertinente consiste à bien cerner les besoins avant d'entreprendre tout changement au niveau des règles ou des procédures. Certains modèles métier ne sont pas adaptés au Cloud et les solutions déployées sur site remplissent encore parfaitement leur rôle. Et si la technologie apporte généralement des avantages aux entreprises, cela aura toujours un coût. La question la plus importante reste toutefois liée à l'opportunité d'apporter des modifications. Non seulement dans sa nature, mais aussi dans son timing : à quel moment est-il intéressant d'adopter une nouvelle tendance ?

Il est également impératif de comprendre que si elles constituent a priori des phénomènes passagers, les tendances n'en apportent pas moins une certaine valeur ajoutée. Au-delà des solutions et des produits hyperbranchés, un DSI expérimenté pourra déceler pourquoi telle ou telle mode a vu le jour.

Je vous souhaite à toutes et à tous, au nom de TechnoMag, une très bonne fin d'année et vous présente mes meilleurs vœux pour 2013.

SPÉCIAL

SÉCURITÉ ET CYBERCRIMINALITÉ

- Interviews
- Analyses
- Chiffres clés

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

N°22 - Janvier 2013

ACTUALITÉS

- 5- HP propose aux PME les outils pour mobile
- 6- IBM développe un plan pour les agriculteurs
- 7- Dimension data lance son offre Cloud
- 8- Kaspersky Internet Security 2013 et Antivirus 2013
- 10- Alcatel-Lucent : Nouveau partenariat de distribution avec FVC
- 10- Etude d'IBM sur les investissements dans les technologies sociales
- 11- Siemens innove avec l'application « AMPLIFYTEAMS »
- 11- Qualité de service d'internet mobile (Rapport ANRT)
- 12- AUSIM : Enjeux des données à caractère personnel

TÉLÉCOM

- 14- Entretien avec M. Bruno Teboul du groupe Devoteam

INFRASTRUCTURE

- 16- Marché des serveurs

LOGICIELS

- 18- Gestion des biens informatiques, adopter le datamining

ÉVÉNEMENT

- 20- Bilan de la 4ème édition du MED-IT

INTERVIEW

- 22- Entretien avec M. Arnaud Spirlet de Siemens
- 24- Stratégie du département Terminaux de Huawei au Maroc.

SÉCURITÉ

- 26- Cyber-attaques, réseaux sociaux, mobilité et Cloud au cœur du problème

ENTREPRISE

- 27- Cinq tendances IT pour les entreprises

RAPPORT

- 28- Evaluation de la qualité de service des Télécoms au Maroc

INNOVATION

- 32- Entretien avec M. Jamal BENHAMOU du SOFTCENTRE

WEB

- 34- Des failles de sécurité dans les navigateurs web dépassés



HP propose aux PME les outils pour se développer dans un monde de plus en plus mobile

HP dévoile de nouvelles offres pour aider les PME à préparer leur infrastructure technologique à faire face aux besoins de leurs collaborateurs de plus en plus mobiles.

Avec plus de 1,1 milliard d'appareils mobiles utilisés dans le monde(1), les organisations de toutes tailles font face à un défi croissant : accéder, administrer et sécuriser les terminaux mobiles et les données qu'ils génèrent. HP Converged Infrastructure fournit la plateforme idéale pour un accès continu et sécurisé aux données et applications. Combinées aux solutions de partenaires comme Citrix, Microsoft et VMware, les solutions HP satisfont les exigences de mobilité des utilisateurs.

Les nouvelles offres d'HP incluent des solutions technologiques, des services ainsi que des programmes de financement et de formation permettant aux PME dont les ressources seraient limitées de simplifier leur informatique tout en améliorant la collaboration dans un monde de plus en plus mobile.

“ De nouveaux services et solutions simplifient, sécurisent et optimisent l'IT pour s'adapter à des salariés de plus en plus mobiles ”

Des solutions prédéfinies pour sécuriser et simplifier les accès nomades

Selon une étude du Gartner, au moins 50% des utilisateurs de messagerie d'entreprise consulteront leurs e-mail depuis une tablette ou un terminal mobile plutôt que depuis un ordinateur de bureau traditionnel d'ici à 2016(2). Cette tendance à utiliser des terminaux nomades pour accéder à la messagerie et à d'autres données métier exige des PME qu'elles adaptent leur infrastructure pour répondre aux besoins accrus de mobilité.

Ainsi, les nouvelles solutions et services de HP permettent aux organisations :

- d'améliorer la sécurité avec les solutions de virtualisation du poste de travail HP Client Virtualization SMB pour PME. Ces architectures de référence s'appuient sur les serveurs HP ProLiant Generation 8 (Gen8) et sur des logiciels de virtualisation de postes de travail de Citrix, Microsoft ou VMware, qui protègent les données de l'entreprise en les centralisant sur le serveur. Elles permettent aux PME de sécuriser l'accès aux applications à partir de clients légers, ordinateurs portables, tablettes

et téléphones intelligents. Les informations restent protégées sur le serveur, même si l'appareil mobile venait à être égaré.

- de réduire les risques et la complexité des projets de virtualisation de postes de travail avec HP Client Virtualization, Analysis and Modeling, un service packagé qui analyse l'environnement informatique existant, afin de simplifier et d'accélérer le déploiement d'une solution de virtualisation de postes de travail pour une entreprise de taille moyenne.

- de simplifier l'adoption de la technologie mobile avec HP Transformation Experience Workshop for Mobility, un service qui aligne les besoins des métiers et les contraintes des responsables informatiques afin d'assurer que les employés ont accès aux données tout en respectant les exigences de sécurité.

- d'accroître la disponibilité pour des collaborateurs de plus en plus mobiles avec les solutions HP Business Protection Solutions, des architectures de référence préconfigurées basées sur HP Converged Infrastructure et sur un ensemble de meilleures pratiques en matière

de protection des données, de sécurité des réseaux et de reprise après sinistre. Ces solutions personnalisées aident les PME à concevoir un programme de réduction des risques pour assurer l'accessibilité continue aux données de l'entreprise à partir d'un appareil mobile.

De nouveaux outils de collaboration améliorent la productivité des collaborateurs nomades

Les Solutions HP Unified Communications & Collaboration (UC&C) with Microsoft Lync , intégrant matériels et logiciels, permettent aux PME d'organiser des vidéoconférences en toute sécurité, de partager des informations entre leurs ordinateurs et de collaborer pour améliorer la productivité.

Simplifier l'infrastructure pour les PME adoptant la mobilité

Les petites et moyennes entreprises ont besoin de solutions informatiques simples, fiables et économiques pour faire face à la croissance des données et à l'arrivée de nouvelles applications, que ce soit dans des environnements filaires ou sans fil. De nouvelles solutions HP Converged Infrastructure aident les entreprises à :

- simplifier la gestion du réseau, avec la gamme élargie de routeurs Multi-Service HP, une plateforme

tout-en-un personnalisable, qui permet aux clients de simplifier le déploiement des réseaux en intégrant des fonctions de sécurité, de réseau filaire et sans-fil dans un appareil unique.

- réduire les coûts énergétiques avec la série de commutateurs HP 1910 8G Switch Series qui inclut la technologie Power over Internet (PoE) pour fournir un accès réseau simple, fiable et rentable pour les riches applications multimédia, comme la voix et la vidéo.

- prendre en compte l'explosion des données non structurées générées par des effectifs de plus en plus mobiles, en offrant une capacité accrue et une administration simplifiée avec le système de stockage HP X5000 Storage. Cette plateforme de stockage NAS en cluster, hautement disponible, réduit le temps d'administration pour les PME en assurant que les utilisateurs ont accès à leurs données depuis leurs appareils mobiles.

Un support renforcé pour PME et les partenaires

HP offre aux PME et à ses partenaires un large éventail de programmes visant à stimuler la croissance et à générer de nouvelles sources de revenus. Les nouveautés apportées intègrent notamment :

- des options de financement attractives avec le programme HP Even Better than Zero qui permet aux entreprises de louer des équipements HP à un taux implicitement inférieur à zéro, tout en offrant une option de rachat à une valeur équitable. Ces options de financement sont disponibles via les Services financiers HP (HP Financial Services)

- des compétences commerciales améliorées pour les créateurs de start-up grâce à la plateforme de e-learning HP Learning Initiative for Entrepreneurs (HP LIFE) . La nouvelle plateforme cloud, hébergée sur une infrastructure HP Converged Cloud, propose des informations gratuites et des cours en 20 langues pour aider les créateurs à établir ou développer leurs entreprises. HP LIFE a aidé à créer 43 000 emplois dans près de 20 000 entreprises dans le monde depuis 2007. (3)

Des informations complémentaires sur les offres PME de HP sont disponibles à l'adresse <http://www.hp.com/go/whatsnewforsmb>.

(1) IDC, "IDC Directions 2012, "Mobility Devices: The Truth about Tablets, Touch, Notebooks, PCs and Phones," par Bob O'Donnell, Mai 2012.

(2) Gartner Inc., "Gartner Reveals Top Predictions for IT Organizations and Users for 2012 and Beyond," Décembre 2011.

(3) Sources internes HP.

IBM DÉVELOPPE UN PLAN D'AMÉLIORATION DE LA PRODUCTION DES AGRICULTEURS MAROCAINS

Dans le cadre du programme Corporate Service Corps (CSC) d'IBM, une équipe d'experts a présenté ses recommandations aux représentants de la Direction de l'Enseignement, de la Formation, et de la Recherche (DEFR) du Ministère de l'Agriculture pour l'amélioration de la coordination entre les différents offices du Ministère et les agriculteurs. Une meilleure communication permettra ainsi aux agriculteurs de recevoir des informations actualisées, des conseils en formation, et les derniers résultats de recherche - développement en agriculture, afin de leur permettre de moderniser leurs techniques de travail et d'améliorer la qualité et la quantité de la production.

L'équipe des neuf experts IBM, venant de 5 pays différents, a présenté ses recommandations après avoir passé un mois à Rabat, et collaborant avec plusieurs organismes des secteurs privé et public, tel que la Direction de l'Enseignement, de la Formation, et de la Recherche (DEFR) du Ministère de l'Agriculture, l'Organisation Internationale pour les Migrations, et l'Ecole de Gouvernance et d'Economie (EGE) de Rabat.

A la DEFR du Ministère de l'Agriculture, IBM a réalisé une étude pour la mise en place d'un système de collecte et de partage de l'information et de l'expertise entre les différents offices du ministère. Ce système a également pour fonction de faciliter le partage de l'information, l'organisation des sessions de formation ainsi que le transfert de compétences aux agriculteurs, tout en mesurant l'impact des plans d'amélioration sur leur activité. Un tel système, basé sur le cloud computing et les services partagés, pourrait non seulement renforcer les services du ministère mais également promouvoir les investissements privés dans le secteur agricole. Cette initiative s'inscrit dans le cadre des programmes de développement du « Plan Maroc Vert » en assurant les services d'aide et de conseil aux agriculteurs et aux investisseurs marocains.

L'agriculture et l'agro-industrie représentent aujourd'hui 19% du Produit Intérieur Brut (PIB) du Maroc, 23% de ses exports, et emploie près de la moitié de la population active. Avec le « Plan Maroc Vert », le gouvernement marocain amorce un passage d'une stratégie centrée sur l'auto suffisance alimentaire vers une stratégie plus dynamique orientée vers le développement de la production à l'export, afin de faire de l'agriculture le principal levier de croissance sur les 10 - 15 prochaines années.

A l'Ecole de Gouvernance et d'Economie (EGE) de Rabat, l'équipe a développé une méthodologie pour la gestion des enquêtes en ligne, sur terrain et via les



“Les projets du Corporate Service Corps d'IBM à Rabat reflètent l'engagement d'IBM pour le développement du Maroc. A travers ces projets, IBM met à disposition son expertise pour adresser les défis locaux, et nous sommes fortement impliqués auprès du gouvernement marocain pour la réalisation de ses objectifs à long terme”

médias sociaux pour l'EGE. Les consultants IBM ont recommandé l'usage des nouvelles technologies pour une meilleure analyse des résultats de sondages, ainsi que la mise en place d'une stratégie de communication pour le partage des résultats. Cela permettra une plus grande visibilité et une meilleure compréhension du climat des affaires au Maroc.

Enfin, l'équipe IBM a présenté à l'Organisation Internationale pour les Migrations (IOM) des recommandations pour l'aider dans sa mission de promotion du développement économique et social à travers les migrations. Ces recommandations permettront à l'organisation d'optimiser ses procédures internes et de créer une base de données unique partagée entre ses bureaux nord africains.

L'équipe d'experts fait partie du Corporate Service Corps, une initiative mondiale d'IBM, mise en œuvre pour fournir aux petites entreprises, aux institutions éducatives et aux organisations à but non lucratif implantées sur des marchés émergents, des conseils en management et en développement des compétences. Depuis le lancement du Corporate Service Corps en 2008, plus de 2 000 employés IBM issus de 50 pays ont été déployés dans une trentaine de pays. L'Afrique se

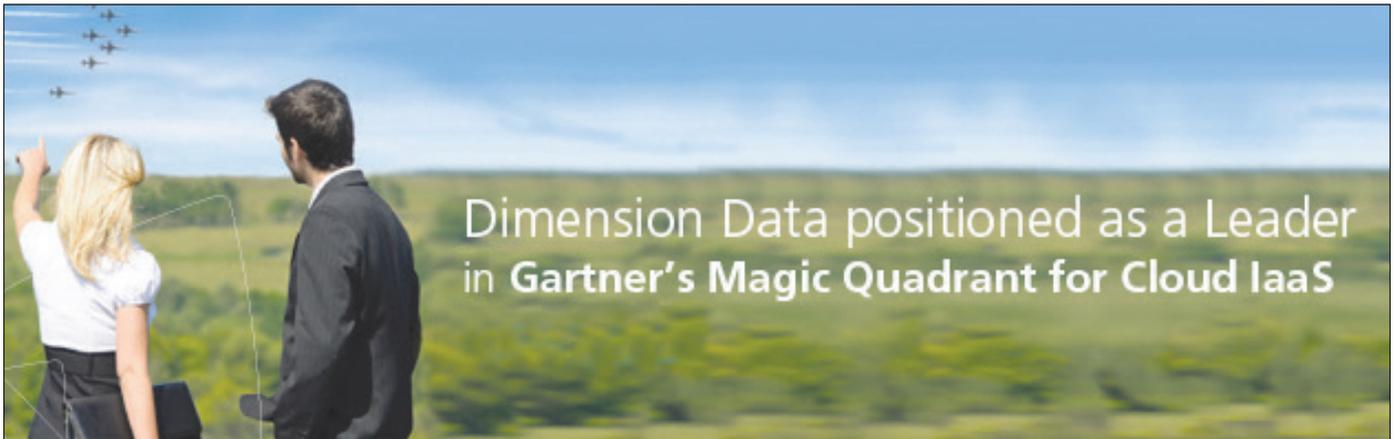
trouve au cœur du programme CSC d'IBM, puisque plus de 500 employés IBM ont déjà été envoyés en Afrique du Sud, Tanzanie, Nigeria, Ghana, Kenya, Maroc et Egypte.

Il s'agit là de la troisième équipe de consultants bénévoles envoyée au Maroc cette année. La dernière équipe avait travaillé en Juin sur un plan d'implémentation d'un système de transport public plus efficace pour la région de Rabat, Salé et Temara, à l'horizon 2020. Le programme a pour but de fournir aux entités cible des conseils en management et en développement des compétences

“Les projets du Corporate Service Corps d'IBM à Rabat reflètent l'engagement d'IBM pour le développement du Maroc. A travers ces projets, IBM met à disposition son expertise pour adresser les défis locaux, et nous sommes fortement impliqués auprès du gouvernement marocain pour la réalisation de ses objectifs à long terme», assure Abdallah Rachidi Alaoui, Président Directeur Général d'IBM Maroc.

IBM a d'ailleurs ouvert en Septembre dernier un second bureau au Maroc, dans la capitale administrative du royaume, Rabat, renforçant ainsi ses opérations au Maroc.

DIMENSION DATA LANCE SON OFFRE CLOUD AU MAROC



Dimension Data, le fournisseur de solutions et services de technologies de l'information et de la communication, annonce aujourd'hui son offre de services cloud au Maroc. Partout dans le monde, organisations privées, prestataires de services et gouvernements s'intéressent et s'engagent sur la voie du Cloud Computing. "L'adoption est progressive, mais alors que les fournisseurs de Cloud Computing familiarisent le marché avec le concept, je crois que l'Afrique est dans une position unique pour tirer parti des atouts du cloud", explique Tony Munro, Directeur Solutions : Dimension Data Afrique.

Le Cloud Computing n'est pas une technologie nouvelle. En réalité, c'est un nouveau modèle de consommation des solutions et services informatiques. Grâce à un modèle commercial mensuel, les clients peuvent réduire leurs coûts fixes alors que cloud réduit le coût total de possession de l'infrastructure et des applications de gestion. Moins d'actifs signifient moins de dépenses capex. De même, les clients améliorent leur agilité alors que le cloud améliore leur capacité d'adaptation rapide aux nouvelles technologies et aux changements du marché. Les organisations peuvent ainsi se concentrer sur leur cœur de métier, accélérer les délais de commercialisation, et mettre en œuvre de nouveaux modèles commerciaux pour conquérir de nouveaux marchés.

« L'offre de services cloud de Dimension Data est conçue pour répondre aux nombreuses exigences des entreprises sur la voie du cloud, indépendamment de leur niveau de maturité. Elle s'adresse en effet autant aux organisations qui découvrent le cloud et la virtualisation, qu'à celles qui cherchent à maximiser les

atouts des modèles de clouds hybrides en libre-service, explique Christian Jonniaux, Directeur Général : Dimension Data Maroc. Le cloud offre de nombreuses possibilités, et notre rôle est de conseiller nos clients sur la meilleure manière de l'aborder."

« Les organisations marocaines peuvent, elles aussi, tirer profit des avantages de ce modèle de consommation et nous allons aider nos clients à atteindre le potentiel de transformation du Cloud Computing. Les services cloud de Dimension Data sont mutualisés

“ Aider les organisations marocaines à aborder le Cloud Computing de manière rapide et sûre ”

sur une seule et même plate-forme, ce qui facilite la migration d'un modèle à un autre au fur et à mesure de l'évolution des besoins de l'entreprise, cela sans coût prohibitif. »

« Il est dans l'intérêt des organisations marocaines de s'engager sur la voie du Cloud Computing. La pression économique leur impose de relever des défis inédits et de répondre à des exigences de réduction des coûts, d'accélération du tempo et d'efficacité de la gestion des risques. Adopter ce nouveau modèle de consommation peut leur permettre de relever chacun de ces défis et contribuer à l'amélioration de leur compétitivité, » conclut Christian Jonniaux.



À PROPOS DE DIMENSION DATA

Fondée en 1983, Dimension Data plc est une société de services et de solutions informatiques qui met à profit son expertise technologique, son offre de services internationale et son approche entrepreneuriale pour accompagner ses clients dans la poursuite de leurs ambitions. Dimension Data est membre du Groupe NTT. www.dimensiondata.com

Dimension Data, qui compte 14000 employés et 28 années d'existence, met son expertise au service des réseaux, des communications unifiées, de la sécurité, des solutions pour centres de données et centres de contacts, et des technologies Microsoft. Fort de compétences en conseil, en intégration et en services administrés, Dimension Data crée des solutions personnalisées qui permettent à plus de 6 000 clients de réaliser leurs objectifs commerciaux.

Fiche signalétique de Dimension Data

- Société créée en 1983, dont le siège est sis à Johannesburg (Afrique du Sud)
- Chiffre d'affaires réalisé en 2011 : 5.8 Mrd \$
- Clientèle couvrant tous les secteurs d'activité (services financiers, industrie, médias et communications, tourisme, transports, immobilier et secteur public)
- Plus de 14 000 employés hautement qualifiés
- Solide implantation mondiale couplée à une expérience inégalée sur les marchés émergents
- Partenariats stratégiques noués avec des fournisseurs technologiques de renom, notamment Cisco et Microsoft
- Une reconnaissance du marché avec 88 prix décernés en 2011 par nos clients, fournisseurs et industriels

Kaspersky Internet Security 2013 et Kaspersky Anti-Virus 2013 pour une protection efficace et durable contre les cybermenaces

Kaspersky Lab, éditeur reconnu de solutions de sécurité informatique, annonce le lancement au Maroc de ses nouveaux logiciels Kaspersky Internet Security 2013 et Kaspersky Anti-Virus 2013. Les deux solutions, qui intègrent des technologies innovantes pour une protection efficace contre les cybermenaces, partagent une même interface optimisée et conviviale.

En outre, une attention particulière a été accordée à la sécurité des applications potentiellement vulnérables, à travers la technologie exclusive de prévention automatique de l'exploitation des failles de sécurité et ce, aussi bien pour Kaspersky Internet Security 2013 que pour Kaspersky Anti-Virus 2013.

« En concevant les nouvelles versions de nos produits phares, nous avons prêté particulièrement attention aux besoins des utilisateurs ainsi qu'aux menaces auxquelles ils sont confrontés, se félicite Eugene Kaspersky, CEO et cofondateur de Kaspersky Lab. Sachant que leur principale crainte est le vol et la perte de données sensibles, nous avons développé un éventail de technologies innovantes de protection afin de répondre à ces préoccupations. Forte de ses nouvelles technologies de prévention des failles, la solution Kaspersky Internet Security 2013 permet à nos clients de mettre en place le système de sécurité le plus efficace sur leur PC ».

Aujourd'hui, pas moins de 125 000 nouvelles menaces apparaissent chaque jour sur Internet. La préoccupation des utilisateurs concernent le piratage de leurs emails, de leurs documents personnels importants ou de leurs photos et vidéos privées*. Pour y répondre, les nouvelles solutions de sécurité de Kaspersky Lab garantissent aux utilisateurs une sécurité permanente lorsqu'ils naviguent sur Internet ou fréquentent les réseaux sociaux.

Kaspersky Internet Security 2013 : une réponse au boom de l'internet au Maroc

Avec plus de 10 millions d'utilisateurs d'Internet, le Maroc est un pays particulièrement concerné par l'insécurité électronique. Pour surfer en toute sérénité, Kaspersky Internet Security 2013 intègre un large nombre de technologies conçues pour combattre les menaces les plus complexes qui ciblent les données personnelles des utilisateurs.

Grâce à ses modules de protection, Kaspersky Internet Security 2013 met tout en œuvre pour sécuriser automatiquement les utilisateurs au cours de leur navigation sur Internet. Ces modules comprennent :



“ Les deux solutions ont été optimisées afin d’offrir la meilleure protection contre les malwares exploitant les failles de sécurité ”

- Protection (fichiers, emails, pages Web et textes)
 - Protection proactive
 - Analyse des fichiers et des liens
 - Anti-phishing
 - Technologie Safe Money de protection bancaire
 - Clavier virtuel et saisie sécurisée des données
 - Pare-feu et blocage des attaques réseaux
 - Contrôle des applications
 - Anti-spam et anti-bannière
 - Contrôle parental avancé
 - Prévention automatique des failles de sécurité
- Beaucoup plus qu'un simple anti-virus, Kaspersky Internet Security 2013 bénéficie de nouveautés et d'améliorations dont :
- Une protection accrue des informations bancaires,

- des achats en ligne et lutte contre le phishing
- Une prévention automatique des failles de sécurité
- Une interface optimisée pour une protection performante et une installation intuitive

Kaspersky Anti-Virus 2013 : l'épine dorsale du système de sécurité du PC

Epine dorsale du système de sécurité du PC, Kaspersky Anti-Virus 2013 opère en coulisses pour offrir une protection anti-virus et anti-spyware rapide et fiable. Parmi ses principales caractéristiques :

- Un nouveau moteur anti-virus accroît les taux de détection pour l'ensemble des cybermenaces émergentes.
- Un nouveau module antiphishing se distingue par des mises à jour automatiques et une détection heuristique optimisée des sites Web qui tentent de voler des mots de passe et d'autres données sensibles.
- Une interface utilisateur simplifiée facilite l'installation, l'activation et l'utilisation au quotidien du produit.
- Une protection en temps réel contre les virus, spywares, chevaux de Troie, rootkits, etc.
- Une technologie de prévention automatique des failles de sécurité évite la mise en danger du PC par des vulnérabilités.
- Une détection des logiciels malveillants par l'analyse des sites Web et des e-mails.
- Une rapidité et une performance optimisée du PC.

-Des contrôles instantanés de sécurité des fichiers, applications et sites Web.

-L'annulation des actions nuisibles perpétrées par des malwares.

La prévention automatique des failles de sécurité

La vulnérabilité des logiciels représentent un véritable danger pour les utilisateurs. Le but des cybercriminels est d'exploiter cette vulnérabilité afin de lancer des codes malicieux, le plus souvent lors de l'ouverture d'un site ou le lancement d'un logiciel contenant des liens malicieux.

Pour assurer une protection maximale, la prévention automatique des failles de sécurité de Kaspersky Internet Security 2013 se charge de :

-Contrôler les applications potentiellement vulnérables

-Surveiller les actions avant toute tentative de lancement

-Traquer l'origine de tous les codes

-Empêcher le lancement de menaces potentielles

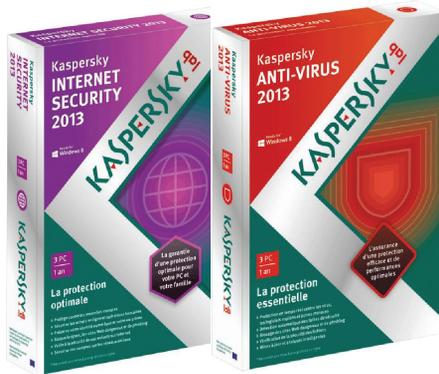
Les avancées de cette technologie comprennent en outre une attention spécifique portée sur les programmes les plus fréquemment ciblés, une analyse de l'activité des programmes avant chaque tentative de lancement d'un code suspect, la localisation de l'origine des fichiers ainsi qu'une protection complète contre les nouvelles menaces « zero-day ».

Protection contre les failles « zero day »

La technologie de prévention automatique des failles de sécurité a été conçue pour contrer certaines des menaces les plus évoluées qui exploitent les vulnérabilités de logiciels les plus courants. Les cybercriminels privilégient depuis longtemps ces armes

pour lancer des attaques reposant sur des téléchargements « drive by » qui infectent les visiteurs d'une page Web donnée.

La prévention automatique des failles protège les clients de Kaspersky Lab contre ces vulnérabilités, notamment celles qualifiées de « zero day ». Ces dernières sont parmi les plus dangereuses, infectant un système via des failles de sécurité encore inconnues ou non corrigées. S'appuyant sur la vaste expérience de Kaspersky Lab en matière de sécurité informatique, la technologie de prévention automatique des failles est en mesure de repérer les activités illicites exploitant une faille sans pour autant bloquer le fonctionnement normal d'un logiciel potentiellement vulnérable (navigateur Web, visualiseur de document, etc.).



Compatible avec Windows 8

Kaspersky Internet Security 2013 et Kaspersky Anti-Virus 2013 sont compatibles avec le nouveau système d'exploitation Windows 8 de Microsoft :

Configuration système requise :

Kaspersky Internet Security 2013 et Kaspersky Anti-Virus 2013 sont optimisés de façon à mobiliser un minimum de ressources systèmes :

•Système d'exploitation : Microsoft Windows 8 RTM, Windows 7, Windows Vista ou Windows XP (32 ou 64 bits).

•Processeur : 800 MHz pour Windows XP ou 1 GHz pour Windows Vista, Windows 7 ou Windows 8 RTM.

•RAM : 512 Mo sous Windows XP ou 1 Go (32 bits)/2 Go (64 bits) sous Windows Vista, Windows 7 ou Windows 8 RTM.

•Espace disque : 480 Mo d'espace disponible sur le disque dur pour l'installation.

À propos de Kaspersky Lab



Kaspersky Lab est l'un des plus grands fournisseurs mondial de solutions de sécurité informatique. La société est classée parmi les 4 premiers fournisseurs de solutions de sécurité informatique pour les particuliers. Tout au long de ses 15 ans d'expériences, Kaspersky Lab a su rester un acteur innovant sur le marché de la sécurité informatique et fournit aujourd'hui des solutions de sécurité efficaces pour les particuliers, les PME et les grands comptes. La société opère actuellement dans près de 200 pays et territoires, offrant une protection à plus de 300 millions d'utilisateurs à travers le monde.



Tanguy de Coatpont

Directeur général France et Maghreb de Kaspersky Lab.

Tanguy de Coatpont, 40 ans, est depuis cet été le nouveau directeur général de Kaspersky Lab France et Maghreb. A

ce titre, il est chargé de mettre en œuvre la stratégie de Kaspersky Lab et d'accélérer sa croissance sur les marchés français et maghrébin.

Tanguy de Coatpont est entré en septembre 2007 chez Kaspersky Lab comme spécialiste des services managés, avant de prendre la tête de la division Grands Comptes dès 2009. En janvier 2012, il a été nommé directeur commercial de Kaspersky Lab France et Maghreb.



Julien Pulvirenti

Territory Sales Manager Maghreb, Kaspersky Lab.

Fort d'une expérience de 14 ans dans la vente de produits IT en France et au Maghreb, Julien Pulvirenti, est Territory

Sales Manager Maghreb pour Kaspersky Lab. A ce titre, il est chargé de mettre en œuvre la stratégie commerciale de Kaspersky Lab au Maroc et en Algérie.

Julien Pulvirenti a débuté chez Azlan en 1998, comme commercial puis Chef Produit Cisco. Par la suite, il a successivement occupé les postes de Channel Manager chez Afina et Securactive, avant de rejoindre Kaspersky Lab en 2008.



Emilien Binet

Consultant en Sécurité et Expert sur les produits Grand Public

Emilien Binet, 29 ans, occupe le poste de Consultant en Sécurité et Expert sur les produits Grand Public

pour Kaspersky Lab France. Auparavant Chef Produit Division Grand Public, Emilien Binet est entré en 2007 chez Kaspersky Lab, où il a occupé le poste d'Ingénieur Support.

Consultant Informatique de formation, Emilien Binet connaît parfaitement l'univers de Kaspersky Lab. Dès 2004, il a travaillé comme Technicien Support chez un prestataire de Kaspersky Lab France. Il est diplômé de l'Université Paris-Sud.

Alcatel-Lucent Enterprise étend son réseau de distribution au Maroc avec un nouveau Distributeur à Valeur Ajoutée : FVC

En bref:

- Focalisation sur les Petites et Moyennes Entreprises pour les aider à changer la façon de communiquer avec leurs clients
- Expansion du réseau de distribution Alcatel-Lucent Enterprise au Maroc avec un nouveau partenariat
- Un nouveau Distributeur à Valeur Ajoutée aidera à développer la communauté des Revendeurs Indirects dans le pays en leur apportant un support important

Alcatel-Lucent Enterprise a étendu son réseau de distribution au Maroc avec un nouveau Distributeur à Valeur Ajoutée, FVC. Avec des bureaux aux Emirats Arabes Unis, au Liban, en Arabie Saoudite, en Egypte, au Maroc ainsi qu'une présence au Nigéria, au Pakistan, en Ethiopie et en Algérie et de bonnes compétences sur les solutions Alcatel-Lucent Enterprise FVC supportera les Revendeurs Indirects

et les aidera à changer la façon de communiquer avec leurs clients.

Selon les termes de cet accord, FVC offrira un support commercial et technique sur les solutions Alcatel-Lucent Enterprise aux Revendeurs Indirects au Maroc, afin d'accompagner les entreprises marocaines dans leur transformation technologique. Ceci couvrira les Solutions de Communication, les solutions d'infrastructure de réseau ainsi que les solutions de communication visuelles, intégrées dans le portefeuille Alcatel-Lucent Enterprise. Ce contrat de distribution présente une opportunité pour chaque partie. Ainsi, Alcatel-Lucent et FVC peuvent tirer avantage de leurs aptitudes et compétences technologiques et élargir leur champ d'action au Maroc. Les deux organisations combineront leurs forces pour offrir des solutions de communication complètes et sécurisées sur le territoire Marocain.

À propos d'Alcatel-Lucent

Alcatel-Lucent 

Alcatel-Lucent (Euronext Paris et NYSE: ALU) propose des solutions qui permettent aux fournisseurs de services, aux entreprises et aux administrations du monde entier d'offrir des services voix, données et vidéo à leurs propres clients. Leader dans les réseaux haut débit fixes, mobiles et convergés, les technologies IP, les applications et les services, Alcatel-Lucent développe des solutions complètes qui rendent possibles des services de communications innovants pour les utilisateurs, qu'ils soient chez eux, au travail ou en déplacement. Présent dans 130 pays, Alcatel-Lucent est un partenaire local avec une dimension internationale. L'équipe de service d'Alcatel-Lucent est la plus développée et la plus expérimentée de l'industrie. Le groupe compte également l'une des plus grandes capacités de R&D dédiées aux communications. Alcatel-Lucent qui a réalisé des revenus ajustés pro forma de 18,3 milliards d'euros en 2006, est une société de droit français, avec son siège social à Paris [Ces chiffres ne tiennent pas compte des activités transférées à Thales]. Pour plus d'informations, visitez le site d'Alcatel-Lucent à l'adresse <http://www.alcatel-lucent.com>

LES INVESTISSEMENTS DANS LES TECHNOLOGIES SOCIALES AUGMENTENT MAIS LES MANAGERS PEINENT À S'Y LANCER

Une récente étude d'IBM montre que malgré la hausse des investissements dans les technologies liées au « social business », les cadres intermédiaires rencontrent des difficultés à intégrer ces nouvelles capacités dans leur travail au quotidien. Un sondage effectué par IBM auprès de 1160 cadres ou professionnels des systèmes d'informations montrent que 46 % des organisations sondées envisagent une augmentation de leurs investissements dans les technologies sociales, tandis que seulement 22% de ces mêmes entreprises affirment que leurs managers sont prêts à intégrer ces outils et cette démarche dans leurs pratiques quotidiennes.

Malgré des objectifs qui visent à accélérer les initiatives sociales, un grand nombre d'entreprises se demandent toujours quel retour réel celles-ci peuvent tirer de ces investissements. Deux tiers des sondés affirment ne pas avoir clairement saisi l'impact de ces technologies sociales sur leurs entreprises dans les trois prochaines années.

Selon l'étude récente d'IBM intitulée « The Business of Social Business (www.ibm.com/socbizstudy) : What Works and How It's Done », les entreprises à la pointe des technologies sociales font plus que développer une forte pré-

sence sur les réseaux sociaux majeurs. Elles placent les technologies sociales au cœur de leurs processus commerciaux et les appliquent pour gérer les interactions avec leurs clients, comme la création d'opportunités ainsi que les activités de ventes ou le service après-vente.



SIEMENS ENTERPRISE COMMUNICATIONS INNOVE ET LANCE AU MAROC L'APPLICATION « AMPLIFYTEAMS »



Siemens Enterprise Communications est aujourd'hui en mesure d'aider les entreprises à accroître la productivité et l'efficacité de leurs équipes virtuelles par le biais non seulement de la technologie, de nouveaux processus et d'une plus grande accessibilité, mais également par un contrôle accru des différents supports, médias et périphériques multimédias utilisés aujourd'hui pour communiquer.

C'est le coeur du message amplifyTEAMS.

Le nouveau produit amplifyTEAMS de Siemens Enterprise Communication permet de libérer le potentiel inexploité des équipes, dans un nouvel environnement de communication et avec de nouveaux modes de travail. Nous appelons cette évolution « des ports informatiques aux personnes » – des systèmes de communication connectés à une plateforme technologique, aux Communications Unifiées centrées sur l'expérience utilisateur et permettant à des équipes

très performantes de collaborer où qu'elles soient à l'aide de n'importe quel outil.

Siemens Enterprise Communication réinvestit le marché marocain

Depuis près de 3 ans, Siemens Enterprise Communications Maroc, filiale de Siemens Enterprise Communications, est en train de réinvestir et de réactiver sa présence marocaine. L'entreprise s'installe dans le centre affaire de Sidi Maârouf, dans des bureaux de 630 m². Les nouveaux locaux abritent un showroom et permettent à l'entreprise d'être plus proche de ses clients et de ses partenaires.

Ainsi, l'ambition de Siemens Enterprise Communication au Maroc est de continuer à faire bénéficier l'ensemble des acteurs du marché de son savoir-faire et de ses dernières technologies. Les fonctionnalités les plus innovantes sont proposées sur le marché de la téléphonie et des Communications Unifiées. Ceci lui permet de cibler tout l'écosystème marocain, tant au niveau des entreprises, quelle que soit leur taille, que du secteur public, avec 2 credos : la proximité et l'innovation.

QUALITÉ DE SERVICE D'INTERNET MOBILE

DATA DES RÉSEAUX NATIONAUX DE 3ÈME GÉNÉRATION : PREMIER RAPPORT DE L'ANRT

L'Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (ANRT) publie pour la première fois, les indicateurs de qualité de service d'Internet mobile des réseaux nationaux de 3ème génération (data 3G), mesurés durant la période du 02 au 13 août 2012.

Cette évaluation a pour objectif de renseigner notamment sur l'accessibilité du service Internet mobile, le délai de connexion, le taux de connexion et le débit en émission et en réception.

Les indicateurs, mesurés en utilisant des Smartphones et des micro-ordinateurs (PC), concernent le service Internet mobile (data 3G) des trois opérateurs Itissalat Al-Maghrib (IAM), Médi Telecom (MdT) et Wana Corporate (INWI) et ont été relevés sur un échantillon de six grandes villes du Royaume.

Concernant le service **Internet mobile 3G sur Smartphones**, pour l'ensemble des villes objet de l'évaluation, le taux global de connexions réussies oscille entre **98,21%** et **98,83%** (selon opérateur). Le délai moyen de connexions varie entre **2** et **4 secondes**. Le débit moyen de téléchargement (réception) se situe entre **1,028 Mbps** et **1,734 Mbps**. Le débit moyen d'envoi (émission) est entre **55 Kbps** et **297 Kbps**.

Pour le service **Internet mobile 3G sur PC**, pour l'ensemble des villes objet de l'évaluation, le taux global de connexions réussies oscille entre **98,46%** et **99,69%** (selon opérateur). Le délai moyen de connexions varie entre **1** et **5 secondes**. Le débit moyen de téléchargement varie entre **522 Kbps** et **2,975 Mbps**. Le débit moyen d'envoi (émission) est entre **184 Kbps** et **747 Kbps**.

Rappelons que l'ANRT réalise de manière régulière des campagnes de vérification du respect des obligations en matière de qualité de service telles que stipulées dans les cahiers de charges des opérateurs. Les résultats de ces campagnes de mesure sont analysés et envoyés aux opérateurs pour leur demander des explications au sujet des

paramètres de la qualité de service en cas de dégradations et du déroulement des actions de corrections nécessaires en vue d'améliorer les dégradations constatées.

Un suivi rigoureux de la mise en œuvre de ces actions est assuré par les services techniques de l'ANRT notamment à travers la réalisation de campagnes de mesures sur le terrain évaluant l'efficacité des actions entreprises par l'opérateur concerné à ce sujet.

Quelques définitions :

- **Le taux de connexions réussies** : une connexion est réussie si elle est établie dans un délai inférieur à 1 minute. Le taux de connexions réussies est calculé sur la base de l'ensemble des mesures réalisées.
- **Le taux de réussite d'envoi/émission (Upload) des fichiers** : un fichier est considéré comme envoyé si le fichier est envoyé intégralement et si son contenu est correct. Le taux est calculé sur la base du nombre total de fichiers envoyés. La taille du fichier de référence pour l'envoi est de 1 Mo.
- **Le taux de réussite de téléchargement/réception (Download) des fichiers** : un fichier est considéré comme reçu si le fichier est reçu intégralement et si son contenu est correct. Le taux est calculé sur la base du nombre total de fichiers téléchargés. La taille du fichier de référence pour la réception est de 5 Mo.
- **Débit moyen d'envoi/émission (Upload)** : cet indicateur correspond à la moyenne des débits observés pour 100% des fichiers envoyés ;
- **Débit moyen de téléchargement/réception (Download)** : cet indicateur correspond à la moyenne des débits observés pour 100% des fichiers reçus.

¹ Usage de l'Internet mobile sur des PC à travers des modems USB.

² Six villes : Agadir, Casablanca, Fès, Marrakech, Rabat et Tanger.

AUSIM : DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL : QUELS ENJEUX ET COMMENT SE PRÉPARER À LA LOI 09-08 ?

Alors que le délai de mise en conformité par rapport à la loi 09-08 relative à la protection des données à caractère personnel, échu le 15 novembre dernier, l'AUSIM (Association des Utilisateurs des Systèmes d'Information au Maroc) a pris l'initiative de réaliser un livre blanc en joignant à ses efforts le cabinet de conseil Solucom, éclairé par des entretiens avec des responsables d'entreprises marocaines membres de l'AUSIM. Ce livre blanc se présente comme un recueil des meilleures pratiques en matière de mise en conformité pour assister les entreprises et administrations marocaines dans cet exercice complexe.

La loi 09-08, un enjeu clé pour une mise en œuvre complexe

La conduite du Plan Maroc Numérique 2013 se matérialise par une hausse rapide de l'usage des technologies de l'information.

Fruit d'une réflexion qui fait écho à celles déjà menées en Europe, la loi 09-08 permet au législateur de répondre aux préoccupations croissantes du citoyen en encadrant cette hausse, tout en encourageant l'afflux de capitaux internationaux. Pour les entreprises, outre le respect d'une nouvelle obligation légale, il s'agit de maintenir puis de faciliter les échanges avec ses partenaires européens et de protéger son image, voire de faire de son souci de la protection de la vie privée un véritable atout concurrentiel.



Fig3. Exemple de démarche de mise en conformité intégrant les 5 piliers
Source Livre blanc AUSIM- Solucom



La loi 09-08 accompagne le Plan Maroc Numérique 2013

D'ores et déjà, la réflexion est plus qu'amorcée au sein de nombreux organismes qui se sont mis en ordre de marche.

Sous la pression d'un grand public de plus en plus averti et d'un paysage concurrentiel de plus en plus mature, le niveau d'exigence en matière de conformité ne fera que croître. Par ailleurs, il est fort à parier que les exigences de la loi iront en se durcissant.

Par conséquent, bien plus que de se mettre en conformité à une nouvelle loi, d'assurer une plateforme sécuritaire performante aussi bien pour les différents process d'entreprise que pour ses infrastructures techniques, l'enjeu est ici de répondre dès maintenant à des impératifs bien plus grands et bien plus pressants.

Pour Mohamed Bennis, Président de l'AUSIM, «L'instauration d'une stratégie de confiance numérique s'avère fondamentale et devrait assurer au mieux la protection de la vie privée des citoyens. Il s'agit d'une préoccupation croissante à la fois pour le citoyen, qui entend bénéficier pleinement du potentiel des nouvelles technologies tout en maîtrisant les usages, et pour les investisseurs, aussi bien privés qu'étatiques, qui n'hésitent plus à en faire une condition décisive avant tout engagement de capitaux. C'est un défi que le Royaume a décidé de relever, en se dotant de la loi 09-08. En tant que promoteur de l'usage des technologies de l'information au Maroc et dans le cadre de ses missions d'animation du partage de connaissances entre ses membres, l'AUSIM a souhaité s'engager fortement aux côtés des organismes marocains sur ce sujet, par la réalisation de ce livre blanc, mais également, en étant force de proposition auprès des différentes parties prenantes, et notamment la Commission Nationale pour la protection des Données à caractère Personnel (CNDP), l'organe en charge de l'application de cette loi. Ce livre blanc, qui se veut un recueil de bonnes pratiques en matière de mise en conformité, est le fruit de l'expérience terrain du cabinet Solucom et de l'appréhension par l'AUSIM des préoccupations et des contraintes des organisations marocaines, enrichie d'échanges fructueux avec ses membres ».

Pour Salma Bennani, Manager de Solucom Maroc « Il y a une véritable prise de conscience de la part des organismes marocains qui s'interrogent beaucoup sur le sujet, et encore plus aujourd'hui que la date de mise en application de la loi est échu. Comment répondre aux exigences de la loi, aux attentes de la CNDP et demain à celles du grand public ? Quels sont les premiers chantiers à lancer pour se mettre en conformité ? Comment sensibiliser efficacement les collaborateurs et faire évoluer les habitudes vis-à-vis de la manipulation des données personnelles ? Solucom a pris le parti d'apporter ses multiples retours d'expérience européens et son œil d'acteur du conseil afin d'exposer, en répondant aux sollicitations de l'AUSIM, les bonnes pratiques à suivre. ».

Principaux enjeux relatifs à la mise en conformité selon les entreprises marocaines sondées

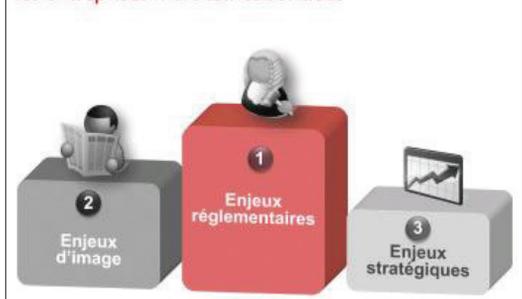


Fig1. Principaux enjeux relatifs à la mise en conformité selon les entreprises marocaines
Source Livre blanc AUSIM- Solucom

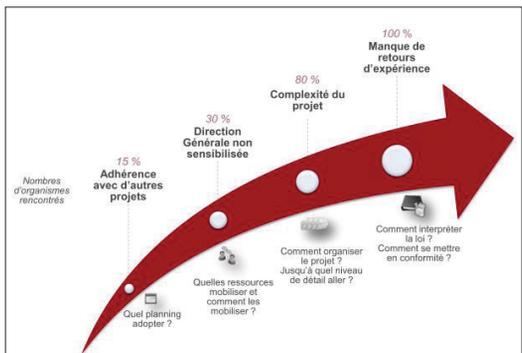


Fig2. Freins classiques à la mise en conformité, soulignés par les entreprises marocaines
Source Livre blanc AUSIM- Solucom

Cinq piliers de mise en conformité

Le livre blanc* initié par l'AUSIM et réalisé en partenariat avec le cabinet Solucom explique que seule une approche méthodique, adaptée au contexte de chaque organisme permet de se mettre en conformité, mais aussi de s'y maintenir. Un riche retour d'expérience existe néanmoins en Europe et permet de mettre en évidence les cinq piliers suivants, sur lesquels il conviendra de bâtir une telle démarche :

- adopter une démarche centrée sur le traitement ;
- prioriser en fonction du risque juridique ;
- mobiliser les bons acteurs ;
- traiter la conformité dans sa globalité ;
- instaurer une véritable culture conformité.



Beau et intelligent, je suis

HUAWEI **Ascend P1**



24
mois
GARANTIE

Quand la Beauté et l'Intelligence se rencontrent ...

Avec un poids de 110 gr et 7,6mm d'épaisseur, le Huawei Ascend P1 est le smartphone le plus fin et le plus léger au monde. Son écran tactile super AMOLED 4,3 pouces combiné à un système sonore Dolby 5.1 vous feront vivre une expérience Multimédia unique. Le Huawei Ascend P1 est également à la pointe de la technologie avec un appareil photo HD 8 MP, un processeur 1,5 GHz Dual core et une version Android 4.0 qui en font l'un des smartphones les plus rapides et performants de sa catégorie. Au final, le Huawei Ascend P1 est parfaitement adapté pour un usage professionnel ou privé et il vous surprendra par ses nombreuses fonctionnalités. Il vous l'a dit, en plus d'être beau il est intelligent aussi !

Disponible au sein du réseau

 Huawei Mobile Maroc
www.huaweidevice.com



NEUF QUESTIONS À BRUNO TEBOUL,



Bruno TEBOUL

Expert du marketing et du web
nommé Corporate Digital Marketing Director du
Groupe Devoteam

Bruno Teboul est diplômé d'une Maîtrise d'Epistémologie (Université Paris XII), d'un DEA de Sciences Cognitives (Ecole Polytechnique/EHESS) et d'un Executive MBA (HEC en partenariat avec UCLA – Etats-Unis). Il poursuit une Thèse de Doctorat en Marketing à l'Université Paris Dauphine.

1 Android domine sur le marché de la mobilité ?

Android est le leader incontesté en cette fin de 2012 en termes de ventes sur le marché Grand Public tous types de terminaux confondus avec 75% de part de marché sur les smartphones. iOS n'est plus leader mais reste comme le pionnier sur ce segment et donc la référence. L'ultra domination d'Android sur le marché de la mobilité ne doit pas faire oublier la très grande diversité de la gamme et surtout de l'OS. Microsoft n'est actuellement pas ou peu présent sur le segment de la mobilité et tente de pénétrer le marché en s'appuyant sur son quasi-monopole sur les PC pour proposer une nouvelle version de Windows hybride destinée aux tablettes mobiles et aux PC. Beaucoup d'interrogations existent au sujet de la segmentation entre Windows 8 et Windows RT et sur le réel engouement pour une migration de postes de Windows 7 vers Windows 8.

2 Quels terminaux éligibles au monde de l'entreprise ?

L'adoption en entreprise est soumise à la présence de fonctionnalités de sécurité suffisantes dans les OS. Les tablettes sous Windows 8 pourraient être rapidement gérées par les outils de gestion de parc informatique. Ces tablettes, bien que des objets mobiles, sont vues comme des postes de travail classiques avec des possibilités de gestions très pointues issues du monde PC. En revanche les tablettes sous Windows 8 RT et Windows Phone 8 ne bénéficieront pas de cet avantage et il faudra attendre une mise à jour des outils MDM (Mobile Device Management) pour qu'ils soient gérés. Pour iOS, la version minimale recommandée est iOS 4 sorti en 2010. Pour Android c'est également la version 4 sortie en 2012 ou ultérieure qui est recommandée. Il circule aujourd'hui plus de terminaux iOS (200 millions) que des terminaux Android (125 millions) éligibles à un fonctionnement dans l'entreprise ce qui montre l'avance

prise par Apple dans la mobilité en entreprise.

3 Le positionnement d'Android : un frein pour les entreprises ou une tendance forte pour le futur ?

Android est une porte d'entrée pour utiliser les services Google. L'effort n'est donc pas mis sur l'accompagnement aux entreprises sur les fonctionnalités de l'OS mais sur l'utilisation des services Google, comme Gmail pour l'externalisation de la messagerie d'entreprise qui est configuré sur un domaine entreprise. Par conséquent Google ne souhaite pas s'adapter au SI de l'entreprise c'est à l'entreprise de s'adapter et de décider d'utiliser ses produits. Le positionnement de Google sur Android est radicalement différent de ses concurrents mais ceux-ci commencent à s'inspirer de ce positionnement en proposant les fonctionnalités à l'aide d'applications de leur cru. En atteste le cas de Microsoft avec Cartes (système de navigation et cartes), Skydrive* (externalisation du stockage), Outlook365 (messagerie externalisée), ou Apple avec Plans (système de navigation et cartes remplaçant le système de Google depuis iOS 6), iCloud* (stockage de documents en ligne)

4 Android offre moins de possibilités de gestion que ses concurrents ?

Windows 8 peut être géré par des outils de gestion de parc informatique traditionnels même si des outils MDM tentent d'adresser ces terminaux. Windows Phone n'est géré que rudimentairement donc n'est pas pris en charge par tous les outils MDM. L'incertitude demeure sur les capacités de gestion de Windows RT. Les possibilités de gestion MDM sont plus fines sous iOS que sur Android car iOS a commencé à être intégré en entreprise dès 2010 et a pu faire des mises à jour pour satisfaire leurs demandes. Android est considéré comme mature pour une intégration en entreprise depuis 2012. En

terme de MDM, Android offre toutefois des possibilités de configuration moindres qu'iOS. Cela remet donc en question l'intérêt immédiat de l'intégration d'Android dans le SI de l'entreprise. La situation pourrait rapidement changer avec les montées de version Android et des API Google mais aussi et surtout avec l'amélioration des différentes solutions MDM (celles-ci ne sont pas encore arrivées à maturité sur la gestion des terminaux Android).

5 Quels enjeux de sécurité ?

La sécurité des terminaux mobiles devient une préoccupation majeure des entreprises. La sécurité de la solution retenue est fonction de la conception de l'OS, des procédures d'intégration des terminaux, de la conception des services et des applications et des procédures de maintenance et de support de la solution. Toutes les solutions mobiles n'ont pas le même niveau de sécurité ni les mêmes conceptions en terme de sécurité. iOS se base sur un magasin d'application fermé et l'isolation d'application. Ajoutés à des fonctionnalités orientées entreprises (configuration du VPN notamment) et à la fourniture d'API permettant l'application de politiques de sécurité et la détection du jailbreak par un MDM, le système offre un niveau de sécurité de plus en plus reconnu. Windows 8 hérite des conceptions de sécurité de Windows 7 déjà largement implémenté dans les entreprises. Windows RT est une déclinaison de Windows 8 pour les tablettes ARM et bénéficie donc de la même conception en matière de sécurité couplée à un magasin d'application fermé. Windows Phone 8 se base également sur un magasin d'applications fermé mais n'est finalement pas vraiment orienté entreprise avec peu de possibilités de gestion par un MDM. Quant à Android, il est un système ouvert par excellence avec l'absence d'obligation de passer par le magasin officiel pour télécharger des applications et le manque de vérifications

EXPERT DU MARKETING ET DU WEB.

des applications sur Google Play. Cela implique donc un manque de confiance envers les applications Android et la propagation facilitée de malwares même si Google concentre actuellement ses efforts sur ce point. Le choix du système n'explique donc que partiellement le niveau de sécurité de la solution.

6 Vers qui se tourner en cas de problème?

Le problème majeur pour les entreprises est d'avoir un interlocuteur bien identifié vers qui se tourner en cas de bug ou de découverte de faille dans le système d'exploitation. Ce point est très clair pour iOS et les environnements Windows (Windows 8, Windows RT et Windows Phone 8) puisque qu'Apple et Windows règnent en maître sur leur système. Apple ne vend iOS à aucun constructeur et fournit iOS uniquement sur ses appareils dont il a la maîtrise de bout en bout. Microsoft impose un cahier des charges strict comme pré-requis pour l'installation des différentes versions de Windows sur des machines et délimite donc les configurations possibles. Pour Android, la situation est plus confuse, les smartphones étant le plus souvent accompagnés d'applications spécifiques au constructeur ou à l'opérateur voire dans le pire des cas de surcouches. Cela augmente la fragmentation de l'OS car pour une même version peuvent coexister plusieurs variantes opérateur ou constructeur. Cela augmente les délais de mise à disposition des mises à jour et le diagnostic des anomalies. Le problème est encore plus important pour des flottes de terminaux maîtrisés chez un intégrateur et qui embarquent des applications spécifiques. Dans ce cas une question demeure, vers qui se tourner en cas de problème? Le constructeur, l'opérateur, l'intégrateur ou l'éditeur?

7 Manque-t-il vraiment quelque chose à Android?

Aujourd'hui il n'existe pas de fonctionnalité manquante sur un terminal Android par rapport aux autres OS. Les moindres capacités d'intégration au SI peuvent être comblés par les services externalisés de Google. En regardant de près les fonctionnalités offertes par les différentes solutions se ressemblent. Google est pourtant le seul acteur à proposer une solution de bout en bout sur le marché de la mobilité : un système d'exploitation, des services mobiles (recherche vocale, cartographie) et des services professionnels (messagerie, communications unifiées, logiciels bureautiques et stockage), les autres acteurs se contentant nativement d'une partie seulement de ces fonctions. La question est plutôt de savoir si les entreprises sont prêtes à externaliser tout ou partie de leur infrastructures et de confier ces services à Google ou si au contraire leurs demandes sont spécifiques à des métiers ou requièrent des niveaux de sécurité incompa-

tibles avec l'externalisation du service ou l'absence d'isolation entre applications. Android est donc une bonne alternative pour les projets aux exigences de sécurité peu ou moyennement élevées.

8 Un OS plus souple

A la différence d'iOS, l'activation d'Android ne requiert pas la création d'un compte Google même si l'expérience utilisateur s'en verra réduite, le déploiement d'une flotte de terminaux est donc de ce point de vue plus simple. Les prix des terminaux Android sont également plus bas que les terminaux iOS ce qui est peut être un critère déterminant de choix même si les iPhone et iPad sont largement subventionnés par les opérateurs. Google pousse la souplesse jusqu'à proposer même de se passer totalement des offres de MDM actuellement sur le marché via une application pour gérer directement la sécurité sur les terminaux. Un administrateur peut recourir à ce module pour appliquer une politique de sécurité sur les terminaux Android connectés au domaine Google de l'entreprise. En cas d'absence du module, l'accès aux mails, calendriers et contacts peut être bloqué sur le téléphone. Les paramètres qui peuvent être configurés via l'administrateur sont l'obligation de définition d'un PIN/mot de passe ainsi que sa réinitialisation, la mise en place d'un délai de verrouillage et l'effacement à distance du terminal. L'utilisateur n'est oublié pour qu'il peut faire sonner, verrouiller, localiser ou faire effacer à distance son terminal. Ces fonctionnalités sont basiques et peuvent satisfaire les déploiements sans spécificité (applications métiers, store interne...)

9 L'innovation aurait-elle changé de camp?

C'est effectivement la question qui peut être posée à la vue des derniers produits sortis depuis la rentrée. Les derniers produits Apple ont quelque peu déçus en terme de nouveautés même si le succès ne se dément pas. De plus la mise à jour rapide de l'iPad peut être sentie comme une réaction de fébrilité d'Apple face à la concurrence qui plus est avec la sortie l'iPad mini pour occuper l'espace face aux tablettes 7" d'Android. Les débuts de Microsoft sont également plus difficiles que prévus. L'accueil de sa tablette surface sous Windows RT est pour le moins mitigé. Néanmoins la stratégie agressive en termes de prix pourrait changer la donne. La sortie des tablettes sous Windows 8 pourrait changer la donne. Le grand gagnant de cette fin d'année semble être Android qui rattrape son retard à vitesse grand V et grignote des parts de marché. Google annonce la sortie de la version 4.2 qui semble réduire certains de ses problèmes de sécurité (scanner d'applications qu'elles aient été téléchargées sur Google Play ou non) et intègre pour la première fois une gestion du multi-user sur tablettes. Les constructeurs chinois se mettent tous dans la course

à la mobilité et font le choix d'Android. Google annonce une gamme complète de produits avec la gamme Nexus à des tarifs très agressifs qui pourraient en séduire plus d'un.

10 Et demain?

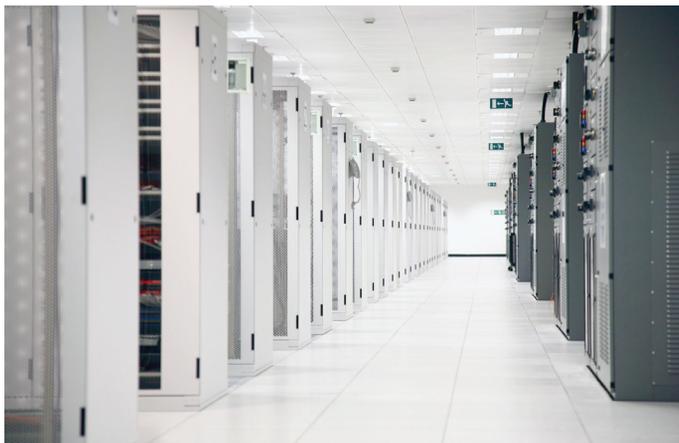
Android est inéluctablement appelé à devenir la référence aussi bien sur le marché des smartphones que sur celui des tablettes. Google impose petit à petit sa vision de l'OS porte d'entrée vers des services externalisés aussi bien pour le grand public que pour l'entreprise. Son déploiement en entreprise est donc amené à se généraliser (certainement dès 2013) avec les futures versions d'Android et le changement d'opinion des DSI. iOS sans réelle innovation autre que celle du format de ses produits pourrait voir ses parts de marché s'éroder lentement, sa capacité à proposer des produits de qualité ne sera cependant pas remise en cause. Windows 8 apparaît comme un challenger crédible mais qui mettra vraisemblablement quelques années à s'imposer. Microsoft est le seul acteur avec Apple à être présent sur tous les marchés de l'informatique : du smartphone à l'ordinateur. Microsoft s'appuie sur sa domination sur le marché des ordinateurs pour tenter de percer sur celui de la mobilité. C'est bien Windows 8 et pas Windows RT (conçu uniquement pour concurrencer les tablettes ARM et Android) qui est au cœur de la stratégie de mobilité en équipant des produits hybrides à la fois tablettes et ordinateurs. Windows RT et Windows Phone 8 tireront donc tout le potentiel chez des utilisateurs « tout Microsoft », le succès de ces deux systèmes dépendent donc du succès de Windows 8. Les autres systèmes (BlackBerry, Symbian) ne devraient plus avoir que des parts de marché infimes ou être remplacés par d'autres solutions peut-être amenées à jouer un rôle majeur dans 5 ou 10 ans.

DEVOTEAM

Devoteam Maroc

est une filiale du Groupe Devoteam dont le siège est en France. Le Groupe est une société de conseil leader dans la valorisation des technologies de l'information et de la communication pour le métier de nos clients. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaire de 460 M€ en 2009. Avec 4500 collaborateurs dans 23 pays, Devoteam a la couverture et l'expérience pour fournir des services et des solutions technologiques pour les plus grands SI. Devoteam Maroc apporte une gamme innovante et cohérente de services en Télécom, infrastructure informatique, sécurité, management des Systèmes d'Information en combinant des interventions de conseil, d'implémentation et de support nearshore. La combinaison de services de conseils et de technologies permet à Devoteam de fournir à ses clients du conseil indépendant et des solutions à jour pour aligner leurs infrastructures avec leurs objectifs opérationnels.

MARCHÉ DES SERVEURS : DES REVENUS TOUJOURS EN BAISSSE



Pour le 3ème trimestre, les ventes mondiales de serveurs ont progressé de 3,6 % (en volume) et HP, malgré un recul de ses ventes, reste le leader du marché.

Si les ventes ont progressé de 3,6% en volume avec plus de 2,45 millions d'unités écoulées, en valeur, le marché a reculé de 2,8% à 12,6 milliards de dollars. Une situation due à la fois aux tensions économiques qui perdurent et "aux disparités entre les différents segments du marché", explique Jeffrey Hewitt de Gartner. "Seuls les marchés nord-américain et Asie/Pacifique ont vu leurs revenus progresser, de respectivement 1,1 et 0,7%".

Les ventes de serveurs x86 ont ainsi augmenté de 4,3% et les revenus de 4% par rapport à l'an dernier à la même époque. Et ce, alors que les ventes de serveurs RISC/Itanium ont poursuivi leur chute : -31,1% en volume et -16,4% en valeur. Quant aux autres catégories, principalement les mainframes, elles sont aussi orientées à la baisse en termes de revenus (-17%).

Sur le plan des revenus, IBM est le numéro 1 mondial avec 3,4 milliards de dollars de chiffres d'affaires, un montant pourtant en baisse de 9,5% par rapport à l'an dernier. Le repli est encore plus important pour HP qui, avec 3,3 milliards de dollars de revenus (-12,4%), arrive toutefois en second position. Dell est le seul fabricant dont le chiffre d'affaires termine le trimestre en hausse (+10,3%) avec 2,1 milliards de dollars dans la poche. La situation est beaucoup plus compliquée pour Oracle (-22,5%) et Fujitsu (-18,3%).

Worldwide: Server Vendor Revenue Estimates, 3Q12 (US Dollars)

Company	3Q12 Revenue	3Q12 Market Share (%)	3Q11 Revenue	3Q11 Market Share (%)	3Q12-3Q11 Growth (%)
IBM	3,479,454,267	27.6	3,846,807,802	29.6	-9.5
HP	3,330,804,391	26.4	3,802,440,046	29.3	-12.4
Dell	2,099,469,317	16.7	1,903,221,687	14.7	10.3
Oracle	592,040,000	4.7	763,610,285	5.9	-22.5
Fujitsu	494,121,545	3.9	605,009,267	4.7	-18.3
Other Vendors	2,610,962,610	20.7	2,053,375,210	15.8	27.2
Total	12,606,852,131	100.0	12,974,464,297	100.0	-2.8

Source: Gartner (November 2012)

Worldwide: Server Vendor Shipment Estimates, 3Q12 (Units)

Company	3Q12 Shipment	3Q12 Market Share (%)	3Q11 Shipment	3Q11 Market Share (%)	3Q12-3Q11 Growth (%)
HP	634,793	25.8	693,265	29.2	-8.4
Dell	564,475	23.0	517,867	21.8	9.0
IBM	280,424	11.4	287,507	12.1	-2.5
Fujitsu	76,128	3.1	79,072	3.3	-3.7
Cisco	55,973	2.3	39,864	1.7	40.4
Other Vendors	846,734	34.4	756,022	31.9	12.0
Total	2,458,527	100.0	2,373,596	100.0	3.6

Source: Gartner (November 2012)

En termes de volume, le classement est légèrement différent puisque HP occupe la première place avec près de 635 000 unités vendues (-8,9%), suivi par Dell avec 564 000 exemplaires vendus (+9%), IBM avec 280 000 unités vendues (-2,5%), Fujitsu (-3,7%) et Cisco qui réalise une belle percée avec 56 000 serveurs expédiés (+40,4%).

Dans la zone EMEA, c'est HP qui reste le numéro du secteur en volume et en revenus, malgré des ventes en baisse. Dell a cependant réalisé un bon trimestre avec des revenus en hausse de 9,7% et des ventes en augmentation de +5,4%. IBM est aussi sur le podium, malgré un repli de ses ventes en volume (-0,6%) et de ses revenus (-7,7%). À noter également, en Europe, l'émergence de Cisco qui, en volume, progresse de 48,8%.

EMEA: Server Vendor Revenue Estimates, 3Q12 (Millions of US Dollars)

Company	3Q12 Revenue	3Q12 Market Share (%)	3Q11 Revenue	3Q11 Market Share (%)	3Q12-3Q11 Growth (%)
HP	1,083,893,433	36.6	1,301,580,579	40.0	-16.7
IBM	697,969,730	23.6	756,439,235	23.3	-7.7
Dell	454,751,400	15.4	414,500,382	12.7	9.7
Fujitsu	192,858,138	6.5	204,955,661	6.3	-5.9
Oracle	171,691,600	5.8	242,828,070	7.5	-29.3
Other Vendors	359,313,506	12.1	331,419,006	10.2	8.4
Total	2,960,477,807	100.0	3,251,722,932	100.0	-9.0

Source: Gartner (November 2012)

EMEA: Server Vendor Shipment Estimates, 3Q12 (Units)

Company	3Q12 Shipment	3Q12 Market Share (%)	3Q11 Shipment	3Q11 Market Share (%)	3Q12-3Q11 Growth (%)
HP	233,538	39.6	254,457	42.0	-8.2
Dell	119,443	20.3	120,145	19.8	-0.6
IBM	70,712	12.0	67,102	11.1	5.4
Fujitsu	31,738	5.4	39,173	6.5	-19.0
Cisco	11,756	2.0	7,901	1.3	48.8
Other Vendors	122,613	20.8	117,743	19.4	4.1
Total	589,800	100.0	606,521	100.0	-2.8

Source: Gartner (November 2012)

Enfin pour le 4ème trimestre, Gartner ne semble pas spécialement optimiste, estimant que la période ne devrait pas être "festive" pour les fabricants et les revendeurs.



Fiable Fiable Rapide à déployer Rapide à déployer Facile à gérer Facile à gérer Facile

Éco-énergétique Éco-énergétique Evolutif Evolutif Multi-constructeur Multi-constructeur Multi

La seule infrastructure de datacenter hautes performances adaptée à toute entreprise à tout budget

Notre triple promesse : disponibilité permanente (24h/24, 7j/7, 365 jours par an), rapidité et économies

Présentation de l'architecture InfraStruxure nouvelle génération

Quel que soit le domaine de croissance de votre entreprise (développement des ventes ou accroissement des effectifs du personnel), vous devez vous assurer que votre datacenter ne représentera pas une entrave à cet essor, mais qu'au contraire, il le favorisera. Bien trop souvent, pourtant, les entreprises se sentent freinées par les capacités limitées de leurs infrastructures et systèmes informatiques. L'espace restant dans les baies est-il suffisant pour accueillir de nouveaux serveurs ? La capacité d'alimentation résistera-t-elle à de plus grandes charges informatiques ? Aujourd'hui, APC by Schneider Electric™ vous aide à répondre à ses questions primordiales grâce à son architecture de datacenter ultra-performante, évolutive, complète et reconnue : InfraStruxure™.

InfraStruxure rime avec business !

Lorsque nous disons qu'un datacenter équipé de l'architecture InfraStruxure rime avec business, que cela signifie-t-il concrètement pour vous ? La réponse est simple. Un datacenter est un atout pour votre entreprise si : il est disponible 24h/24, 7j/7 et 365/an et offre un rendement toujours optimal, il est capable de s'adapter à la vitesse d'évolution de votre entreprise sans perdre en efficacité énergétique, de la planification au fonctionnement, et si il est capable d'évoluer au même rythme que votre entreprise elle-même. Par ailleurs, InfraStruxure est une solution intégrée qui peut être conçue dès le départ selon vos besoins exacts, puis adaptée selon l'évolution future de ces derniers.

La triple promesse du déploiement d'InfraStruxure

InfraStruxure s'inscrit dans notre triple engagement de qualité, qui garantit une disponibilité maximale, de rapidité, qui garantit une adaptabilité simple et efficace aux besoins informatiques, et d'économies liées à l'efficacité énergétique. Comment mieux favoriser vos activités qu'en vous garantissant qualité, rapidité et économies, le tout via une seule et même solution ?

Business-wise, Future-driven.™

Planifiez la croissance de votre datacenter de manière simple et efficace !

Inscrivez-vous dès aujourd'hui et gagnez peut-être un iPad 2!

Téléchargez GRATUITEMENT le livre blanc n° WP 143!

Connectez-vous sur www.apc.com/promo Code clé 79090v • Tél. : 05 22 97 79 01 • Fax : 05 22 97 79 03

InfraStruxure™

Quand InfraStruxure rime avec business !

Seule l'architecture InfraStruxure permettra à votre datacenter de s'adapter rapidement et efficacement à l'évolution de votre entreprise et du marché, et ce grâce à ses caractéristiques avantageuses suivantes :

- > **Disponibilité** : 24h/24, 7j/7 et 365 jours/an grâce à une alimentation critique de premier ordre via des unités de distribution modulaires emboîtables, un refroidissement de précision et un logiciel de surveillance proactif.
- > **Rapidité** : déploiement simple et rapide grâce à des composants système compatibles prêts à l'emploi et un système adaptable, quelle que soit la vitesse d'évolution de votre activité.
- > **Efficacité** : réalisez d'importantes économies d'argent et d'énergie grâce à des solutions de pointe, notamment les inverseurs 3 positions des onduleurs et les ventilateurs à vitesse variable des unités de refroidissement.
- > **Facilité de gestion** : les logiciels de gestion InfraStruxure vous permettent de voir et de gérer les niveaux de capacité et de redondance en termes de refroidissement, d'alimentation et d'espace pour un fonctionnement optimal de vos datacenters.
- > **Souplesse** : grande flexibilité grâce à la compatibilité multi-constructeur des armoires et à l'évolutivité du système tant en termes d'alimentation que de refroidissement.



APC by Schneider Electric™ est un pionnier en matière d'infrastructure modulaire de datacenter et de technologies innovantes de refroidissement. Ses produits et solutions, comprenant InfraStruxure™, font partie intégrante du portefeuille de produits IT Schneider Electric.

Schneider Electric™

Gestion des biens informatiques :

7 BONNES RAISONS D'ADOPTER LE DATAMINING

On parle maintenant d'exploration de données. Le datamining est l'extraction de connaissances à partir de données, grâce à des méthodes automatiques ou semi-automatiques. Adapté à la gestion de parcs informatiques, le datamining est un allié précieux des équipes de la DSI.

1 - Une lecture plus claire des données du parc

Imaginons un instant un site de e-commerce dont les articles seraient identifiés, sur l'interface client, par leur référence interne : qui oserait se rendre sur un tel site pour faire ses emplettes ? Aucun e-commerçant n'aurait donc cette idée saugrenue. Pourtant, en matière de gestion de parcs informatiques, les inventaires ressemblent encore bien souvent à des suites de données plutôt indigestes.

En effet, les informations remontées du parc sont en règle générale très techniques : numéro de constructeur, numéro de série et/ou type du modèle des machines, etc. Pour les gestionnaires de parc, ces données brutes ne sont ni évidentes ni rapides à lire et à comprendre. Dans ce cas, le datamining permet de retravailler automatiquement ces données brutes récoltées sur le parc, afin d'en faire ressortir des informations intelligibles : nom du constructeur, type de machine, modèle de la machine. Tandis que, grâce à l'adresse IP de la machine, il est également possible, par exemple, de la localiser géographiquement. Ce qui peut représenter un gain de temps considérable pour les administrateurs dont le parc est réparti sur plusieurs sites.

2 - Une normalisation des informations du parc

Qu'il s'agisse de données informatives « simples » ou de statistiques, les informations recueillies sur l'ensemble du parc sont parfois approximatives en raison de l'incapacité des outils de mapping à discerner ce qu'un humain est capable de « traduire ». Les noms des éditeurs et constructeurs en sont par exemple une très bonne illustration.

Ainsi, pour le seul éditeur Microsoft, combien de noms lui sont parfois attribués ? Microsoft, Microsoft Corporation, Microsoft Corp., MS, MS Corp., etc. Sans un « traducteur », l'outil de gestion de parc est incapable de s'y retrouver afin d'offrir des vues claires à la DSI.

Le datamining permet au contraire de normaliser l'ensemble de ces données en une seule information cohérente.

3 - Un parc calibré aux besoins réels de l'entreprise

Connaître précisément et en temps réel l'état de son parc machines et logiciels est une chose. Le gérer au plus juste pour ne pas risquer la « surconsommation », sans toutefois restreindre les utilisateurs, est beaucoup valorisant mais aussi chronophage pour la DSI. Combien de licences sont, par exemple, installées par défaut sur tous les postes de l'entreprise alors que tous les collaborateurs n'en ont strictement aucun besoin ? Inversement, pourquoi renouveler « en masse » des licences d'outils qui ne servent finalement qu'à quelques-uns ?

En permettant une analyse fine de l'usage des machines et des logiciels, le datamining, associé à la gestion du parc, permet d'identifier lesquels sont utilisés et ceux qui le ne sont jamais : un poste en trop dans un service, un logiciel jamais ouvert sur un poste, etc. Auquel cas, le bien en question (poste ou logiciel) peut être déployé ailleurs dans l'entreprise (où il sera utile) ou non renouvelé. Soit autant d'économies en perspective.

4 - Croisement des données avec d'autres sources

Dans la continuité des trois premiers points, le datamining ajoute une couche « d'intelligence » supplémentaire à la gestion de parc lorsqu'il accède à des sources de données extérieures : annuaire de l'entreprise, bases de données diverses, informations éditeurs et constructeurs, voire même sites web, etc. Dans tous les cas, l'objectif reste le même : maximiser l'utilité de l'information pour une gestion plus efficace du parc IT. Pour disposer des bonnes informations, quoi de mieux que d'aller les chercher à la source. Et de se connecter, par exemple, aux sites web des constructeurs de PC afin d'y récupérer les informations utiles à la bonne gestion du parc : garantie du matériel, dates de fin de support des machines, etc. ?

5 - L'information disponible pour le reste de l'entreprise

Au-delà des frontières de la DSI, la consolidation, le

croisement avec d'autres sources et la restitution de ces données en informations compréhensibles permet d'adresser des rapports et des vues accessibles à tous les autres services de l'entreprise, sans nécessité une intervention humaine complémentaire des équipes en charge de la gestion du parc : directions administrative et générale pourront facilement lire les tableaux de bord financiers liés aux licences logicielles ou au parc matériel, tandis que d'autres informations croisées avec l'annuaire d'entreprise pourront intéresser la direction des ressources humaines.

6 - L'automatisation au travers de règles

Complètes et normalisées grâce à l'ajout de la couche datamining, les informations du parc informatique sont aussi un allié précieux du temps et de la productivité des équipes de la DSI. Car c'est à l'aide de ces données que des règles pourront être mises en place afin d'enclencher des actions automatiques.

De la simple gestion quotidienne : remplacement de toner d'imprimante, renouvellement de licence logicielle, etc. A la gestion complète du cycle de vie des biens informatiques de l'entreprise : depuis la commande auprès du fournisseur jusqu'à la gestion de leur filière de recyclage.

7 - Conformité légale et auditabilité

Pressé par le temps, simple oubli ou installation pirate par les utilisateurs eux-mêmes, les licences payées par les entreprises ne correspondent pas toujours exactement à celles qui sont réellement déployées. Capable de pointer du doigt les divergences entre le théorique et le réel, le datamining permet aux gestionnaires de disposer d'un parc totalement conforme et à jour du paiement des licences.

Tandis que le cadre des politiques de qualité, de normalisation et/ou d'audits légaux, cette adéquation certaine entre théorique et réel permet de fournir des éléments sûrs et exacts pour obtenir la certification souhaitée, sans devoir précipitamment se soucier de la conformité du parc.

En bref, le datamining associé à la gestion du parc informatique se traduit par une rationalisation des données remontées de ce parc, afin qu'elles puissent être utilisées par l'ensemble des fonctions de l'entreprise. Au travers d'un reporting plus efficace et de l'automatisation des processus de l'entreprise, ce sont tous les départements, et finalement toute l'organisation en elle-même, qui en tirent pleinement parti.

“ Le datamining permet au contraire de normaliser l'ensemble de ces données en une seule information cohérente ”

”

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

BILAN DE LA 4^{ème} ÉDITION DU

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

La 4^e édition du Salon Med-IT, Salon International des Technologies de l'Information, a accueilli sur trois jours 180 exposants et 4.000 visiteurs.

Ce salon, qui fédère l'ensemble de l'écosystème IT au Maroc, entreprises utilisatrices et fournisseurs, a été particulièrement apprécié cette année par les visiteurs pour la qualité de son contenu et ses animations. En effet, 40 conférences, ateliers et tables rondes ont permis de faire découvrir les grandes tendances et faire avancer la réflexion sur l'évolution des TIC dans l'économie marocaine, avec un thème majeur du salon cette année : l'innovation.

Ainsi ont été organisés avec Maroc Numeric Cluster, les "Trophées de l'Innovation IT" pour récompenser les start-up, Pme et grandes entreprises marocaines les plus innovantes ; le "Grand Jury des Décideurs IT", qui regroupait 15 DSI a évalué en temps réel des solutions présentées par les exposants, et un espace d'exposition de 200 m2 avait été spécialement créé pour mettre en avant et valoriser de jeunes entreprises innovantes (clusters, start-up).

Afin d'aider cette mise en relation, une plate-forme BTB offerte sur le site Internet de l'organisateur a per-



mis aux participants de programmer à l'avance leurs rendez vous. Le jour précédant l'ouverture du salon plus de 804 rendez vous étaient déjà programmés.

Une autre particularité de cette édition qui a été très appréciée par l'ensemble des participants, a été la venue d'une délégation d'hommes d'affaires et de représentants du Gouvernement Algérien pour nouer des partenariats avec les entreprises Marocaines.

Le Pôle Conseil animé par le Cabinet Ernst and Young, a été un autre point fort de cette 4^e édition. En effet, le cabinet a accueilli sur trois jours plus de 50 chefs de département IT dans le cadre de sessions gratuites personnalisées d'analyse de leurs projets. Ce service utile et de qualité a été fortement apprécié par l'ensemble des décideurs IT.

Autre nouveauté lancée en collaboration avec le Cabinet Infominéo et l'APEBI, la création du 1^{er} baromètre de la fonction SI qui permettra dorénavant de mesurer chaque année l'usage des Technologies de l'Information dans l'entreprise marocaine. Il ressort actuellement de cette étude qu'en moyenne, le budget consacré à l'IT est autour de 1% du CA, ce pourcentage pouvant varier selon les secteurs d'activité. Ces chiffres montrent le potentiel de croissance que peut avoir ce secteur au Maroc. 60% des DSI interrogés ont déclaré avoir augmenté leurs investissements IT en 2012 malgré la conjoncture difficile. Trois secteurs arrivent en 1^{ère} position des investissements IT : Télécom, Finances et administrations. Le matériel informatique et l'infrastructure constituent 47% des dépenses ; cependant les services IT commencent à se développer avec 16% du total des investissements.

Statistiques visiteurs

49 % des visiteurs étaient des professionnels du Secteur des Technologies de l'Information 51 % d'autres secteurs. 38 % commerce et distribution, 31 % des services, 16 % des administrations, ministères et entreprises publiques, 15 % de l'Industrie. 94% étaient des professionnels marocains et 6% étrangers. A noter que parmi les visiteurs marocains, 56% venaient de Casablanca, 37% d'autres villes du

Maroc (Rabat, Marrakech, Tanger...) et 6% d'autres pays.

Parmi les objectifs des visiteurs, 81% se sont rendus au Salon Med-IT pour s'informer sur les nouveautés et les grandes tendances dans les TIC, 21% avaient un projet concret d'achat et 46% sont venus pour nouer des partenariats.

Il est à noter que 66% des visiteurs du salon étaient intéressés par les solutions de Sécurité (des systèmes d'information et des réseaux) 40% par le Conseil et le Management de projet IT, 34% par l'achat de matériels informatique et réseaux, 34% par le e-commerce et 31% par les solutions métiers ERP.

“ Les TI prennent une part importante de notre économie et le Maroc est devenu une destination mondiale prisée pour la délocalisation des services ”

Statistiques Exposants

Concernant l'origine des exposants, 55% étaient des sociétés marocaines, 45% des sociétés étrangères. (Algérie, Canada, Chine, Espagne, Finlande, France, Italie, Sénégal et Tunisie).

Le Salon qui bénéficiait du label France par le Ministère du Commerce Extérieur Français, a accueilli 57 entreprises françaises.

Les exposants étaient répartis sur l'exposition par thématiques, afin de faciliter le parcours des visiteurs.

Nombre d'exposants par domaines d'activité : SSII, Intégrateurs : 52 exposants Consulting - Audit: 47 exposants Editeurs de logiciel: 37 exposants Constructeurs / Equipementiers: 35 exposants Intégrateurs Réseaux Telecom: 24 exposants Distributeurs – Revendeur In-

SALON MED-IT CASA 2012



formatique: 21 exposants Grossiste - importateur: 18 exposants Enseignement – Formation : 16 exposants Opérateurs Télécom: 12 exposants Internet (FAI, FSI) : 8 exposants

Evaluation exposants

Concernant la qualification des visiteurs, les exposants sont satisfaits, estimant que le ciblage de cette 4e édition était meilleur que l'an passé. En effet, le salon a accueilli 61% de décideurs IT (Directeurs Généraux ou Directeurs de Département).

81 % des exposants sont satisfaits du salon et souhaitent renouveler leur présence en 2013 (contre 75% l'an passé)

L'inauguration officielle

L'événement a été officiellement inauguré Mardi 13 novembre à 09h00 par Monsieur le Ministre de l'Industrie du Commerce et des Nouvelles Technologies qui parrainait officiellement le salon et qui s'est réjoui « de voir réunis aussi nombreux les acteurs du secteur des technologies de l'information » qui, selon lui, « reflète l'ampleur d'un secteur des plus porteurs ». « Les TI prennent une part importante de notre économie et le Maroc est devenu une destination mondiale prisée pour la délocalisation des services », comme l'ambitionnait le plan Maroc Numeric 2013.

Monsieur le Ministre a rappelé que la stratégie « Maroc numérique » lancée en 2009 ambitionne d'ériger le Maroc en hub technologique générateur de richesses. A cet effet, d'importantes infrastructures ont été réalisées, dira le ministre, telles que les P2I (plateformes

industrielles) dédiée à l'offshoring à Rabat, Casablanca, Fès, Oujda et Tétouan qui accueillent, entre autres activités, un cluster dédié aux technologies de l'information.

« Pour ce qui est du financement, des instruments sont proposés pour la promotion de l'innovation dans le secteur à travers un fonds de soutien à l'innovation doté d'une enveloppe de 400 millions DH sur quatre années » a-t-il déclaré. Abdelkader Amara a également fait mention du fonds d'appui aux clusters doté de 62 millions DH pour la période 2011-2013 et celui dédié aux start-up les plus innovants à travers « Maroc numeric fund ».

Mme Belberkani, DG des TIC au Ministère de la Poste et des TIC d'Algérie, représentait officiellement le Ministre Algérien à l'inauguration du salon. « Au cours de cette rencontre, nous avons pu constater que les stratégies de nos deux pays sont très similaires. Il faut savoir qu'en Algérie nous n'avons pas encore la 3G, alors que le Maroc s'apprête à mettre en place la 4G. On va donc essayer de profiter de cette expérience. »

A noter qu'en plus de l'Algérie, 8 autres pays étrangers étaient présents au salon : Canada, Chine, Espagne, Finlande, France, Italie, Sénégal et Tunisie.

Monsieur Daniel SPERLING, Conseiller Régional, Adjoint au Maire de Marseille, a quant à lui partagé son expérience concernant la stratégie numérique de Marseille-Provence.

Trois tables rondes pendant l'événement :

Mardi 13 novembre :

- Table ronde : « Les nouveaux Challenges du DSI »

- La Compétition à l'heure du Numérique - Comment se

distinguer par l'Innovation ? »

- L'apport de l'IT à la compétitivité de la PME marocaine»

Cérémonie Officielle de remise des Trophées

Cette table ronde a été suivie par la Cérémonie Officielle de remise des Trophées de l'Innovation, organisée avec Maroc Numeric Cluster, concours qui récompensait cette année les meilleures innovations IT. Ces trophées ont suscité un réel engouement auprès du public.

En effet, une foule nombreuse était présente, curieuse de découvrir les lauréats 2012. Le concours avait enregistré l'inscription de 50 candidatures.

- Le trophée "Grand Comptes" a été décerné à Barid Al Maghrib pour « La boîte postale électronique » et remis par Jean Luc Beylat, Président du Pôle de compétitivité Systematic à M. Amin Benjelloun Touimi, Directeur Général de Barid Al Maghrib.

- Le trophée « PME » a été décerné à Maroc Télécommerce pour son projet "Fatourati" et remis par Amine Rachdi Directeur de l'école VINCI à Mme Samira Gourroum directrice du Développement.

- Le trophée " TPE" a été décerné par Mehdi Kettani Président de Maroc Numeric Cluster à M. Mohammed Attahri Directeur Général de "Greendizer" pour son projet "Système de traitement de facture".

- Le trophée "Coup de coeur" a été décerné à INWI pour sa célèbre série web "Switchers" et remis par Mme Soumaya Iraqui Houssaini, Directrice de l'innovation, R&D et Technologies Avancées au Ministère du Commerce, de l'Industrie et des Nouvelles Technologies, à Frederic Debord PDG de INWI.



Le Maroc est notre base de départ pour l'Afrique du Nord

Rencontre Arnaud Spirlet, vice-président de l'EMPAC Cluster West, c'est comme soudainement se retrouver dans un tourbillon d'idées et d'ambitions. Avec plus de 14 ans d'expérience Siemens Enterprise Communications à son actif, il est convaincu que l'approche flexible go-to-market de son entreprise dans le Cluster West la maintiendra en tête. Nous avons discuté de la stratégie et de la vision de Siemens Enterprise Communications et de ses ambitions par rapport au Maroc.

■ **Pouvez-vous nous présenter brièvement la nouvelle vision amplifyTEAMS et son impact sur le marché marocain ?**

La récente étude mondiale de Siemens Enterprise Communications menée en septembre/octobre 2012 révèle que plus de 4 utilisateurs sur 10 se sentent « toujours ou fréquemment » frustrés ou dépassés par la complexité des technologies de communication virtualisées. Par ailleurs, seules 50 % des personnes interrogées s'y adaptent avec succès, en établissant un climat de confiance et en maintenant un dialogue fluide entre les membres de leur équipe au sein du nouvel environnement « dématérialisé » d'aujourd'hui.

Dans le même temps, paradoxalement, la plupart des entreprises s'appuient encore principalement sur les outils de communication traditionnels – appels téléphoniques, téléconférences et courrier électronique – pour la collaboration à distance. Il y a là clairement un énorme potentiel inexploité qui permettrait d'obtenir des conversations plus riches, des échanges plus productifs et un meilleur partage de l'information.

Il est nécessaire de libérer le potentiel inexploité des équipes, dans un nouvel environnement de communication et avec de nouveaux modes de travail. Nous appelons cette évolution « des ports informatiques aux personnes » – des systèmes de communication connectés à une plateforme technologique, aux Communications Unifiées centrées sur l'expérience utilisateur et permettant à des équipes très performantes de collaborer où qu'elles soient à l'aide de n'importe quel outil. En tant que fournisseur, nous sommes

en mesure d'aider les entreprises à accroître la productivité et l'efficacité de leurs équipes virtuelles par le biais non seulement de la technologie, de nouveaux processus et d'une plus grande accessibilité, mais également par un contrôle accru des différents supports, médias et périphériques multimédias aujourd'hui utilisés pour communiquer. C'est le cœur du message amplifyTEAMS.

L'Afrique affiche un certain nombre de spécificités. Elle ne dispose pas toujours, par exemple, des toutes dernières technologies. Il faut toutefois noter que, lorsqu'un pays s'industrialise, il réalise ce que l'on appelle des « sauts technologiques ».

Ainsi l'Europe est passée de l'analogique au numérique, puis à la voix sur IP et, récemment, aux Communications Unifiées. Celles-ci sont au cœur de la technologie amplifyTEAMS. Le Maroc, par exemple, adoptera directement les Communications Unifiées et ses nombreux avantages, sans passer par les technologies intermédiaires. Ils utiliseront donc directement la technologie la plus récente du marché et ses avantages en termes de valeur ajoutée.

“ *Il est nécessaire de libérer le potentiel inexploité des équipes, dans un nouvel environnement de communication et avec de nouveaux modes de travail. Nous appelons cette évolution « des ports informatiques aux personnes »* ”

■ **Siemens Enterprise Communications Maroc fait partie du Cluster West de Siemens Enterprise Communications EMPAC, qui rassemble l'Europe (excepté l'Allemagne), le Moyen-Orient et l'Afrique. Quels sont les avantages d'une telle organisation ?**

Le Cluster West comprend les pays du BeNeFraLux (Belgique, France, Luxembourg et Pays-Bas) et les pays africains. Les « clusters » sont des ensembles de pays liés géographiquement et culturellement. L'Afrique du Nord est majoritairement francophone et la Belgique bénéficie en outre d'une longue tradition d'échanges commerciaux avec l'Afrique, soutenue par une couverture des risques par les autorités publiques. Ceci nous permet de remporter des marchés importants dans ces régions, comme le récent contrat avec le gouvernement kenyan.

■ **Le Maroc occupe une place de choix dans le Cluster West, puisqu'il sert de plateforme de diffusion vers d'autres pays africains : Gambie, Ghana, Sénégal et Côte d'Ivoire. Pourquoi ce choix ?**

Notre modèle commercial en Afrique francophone est un modèle indirect. Nous nous appuyons donc sur un réseau de partenaires locaux afin de mieux répondre aux besoins du marché. En tant que pays francophone du Maghreb le plus développé à l'époque, le choix du Maroc s'est naturellement imposé. Les raisons de notre implantation au Maroc restent d'actualité. Le Maroc est le pays qui a conservé la plus grande stabilité durant le Printemps arabe, et demeure le pays le plus industrialisé d'Afrique du Nord. En outre, c'est celui qui a le meilleur potentiel économique. Ces atouts n'ont fait que conforter notre choix et renforcer notre collaboration avec Siemens Enterprise Communications Maroc et ce pays en général. Par ailleurs, nous avons déjà une équipe technique sur le terrain, qui agit sous notre supervision. Le fait de disposer d'un marché au Maroc nous a permis de couvrir en priorité l'Afrique francophone et d'étendre ensuite notre influence jusque dans la région subsaharienne, au Nigéria et au Kenya.

M. Arnaud SPIRLET

Vice-président et responsable de l'EMPAC Cluster West Siemens Enterprise Communications

■ Quel est l'historique de Siemens Enterprise Communications au Maroc ?

Siemens est le premier équipementier télécom à s'être implanté au Maroc. Il y a une dizaine d'années, Siemens possédait le plus grand nombre de parts de marché dans ce pays. Cette situation est également due à la longue présence de Siemens sur le continent africain, qui date d'une soixantaine d'années. Au cours des dix dernières années, en raison des évolutions de Siemens Enterprise Communications, nous nous sommes moins intéressés au Maroc. Mais depuis maintenant deux ans et demi, nous sommes en train de réinvestir et de réactiver notre présence marocaine. Nous bénéficions d'une présence historique au Maroc et sommes très attachés à nos clients et partenaires, qui continuent encore et toujours à nous faire confiance.

■ Pensez-vous que le marché marocain soit assez mature pour consommer des produits à haute valeur ajoutée dans le domaine des communications ?

Bien sûr ! Aujourd'hui une large majorité de grandes entreprises a opéré la première vague de migration vers la téléphonie sur IP et les besoins en communications n'ont jamais été aussi forts.

De nombreuses organisations disposent de plusieurs sites et les outils de communication que nous mettons à leur disposition sont à même de leur permettre des économies substantielles, tant au niveau de leurs dépenses de communication qu'au niveau des déplacements professionnels. Les plateformes de Siemens Enterprise permettent aux ressources de l'entreprise de communiquer entre elles en réduisant les coûts et de manière plus efficace

et performante. Grâce aux technologies de Communications Unifiées, il est maintenant possible d'organiser des réunions à distance qui incluent un partage de documents, mais aussi de fluidifier les communications grâce à la messagerie instantanée, la gestion de présence et bien d'autres fonctionnalités.

■ Quels sont les marchés phares au Maroc et quelle est votre stratégie de développement ?

Notre ambition au Maroc est de continuer à faire bénéficier l'ensemble des acteurs du marché de notre savoir-faire et de nos technologies. Nous proposons aujourd'hui les fonctionnalités les plus innovantes, comme l'ont souligné les dernières études Gartner, qui nous situent dans le cadran des « leaders-visionnaires » sur le marché de la téléphonie et des Communications Unifiées. Ceci nous permet de cibler tout l'écosystème marocain, tant au niveau des entreprises, quelle que soit leur taille, que du secteur public, ce qui constitue une formidable opportunité pour nous.

■ Quels sont les défis à relever sur le marché marocain ?

Nous faisons face aujourd'hui à un ralentissement de l'activité, mais cela n'est pas propre à notre secteur. Nous croyons que cette contraction est passagère. De plus, nous sommes persuadés que le retour sur investissement que nous proposons est de nature à accentuer les investissements en technologies de communication et de collaboration. La tendance est, bien sûr, à la réduction des coûts et des charges opérationnelles, mais aussi à l'accroissement du volume et de la rapidité des échanges. Nos solutions garantissent tout cela de manière rapide et efficace. C'est pour cela que nous croyons au marché marocain.



Depuis le mois dernier, Spirlet est le nouveau general manager du 'cluster west' chez Siemens Enterprise Communications.

La nomination d'Arnaud Spirlet s'inscrit dans un changement structurel interne chez Siemens Enterprise Communications (SEN). Désormais, les activités mondiales seront scindées en régions plus vastes - des clusters comme SEN les appelle -, et Spirlet sera responsable du 'cluster west' auquel appartiennent la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg, la France et l'Afrique.

Nous disposons d'une structure qui comprend une direction commerciale, qui emploie une dizaine de personnes, une direction technique, qui compte aussi une dizaine d'employés et de cinq employés supplémentaires qui assurent des fonctions de support financier.

Ces employés connaissent parfaitement la technologie Siemens, et font partie de l'entreprise depuis longtemps, avec une moyenne d'ancienneté supérieure à dix ans. Autre facteur important, ils maîtrisent parfaitement ce marché et ces techniques. Ils apportent donc une valeur ajoutée dont nous sommes vraiment fiers et qui est un réel gage de qualité.

A propos de Siemens Enterprise Communications

Siemens Enterprise Communications est l'un des leaders mondiaux dans le secteur des solutions et des infrastructures réseau pour les communications unifiées (UC) destinées aux entreprises de toutes tailles. Forts de 160 ans d'expérience dans les technologies de la communication, nous proposons l'innovation et la qualité aux entreprises les plus performantes du monde, en même temps qu'une gamme de services de classe mondiale qui englobe des prestations internationales multi-fournisseurs et des services d'externalisation. Nos solutions de communication OpenScape apportent l'expérience d'une collaboration transparente et efficace, sur n'importe quel équipement, qui stimule les efforts collectifs et améliore considérablement les performances de l'entreprise.

Notre équipe mondiale d'experts en communications unifiées et nos professionnels des services définissent ensemble les normes d'une riche expérience de communication qui donne aux équipes la capacité d'atteindre de meilleurs résultats.

Siemens Enterprise Communications est une co-entreprise du Gores Group et de Siemens AG qui englobe Enterasys Networks, un fournisseur d'infrastructures réseau et de solutions de sécurité, et offre une gamme complète de solutions pour la communication d'entreprise.

Stratégie du département Terminaux (smartphones, modems, ...) de Huawei au Maroc

La mobilité est devenu un sujet très important sachant que les Smartphones et les tablettes mobiles vont dépasser les téléphones mobiles et les desktops dans les deux prochaines années. Dans un entretien avec M. Li PINGWEI, Huawei partage avec nous leur vision sur la mobilité au Maroc.

1/ Huawei ambitionne de faire partie du top 3 des fournisseurs de téléphones mobiles à horizon 2015. Quelle stratégie adoptez-vous pour y parvenir ?

Effectivement nous œuvrons pour être Leader en 2015 grâce a une stratégie bien étudié. Notre vision se déploie sur deux vols :

a/ un grand investissement en Recherche et développement afin d'être sur les devants de la scène des Télécoms, cette action est entrain de nous garantir des gammes de produits très diversifiés et surtout distingués par leurs design mais aussi par leurs contenu technologique (les options : Android 4.0, camera 8mega HD.....)

b/une communication continu sur la marque/Produit afin de rapprocher le nom Huawei du grand consommateur marocain. Ce consommateur qui nous a déjà choisi parmi l'ensemble des marques Télécoms au Maroc pour la qualité de nos produits (Modems, Routeurs...)

2/ Vous avez récemment annoncé la consolidation de votre position sur le marché des Modems 3G. Comment le marché marocain se porte t'il actuellement et quelle part la marque Huawei peut elle y représenter ?

Le marché des Modems 3G au Maroc a connu un bon démarrage en 2009 pour atteindre ca vitesse de croisière en 2010. Les operateurs font des efforts considérables en termes de promotion/Produit pour attirer le maximum de Client possible et bien sur Huawei est partenaire N° 1 des Trois Operateurs avec des parts de marché qui dépassent largement 60%.

Sachant que le prix d'un Modem en prépayé est le même chez un Operateur, le consommateur marocain préfère acheter « le modem blanc » qui désigne la marque Huawei. Cela signifie que cette préférence est lié à la qualité et pas au prix.

3/ La 4G est sur le point d'intégrer le marché marocain et les différents opérateurs se positionnent actuellement. Comment Huawei prépare compte t'elle mener la course sur ce marché ?

Forte par son savoir technologique qui lui a permit la position de Top 3 toutes technologies confondu a l'échelle mondiale, Huawei a déjà lancé la 4G sur des pays bien connu au moyen orient, il suffit juste de voir les sorties médiatiques ou même voir les pubs sur leurs chaines télévisé. Dans ce sens et bien évidemment Huawei sera un acteur principal au Maroc pour le déploiement de la 4G et aussi pour la commercialisation des Modems 4G/ téléphones 4G.

4/ Huawei est de plus en plus présent sur le marché des Smartphones. Quelle part de marché ce segment représente t'il au Maroc ? Comment la marque fait-elle face à la forte concurrence qui existe dans le marché des Smartphones ?

Il est très tôt pour parler de part de marché, pour ce segment très prisé des Smartphone nous avons opté pour une stratégie très spéciale : nous voulons banaliser l'utilisation de ce type des téléphone. Huawei sait très bien que le pouvoir d'achat du citoyen marocain et relativement limité donc nous avons choisi de proposer des Smartphone qui offre l'ensemble des caractéristiques a des prix défiant la concurrence. L'objectif est d'être le partenaire du consommateur Marocain.

5/ Plus globalement, quelle est aujourd'hui la stratégie de développement de Huawei sur le marché marocain tous marchés confondus ?

Plus globalement, Huawei est une Multinationale soucieuse de développer les marchés la ou elle opère. Nous touchons :



Li PINGWEI
Device Business Director
Huawei Technologies Maroc

1/ au développement humain par des actions régulières avec des Ecole d'ingénieur comme INPT a titre d'exemple (stage, matériel Telecom, Bourse, offre d'emploi ...)

2/au développement technologique des cadres marocain afin qu'ils aient accès aux dernières nouveautés du monde des Telecoms

3/sans oublié le fait que Huawei maitrise la chaine de production de bout en bout ce qui nous donne une force de compétition sur les niveaux des Prix.

Tous ces facteurs permettent a Hauwei de postuler a une position particulier au prés du consommateur Marocain.

“ Huawei sait très bien que le pouvoir d'achat du citoyen marocain et relativement limité donc nous avons choisi de proposer des Smartphone qui offre l'ensemble des caractéristiques a des prix défiant la concurrence ”

TechnoMagazine

Le Magazine NTIC au Maroc www.TechnoMag.ma

...les nouveautés NTIC entre vos mains

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

Magazine
mensuel
gratuit

Siteweb
www.technomag.ma

Newsletter
trois fois par semaine

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



www.TechnoMag.ma

Suivez-nous



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

CYBER-ATTAQUES, RÉSEAUX SOCIAUX, MOBILITÉ ET CLOUD AU COEUR DU PROBLÈME

Alors que la fin d'année approche, Symantec publie ses prévisions annuelles pour 2013 dans le domaine de la sécurité informatique. L'éditeur s'est basé sur des chiffres et des données factuelles, une dose de prospective et de nombreux discussions et échanges menés avec les experts de l'entreprise et externes à celle-ci. Ces prévisions sont ainsi basées sur des éléments factuels, et sont le fruit d'années d'expérience, de sa compréhension de l'évolution des menaces et de sa connaissance des tendances passées dans le domaine de la cybersécurité. Ces prévisions peuvent être classées en trois catégories, en fonction du type de menace attendu et des tendances technologiques montantes.

Les types de menace :

Les « cyberconflits » vont devenir monnaie courante

En 2013 et par la suite, les conflits opposant les pays, organisations et individus joueront un rôle décisif dans le monde de la cybercriminalité. Là où il y aura des différends, qu'ils soient politiques ou économiques, il y a aura des risques d'attaques ou d'espionnage en ligne. Sur ce point, des programmes très sophistiqués visant à dérober des données, tels que Flamer devraient faire parler d'eux courant 2013.

Les ransomware s'imposent

Les programmes de type ransomware dépassent le stade de la tromperie ; leurs auteurs cherchent à intimider leur victimes en les harcelant. Si ce « modèle économique » n'est pas nouveau, il a toujours rencontré les mêmes limites que le kidnapping physique, en ne trouvant pas de méthode efficace pour récupérer l'argent. Les cybercriminels ont quant à eux trouvé la parade idéale : le paiement en ligne. Ils peuvent ainsi forcer leurs victimes à payer, au lieu de faire usage de la simple intimidation.

L'intégrité des données menacée

Parallèlement aux risques pesant sur le vol de données, un autre type devrait se développer qui menace l'intégrité de ces informations. Le principe consiste à les modifier, changeant du même coup les actions qu'elles sont censées déclencher dans le monde réel. Stuxnet,

qui fut le tout premier programme de ce type, devrait faire des émules en 2013. Symantec a récemment mis au jour Narilam, un programme très sophistiqué conçu dans le but de modifier des bases de données d'entreprises. Les infrastructures critiques d'un pays peuvent ainsi être menacées, ou bien encore les rouages du secteur financier.

L'usurpation d'identité sous les projecteurs

L'utilisation de fausses identités est une pratique très répandue, utilisée principalement pour des particuliers. Elle l'est moins pour des objets connectés. Avec le boom des terminaux et des objets reliés au Net, on risque d'assister à l'usage de certificats corrompus, conçus à des fins malveillantes et susceptibles de causer des dysfonctionnements de ces appareils. Les entreprises et organisations qui mettent au point ces derniers et les commercialisent doivent donc adopter des procédures de sécurité ad hoc.

Les réseaux sociaux :

La monétisation des réseaux sociaux voit apparaître de nouveaux risques

Symantec s'attend à une augmentation des attaques utilisant des programmes malveillants dans le but de voler des

coordonnées bancaires, via les réseaux sociaux. En succombant à la technique du leurre, les internautes peuvent aussi être poussés à fournir ces informations financières ou d'autres tout aussi sensibles présentant un intérêt pour les attaquants, via de fausses pages imitant en tous points celles des réseaux sociaux. Pour attirer leurs victimes, ils leur envoient des notifications faisant état d'un prétendu cadeau ou des mails demandant leur adresse et d'autres informations personnelles. Si le fait de fournir des données sans caractère financier peut sembler inoffensif, les attaquants les vendent ensuite ou se les échangent pour disposer de fiches complètes sur une personne. Ils ont alors entre leurs mains des éléments exploitables pour accéder aux autres comptes de la victime. Risques potentiels de passerelles vers l'extérieur et de brèches de sécurité pour les réseaux sociaux d'entreprise

Le risque de voir des informations récupérées pour être transmises à l'extérieur de l'entreprise est réel. Plusieurs raisons à cela : les entreprises sont de plus

en plus nombreuses à déployer des réseaux sociaux internes, qui permettent de limiter la taille d'un groupe selon les critères de postes ou de services. Des réseaux rapidement adoptés par les salariés, qui n'abandonnent pas pour autant leurs pratiques habituelles sur les réseaux sociaux publics, faisant de fait courir un risque de diffusion des informations hors de l'entreprise, via la passerelle des réseaux sociaux. Qu'il s'agisse d'erreur humaine ou d'acte intentionnel, les données confidentielles peuvent fuiter et être exploitées à l'extérieur.

La mobilité et le cloud :

Alors que les entreprises et les particuliers adoptent le mobile et cloud, les attaquants leur emboîtent le pas. Les attaquants suivent les utilisateurs, et la tendance se vérifie avec les terminaux mobiles et le cloud. Sans surprise, les plates-formes mobiles et les services de cloud seront en 2013 des cibles évidentes pour des attaques et tentatives de brèches. Une précision confirmée par l'explosion des programmes malveillants sur les terminaux sous Android en 2012.

Des terminaux mobiles échappant au contrôle des entreprises ne cessent d'accéder à leurs réseaux, puis de se déconnecter, récupérant au passage des informations qui finissent pas être stockées sur d'autres nuages. Des pratiques qui peuvent ouvrir des brèches et motiver des attaques ciblant les données présentes sur les terminaux mobiles. Les utilisateurs téléchargent, à leur insu, des programmes malveillants sur leur téléphone en même temps que des programmes licites désirés.

2013 éprouvera aussi les limites des infrastructures mobiles. L'essor de l'informatique mobile va leur mettre la pression, révélant un problème de taille : l'activité internet sur les navigateurs mobiles n'est pas protégée par un certificat de sécurité SSL. Plus inquiétant encore, la plupart des usages mobiles reposent sur des applications insuffisamment sécurisées, pouvant servir de tremplin à des tentatives d'interception de données de type « man-in-the-middle ».

La publicité sur mobiles ou « madware » est source de nuisance dans la mesure où elle perturbe l'expérience de l'utilisateur et peut mettre à la portée de pirates ses coordonnées postales et GPS, ainsi que des éléments d'identification de son terminal. Au cours des 9 derniers mois seulement, le nombre d'applications intégrant de la publicité mobile relativement agressive a augmenté de 210 %. Une tendance qui devrait se confirmer dans l'année qui vient.

Cinq tendances IT qui vont compter pour les entreprises en 2013

Le Cloud, les machines connectées, la mobilité, les réseaux intelligents et la sécurité seront au cœur des enjeux de cette nouvelle année. L'année à venir sera marquée par l'adoption massive de technologies d'avenir par les entreprises, aussi bien pour satisfaire les nouvelles attentes que pour gagner en productivité et à imaginer de nouvelles expériences qui séduiront et fidéliseront les clients.

Voici les cinq grandes tendances technologiques qu'on anticipe pour l'année à venir :

1. L'avenir radieux des Clouds hybrides

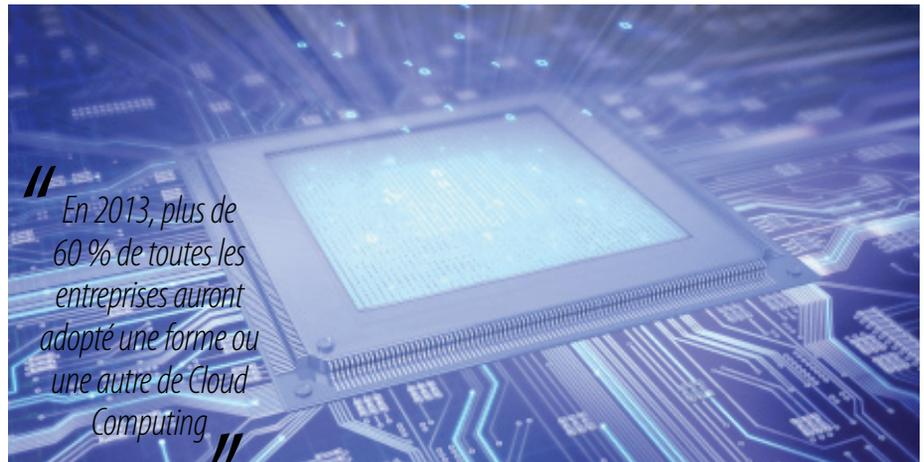
Les datacenters distribués et les réseaux mobiles et filaires intelligents qui les relient entre eux se positionnent désormais comme une alternative viable aux méthodes traditionnelles à base de VPN (virtual private network), qui ont servi de dorsale aux communications de l'entreprise distribuée pendant toute une génération. 2013 marquera l'accélération de la transition des VPN aux Clouds publics, privés et surtout hybrides. « En 2013, plus de 60 % de toutes les entreprises auront adopté une forme ou une autre de Cloud Computing », selon un rapport du Gartner

Pour répondre à l'évolution des besoins de l'entreprise, la plate-forme idéale doit être sécurisée, mais aussi plus simple à utiliser et à configurer que jamais. En 2013, si vous ne savez pas basculer les charges de travail entre Clouds publics et privés, vous ne resterez pas longtemps dans la course. Ce qu'il faut c'est une toute nouvelle approche de la gestion du changement et de la modernisation des réseaux pour les adapter aux applications Cloud. »

2. La prépondérance de la mobilité pèse de tout son poids

Selon Forrester, « 66 % des salariés utilisent au moins deux terminaux mobiles au travail », des pratiques aux multiples implications. La séparation entre vie professionnelle et vie privée est de plus en plus floue pour les salariés et les clients qu'ils servent. En 2013, les entreprises vont devoir accorder la priorité qu'elle mérite à cette nouvelle demande d'efficacité et de productivité, et les services informatiques auront un rôle important à jouer pour satisfaire les aspirations de mobilité de chacun de leurs collègues.

Les entreprises vont devoir imaginer des stratégies de mobilité, comme créer des « clouds personnels » permettant à leurs collaborateurs d'utiliser les applications d'entreprise dont ils ont besoin pour plus de productivité dans leur travail. Et concernant la séparation entre vie privée et professionnelle, elles devront élaborer des politiques de gestion des terminaux mobiles et créer des



« En 2013, plus de 60 % de toutes les entreprises auront adopté une forme ou une autre de Cloud Computing »

'apps stores privés', afin de sécuriser le mieux possible l'environnement de travail mobile.

3. Les machines connectées ouvrent de nouvelles perspectives

L'« Internet des objets » est bel et bien là, et il continuera de croître en réponse aux besoins de l'industrie. Un rapport du Gartner nous apprend que « de 15 milliards d'objets sur le Web représentant plus de 50 milliards de connexions intermittentes en 2011, nous allons passer à plus de 30 milliards d'objets connectés en 2020 et dépasser les 200 milliards de connexions intermittentes ».

Les connexions intermachines, M2M (Machine-to-machine), ne se limitent déjà plus aux réseaux intelligents de distribution d'électricité et aux véhicules intelligents. Par exemple, des réseaux de capteurs sophistiqués avec connexions directes entre machines sous-tendent des applications médicales connectées et la première vague de la télématique automobile pour le grand public.

C'est la capacité à collecter d'énormes volumes de données, à les stocker et les analyser qui distinguera les entreprises qui sauront prendre rapidement les meilleures décisions en connaissance de cause et à leur avantage. Toutes les organisations, entreprises du privé et administrations, n'auront donc d'autre choix que de travailler avec des fournisseurs soutenus par de solides écosystèmes mondiaux.

4. Des réseaux plus intelligents et invisibles

Un super réseau intelligent qui reliera tout et tout le monde rendra les réseaux sous-jacents invisibles aux yeux des utilisateurs, même si le trafic IP poursuit sa croissance au taux annuel moyen de 29 % d'ici à 2016, selon le Cisco Visual Networking Index.

L'association des terminaux intelligents et des avancées en termes de fiabilité et de résilience des réseaux permet d'envisager la connexion de machines intelligentes au

service d'individus encore plus intelligents. Nous allons assister à un tournant, en 2013, vers des réseaux plus dynamiques et des connexions IP universelles aux multiples applications, au service des entreprises, des consommateurs et de la société.

Des transactions commerciales au trading à haute fréquence, en passant par les enseignes numériques qui communiquent avec nous au quotidien, le réseau est omniprésent en coulisses. Son importance ne cesse de croître, ce qui nous semble chaque jour plus naturel.

5. La sécurité, prochaine course à l'armement

En 2013, la sécurité cessera d'être l'apanage des spécialistes pour devenir un bien de première nécessité. En effet, les infractions de sécurité ciblent aujourd'hui les accès, les infrastructures et les applications. Elles touchent aussi bien les réseaux fixes que mobiles, avec des répercussions sur les biens physiques, la propriété intellectuelle et la santé financière des victimes. Et l'ampleur du problème est mondiale, comme le confirme le rapport Verizon 2012 Data Breach Investigations Report.

Nous pensons que les questions relatives à la protection des identités seront plus que jamais d'actualité en 2013. Les stratégies d'authentification bifactorielle gagnent déjà du terrain, mais elles ne suffiront pas à combattre la cybercriminalité vu l'intensité et le nombre des tentatives de compromissions, motivées par l'appât du gain et le vol de propriété intellectuelle.

Nous allons devoir sécuriser chaque terminal, chaque équipement, et tout ce qui est connecté à Internet. Car si l'Internet est une source d'opportunités illimitée, cela a un prix. Toutes les entreprises sont aujourd'hui dans l'obligation de renforcer leur sécurité pour protéger leur capital physique et intellectuel, l'identité de leurs clients et la société dans son ensemble.

EVALUATION DE LA QUALITE DE SERVICE DES RESEaux PUBLICS DE TELECOMMUNICATIONS AU MAROC

Dans le cadre de ses missions de suivi de la qualité de service (QoS) rendue par les exploitants de réseaux publics de télécommunications (ERPT), l'ANRT mène régulièrement, au niveau d'échantillons significatifs, des campagnes de mesures et de relevés d'indicateurs de qualité de service.

Ces indicateurs visent principalement à vérifier l'accessibilité du service, sa continuité, sa disponibilité et sa fiabilité. Ils portent aussi bien sur le service de la téléphonie/voix (taux d'échec, taux de coupure, taux de réussite...), les services SMS, GPRS, EDGE que sur les transmissions de données (délai et temps de connexion, délai de téléchargement, taux de réception, débit de transmission, taux d'erreurs de données,...) et visent à garantir un niveau satisfaisant de la qualité de service aux clients.

Au niveau de l'ANRT, le suivi de la qualité de service se fait selon deux approches :

- l'analyse des tableaux de bord mensuels comportant des indicateurs clés de performance dits KPI (Key Performance Indicators) ou ceux soumis sur demande de l'ANRT à l'occasion d'événements importants ou exceptionnels ;
- le lancement de campagnes de mesures sur le terrain pour l'évaluation de la qualité de service.

L'objectif de ces campagnes est de permettre à l'ANRT de vérifier que les obligations en matière de qualité de service, telles que stipulées dans les cahiers de charges des ERPT, sont respectées. Elles visent également à disposer d'une évaluation objective et scientifique de la qualité de service selon un protocole de mesures approprié et normalisé.

La présente publication concerne les mesures de la QoS des réseaux nationaux de troisième génération (3G) effectuées sur un échantillon assez élargi couvrant six villes du Royaume.

PRESENTATION DE LA CAMPAGNE DE MESURES QOS

- **Objet :** Evaluation de la qualité de service des réseaux mobiles 3G au Maroc.
- **Période globale des mesures :** du 02 au 13 août 2012.
- **Opérateurs concernés :**
 - Itissalat Al-Maghrib (désigné ci-après par IAM).
 - Médi Telecom (désigné ci-après par MdT).
 - Wana Corporate (désigné ci-après par INWI).
- **Réseaux et services concernés :**

Réseau	service	IAM UMTS/HSDPA (1) (Offre de débit 7,2Mbps en DL et de débit 5,76Mbps en UL)	MdT UMTS/HSDPA(1) (Offre de débit 7,2Mbps en DL et de débit 5,76Mbps en UL)	INWI CDMA2000/EVDO(2) (Offre de débit 3Mbps en DL et de débit 0,6Mbps en UL)
3G	Data sur PC(3)	x	x	x
	Data sur Smartphones	x	x	Non disponible

Notion de débit :

Dans ce rapport le débit donne l'information sur le nombre de bits (quantité de données) qui peuvent être transportés pendant une seconde à travers un réseau de télécommunications.

(1): Débit théorique maximal (montant/UL ou descendant/DL) que l'offre 3G commercialisée par IAM ou MdT, utilisant la technologie UMTS/HSDPA, permet d'atteindre dans des conditions idéales d'usage.

(2): Débit théorique maximal (montant/UL ou descendant/DL) que l'offre 3G commercialisée par INWI, utilisant la technologie CDMA2000/EVDO, permet d'atteindre dans des conditions idéales d'usage.

(3): Usage de l'internet mobile sur des PC à travers des dongles USB.

✓ **Indicateurs pour le service Internet mobile 3G (Sur PC et sur Smartphone) :**

- Le délai moyen de connexion : correspond à l'intervalle de temps entre la tentative de connexion et l'aboutissement de cette tentative.
- Le taux de connexions réussies : une connexion est réussie si elle est établie dans un délai inférieur à 1 minute. Le taux de connexions réussies est calculé sur la base de l'ensemble des mesures réalisées.
- Le taux de réussite d'envoi/émission (Upload) des fichiers : un fichier est considéré comme envoyé si le fichier est envoyé intégralement et si son contenu est correct. Le taux est calculé sur la base du nombre total de fichiers envoyés. La taille du fichier de référence pour l'envoi est de 1 Mo.
- Le taux de réussite de téléchargement/réception (Download) des fichiers : un fichier est considéré comme reçu si le fichier est reçu intégralement et si son contenu est correct. Le taux est calculé sur la base du nombre total de fichiers téléchargés. La taille du fichier de référence pour la réception est de 5 Mo.
- Débit moyen en envoi/émission (Upload) : cet indicateur correspond à la moyenne des débits observés pour 100% des fichiers envoyés ;
- Débit moyen en téléchargement/réception (Download) : cet indicateur correspond à la moyenne des débits observés pour 100% des fichiers reçus.

✓ **Tranches horaires des mesures :**

- Période de la matinée : 10H00 – 15H00.

- Période de l'après-midi/soir : 16H00 – 22H00.

✓ **Villes concernées :**

Six villes : Agadir, Casablanca, Fès, Marrakech, Rabat et Tanger.

RESUME DES RESULTATS

A. Internet mobile 3G (UMTS/HSDPA) sur smartphones :

- Pour les deux réseaux 3G (UMTS/HSDPA) d'IAM et de MdT, le taux global (toutes les villes) de connexions réussies des smartphones aux réseaux 3G est respectivement de **98,21%** pour IAM et de **98,83%** pour MdT.
- Le délai moyen maximal de connexions des smartphones aux réseaux 3G d'IAM et de MdT a atteint **4 secondes**.
- Le débit moyen maximal de téléchargement/réception des smartphones pour le réseau 3G d'IAM a atteint la valeur de **1,734 Mbps** dans la ville de Rabat. Ce débit moyen maximal pour le réseau 3G de MdT a atteint la valeur de **1,656 Mbps** dans la ville de Fès.

- Le débit moyen maximal d'envoi/émission depuis les smartphones pour le réseau 3G d'IAM a atteint la valeur de **297 Kbps** dans la ville d'Agadir. Ce débit moyen maximal pour le réseau 3G de MdT a atteint la valeur de **282 Kbps** dans la ville de Casablanca.

B. Internet mobile 3G (UMTS/HSDPA) sur PC :

- Pour les deux réseaux 3G (UMTS/HSDPA) d'IAM et de MdT, le taux global (toutes les villes) de connexions réussies des PC aux réseaux 3G est respectivement de **98,46%** pour IAM et de **99,66%** pour MdT.
- Le délai moyen maximal de connexions des PC au réseau 3G d'IAM a atteint **5 secondes** et ce délai moyen maximal a atteint **2 secondes** pour le réseau 3G de MdT.
- Le débit moyen maximal de téléchargement/réception des PC pour le réseau 3G d'IAM a atteint la valeur de **1,763 Mbps** dans la ville de Rabat. Ce débit moyen maximal pour le réseau 3G de MdT a atteint la valeur de **2,975 Mbps** dans la ville de Fès.
- Le débit moyen maximal d'envoi/émission depuis les PC pour le réseau 3G d'IAM a atteint la valeur de **747 Kbps** dans la ville de Rabat. Ce débit moyen maximal pour le réseau 3G de MdT a atteint la valeur de **400 Kbps** dans la ville de Fès.

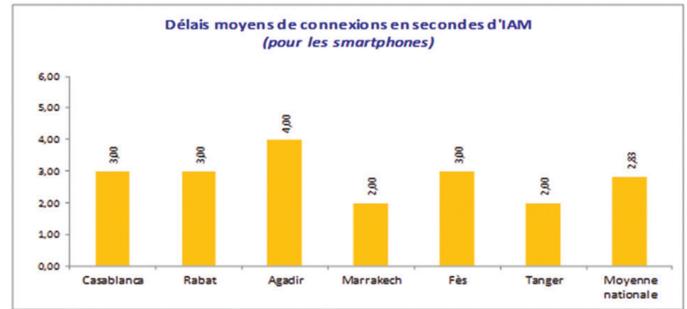
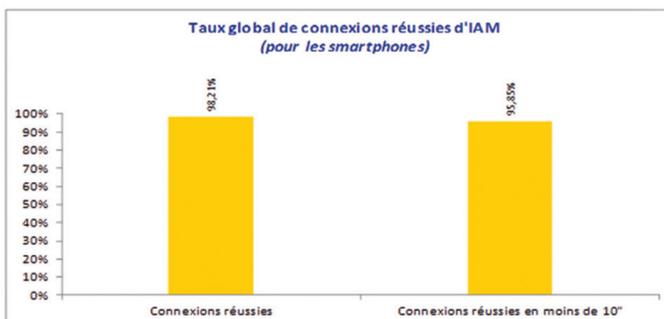
C. Internet mobile 3G (CDMA2000/EVDO) sur PC :

- Pour le réseau 3G (CDMA2000/EVDO) d'INWI, le taux global (toutes les villes) de connexions réussies des PC est de **99,69%**.
- Le délai moyen maximal de connexions des PC au réseau 3G d'INWI a atteint **2 secondes**.
- Le débit moyen maximal de téléchargement/réception des PC pour le réseau 3G d'INWI a atteint la valeur de **975 Kbps** dans la ville de Fès.
- Le débit moyen maximal d'envoi/émission depuis les PC pour le réseau 3G d'INWI a atteint la valeur de **324 Kbps** dans la ville de Fès.

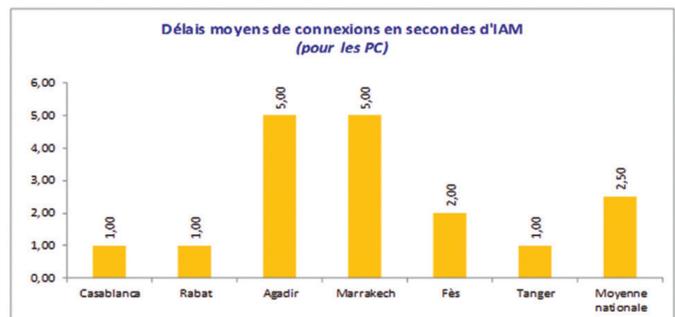
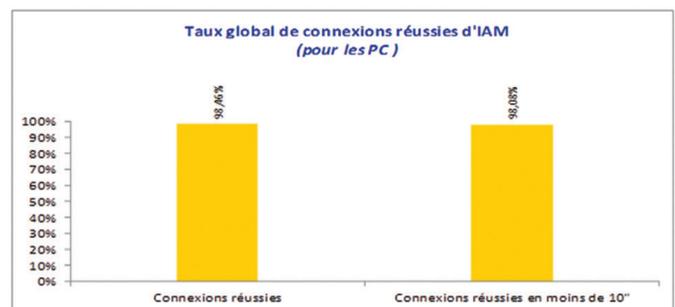
1ÈRE PARTIE :

QOS DE L'INTERNET MOBILE (UMTS/HSDPA) POUR LE RESEAU 3G DE L'OPERATEUR ITISSALAT AL-MAGHRIB (IAM)

A. INTERNET MOBILE 3G (UMTS/HSDPA) SUR SMARTPHONES D'IAM RESULTATS EN TERMES DE VALEURS MOYENNES



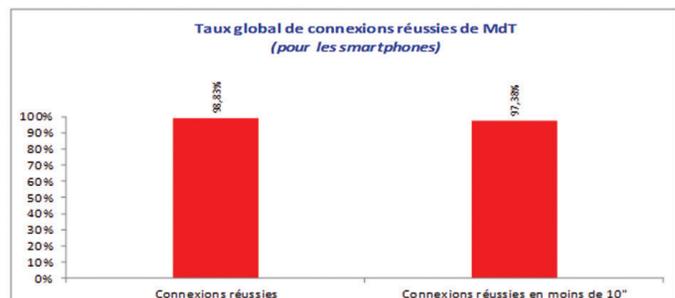
B. INTERNET MOBILE 3G (UMTS/HSDPA) SUR PC D'IAM RESULTATS EN TERMES DE VALEURS MOYENNES

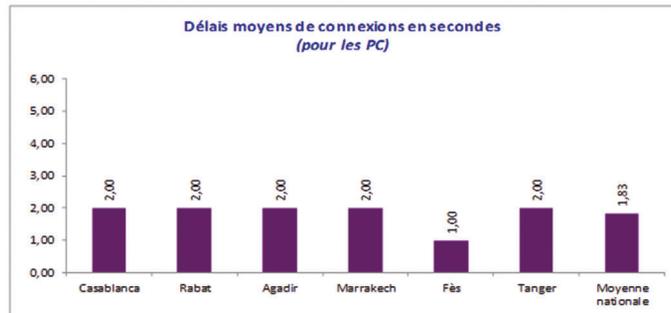
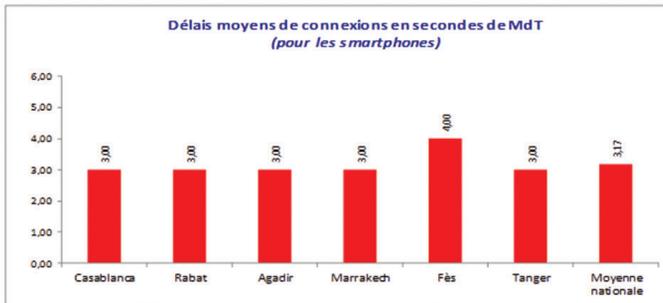


2ÈME PARTIE :

QOS DE L'INTERNET MOBILE (UMTS/HSDPA) POUR LE RESEAU 3G DE L'OPERATEUR MEDI TELECOM (MDT)

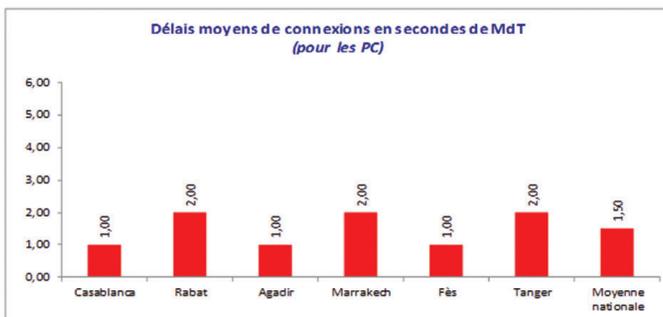
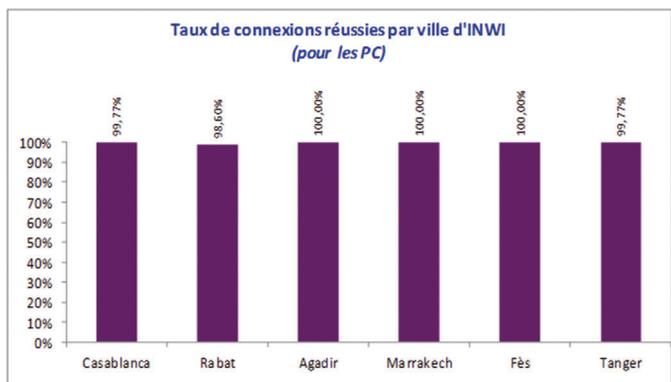
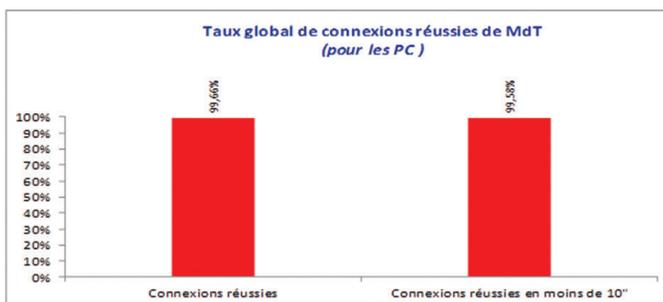
C. INTERNET MOBILE 3G (UMTS/HSDPA) SUR SMARTPHONES DE MDT RESULTATS EN TERMES DE VALEURS MOYENNES





D. INTERNET MOBILE 3G (UMTS/HSDPA) SUR PC DE MDT RESULTATS EN TERMES DE VALEURS MOYENNES

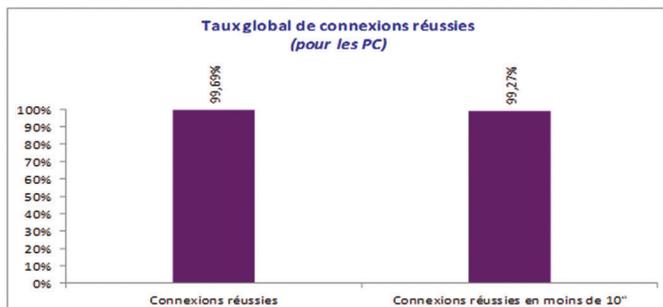
II. RÉSULTATS DE CONNEXION PAR VILLE Taux de connexions réussies



Acronyme	Signification
3G	3ème génération
ANRT	Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications
CDMA	Code Division Multiple Access
DL	Down-Link (Liaison descendante)
ERPT	Exploitant de réseaux publics de télécommunications
EVDO	Evolution Data Optimized
HSDPA	High Speed Downlink Packet Access
IAM	Itissalat Al-Maghrib
INWI	Wana Corporate
Kbps	Kilo bits par seconde
KPI	Key Performance Indicateurs (Indicateurs de performance)
Mbps	Méga bits par seconde
MdT	Médi Telecom
Mo	Méga octets
PC	Personal Computer (micro-ordinateur)
QoS	Qualité de Service
UL	Up-Link (Liaison ascendante)
UMTS	Universal Mobile Telecommunications System

3ÈME PARTIE : QOS DE L'INTERNET MOBILE (CDMA2000/EVDO) SUR PC POUR LE RESEAU 3G DE L'OPERATEUR WANA CORPORATE (INWI)

E. INTERNET MOBILE 3G (CDMA2000/EVDO) SUR PC D'INWI I. RESULTATS EN TERMES DE VALEURS MOYENNES





100% MOUSSIGA
100% HITS



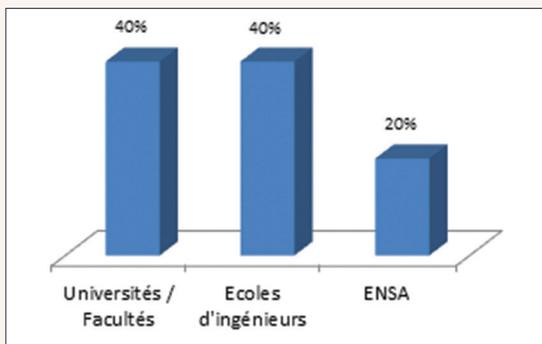
AGADIR **95.6** - BENI MELLAL **98.1** - CASABLANCA **100.3** - ERRACHIDIA **104.1**
ESSAOUIRA **96.1** - FÈS **94.1** - KÉNITRA **107.6** - LAAYOUNE **91.6** - MARRAKECH **94.4**
MEKNÈS **96.6** - NADOR **92.6** - OUARZAZATE **92.0** - OUJDA **98.5** - RABAT **99.8** - SAFI **99.5**
TANGER **96.4** - TAZA **99.5** - TETOUAN **97.8** ... *Plus de fréquences sur hitradio.ma !*

A ce jour, en termes de différenciation des projets, en fonction de leur provenance, les premiers retours d'expérience se confirment comme suit :

- Un projet de R&D confié par un opérateur national se déroule sur une moyenne de 4 mois pour un budget moyen de 50 000, 00 Dhs H.T
- Un projet de R&D confié par un opérateur étranger se déroule sur une moyenne de 8 mois pour un budget moyen de 150 000, 00 Dhs H.T

Qu'en est-il de l'implication des Universités et Ecoles d'Ingénieurs marocaines à ce processus d'innovation au sein du Soft Centre ?

Depuis 2011, le Soft Centre a reçu près de 500 candidatures pour 44 postes ouverts (Chercheurs, thésards et ingénieurs PFE) ; Et ce, pour la réalisation de 14 projet de R&D appliqués dans le domaine du logiciel, nous ayant ainsi permis de travailler en collaboration avec plus d'une quinzaine d'Universités et d'écoles d'ingénieurs marocaine (Ecole Hassania des Travaux Publics – ENIM Rabat - ENSA Agadir - ENSA Marrakech - ENSA Oujda – ENSIAS Rabat - Faculté des Sciences d'Oujda - Faculté des Sciences de Fès - Faculté des Sciences de Rabat - Faculté des Sciences de Settat - INSEA Rabat - Technologia Fes - Université Ibn Tofail Kenitra - Université Mohamed V Agdal Rabat - Vinci Telecom Rabat).



Quelle est la tendance du marché et les attentes des entreprises pour lesquelles vous opérez ?

Sur le plan de la monétique, les demandes sont axées sur le développement de nouveaux services à forte valeur ajoutée. Sur le segment du progiciel, les attentes sont focalisées sur la progicielisation des développements spécifiques, sur des opérations de portage technologique d'un environnement vers un autre ainsi que sur le développement d'algorithmes de calcul spécifiques. Sur le plan du multimédia, les projets qui nous sont confiés reposent soit sur l'optimisation des principes directeurs de l'IHM (Interface Homme Machine), soit sur l'industrialisation des processus de développement en back-office. Enfin sur le segment du mobile, nous intervenons principalement sur des opérations de portage de service en ligne vers un mode "application mobile" sur les canaux mobiles ; ainsi que sur le développement de concepts novateurs sur le plan du marketing mobile. Les demandes relatives à la conception de projets dans le Cloud Computing commencent à émerger tout aussi.

Quel est le bilan du positionnement du Soft Centre depuis sa création ?

Bien que la plupart des observateurs se trouvent être satisfaits des premiers résultats engendrés, nous estimons que le démarrage opérationnel des activités du Soft Centre a pris du temps ; de par la difficulté à mobiliser les entreprises IT nationales autour de ce projet novateur. Ce premier niveau de résultat a nécessité un véritable travail de fond et de forme, en termes d'approche du marché, pour drainer le maximum d'entreprises marocaines du secteur des Technologies de l'Information vers le Soft Centre.

Nous expliquons ce retour d'expérience de par l'existence de plusieurs facteurs. A la différence des donneurs d'ordres étrangers, qui produisent du progiciel et sont donc à même de pouvoir externaliser une partie de ce dernier dans le cadre de projets R&D, la plupart des entreprises marocaines ne produisent encore que du développement spécifique. Ce dernier point se trouve donc être un facteur contraignant quant à la formalisation et à l'externalisation de projets R&D auprès du Soft Centre.

Pour ce qui relève des start-ups, ces dernières ont des propositions de sujets très intéressantes. Mais elles ne disposent pas du budget nécessaire à la réalisation des projets en question par le Soft Centre, quant bien même la valorisation de ces projets reste faible. Et ce, d'autant plus que leurs projets ne sont pas "pré-vendus" pour en assurer un débouché commercial tangible. C'est pour répondre à cette dernière problématique, que nous avons créé et mis en œuvre un "Skill Center" (Centre de services partagés) au sein du Soft Centre. Concept qui a été décliné – en premier lieu – sur le segment des applications mobiles.

Pouvez-vous nous donner 3 exemples de projets de R&D logicielles qui ont abouti sur le plan de l'innovation ?

Depuis le démarrage opérationnel de notre centre de recherche, en date du 1er Janvier 2011, ce sont à ce jour quatorze projets de R&D, dans le domaine du logiciel, qui ont été initiés, via la contribution de 15 Universités et Ecoles d'Ingénieurs marocaines (Ecole Hassania des Travaux Publics – ENIM Rabat - ENSA Agadir - ENSA Marrakech - ENSA Oujda – ENSIAS Rabat - Faculté des Sciences d'Oujda - Faculté des Sciences de Fès - Faculté des Sciences de Rabat - Faculté des Sciences de Settat - INSEA Rabat - Technologia Fes - Université Ibn Tofail Kenitra - Université Mohamed V Agdal Rabat - Vinci Telecom Rabat).

Ce pont de l'innovation, établi entre le monde de la recherche universitaire et celui de l'entreprise, a vu l'émergence d'un processus de travail collaboratif syndiquant 3 chefs de projets R&D, 3 ingénieurs étude et développement logiciel, 3 Chercheurs, 3 Doctorants / Thésards et 32 Ingénieurs PFE. Et ce, en tandem avec les équipes de recherche du Soft Centre composées de Chefs de projets R&D et d'ingénieurs experts logiciels sur 4 thématiques d'excellence que sont le multimédia, la monétique, le progiciel et les services mobiles. Soit la fédération d'une équipe de recherche de près de 44 collaborateurs.

Pour simple exemple, nous pouvons citer les trois projets suivants à titre exhaustif et non limitatif :



Donneur d'ordre : MCN
– Multimédia Content

Network

Typologie : TPE marocaine dans le domaine du multimédia et du contenu numérique

Projet : E-Parlement



Donneur d'ordre : MOBIBLANC
Typologie : Start-up marocaine opérant dans le domaine des applications mobiles

Projet : Développement d'un outil marketing, basé sur l'émulation communautaire et le jeu sur mobile



Donneur d'ordre :

THALES – TR6

Typologie : Multinationale opérant dans les secteurs de l'aéronautique et de la défense

Projet : Développement d'un outil graphique de cartographie pour applications aéronautiques

Un utilisateur sur 5 s'expose à des failles de sécurité sur Internet en utilisant des navigateurs Web dépassés

Vous pensez à changer votre vieille version d'Internet Explorer ? Il est temps. Les navigateurs Web sont les logiciels les plus utilisés, présents sur la quasi-totalité des ordinateurs. La majorité des cyberattaques proviennent actuellement du Web, exploitant les vulnérabilités des navigateurs eux-mêmes ou de modules obsolètes ajoutés à ceux-ci. C'est pourquoi il est extrêmement important que les utilisateurs mettent à jour leur navigateur favori afin de bénéficier des plus récents correctifs de sécurité et des nouvelles fonctions de protection. Grâce aux données anonymes recueillies par son réseau cloud Kaspersky Security Network, Kaspersky Lab a analysé les habitudes de ses millions de clients à travers le monde en matière de navigateurs Web et a fait certaines découvertes alarmantes.

« Cette nouvelle enquête dépeint un tableau alarmant » indique Nicolas Brulez, senior malware analyst. « Trop souvent, les utilisateurs cliquent sur la petite croix rouge avant même de lire le contenu quand un message d'erreur ou d'information apparaît à l'écran. Et se retrouvent progressivement avec un navigateur obsolète, cible favorite des malwares. Cela démontre le besoin urgent de logiciels de sécurité appropriés, capables de réagir aux nouvelles menaces en l'espace de quelques minutes, et non plusieurs jours ou semaines. »

Les premiers résultats de l'enquête sont significatifs :

- 23% des utilisateurs emploient des versions anciennes de navigateurs, pouvant être à l'origine d'énormes failles de sécurité sur Internet. Parmi eux, 14,5% en sont restés à la version précédente, mais 8,5% utilisent des versions encore plus anciennes !

Cela signifie que près d'un internaute sur dix utilise un navigateur Web totalement dépassé pour accéder à ses comptes bancaires et autres informations personnelles.

- 77% des clients de Kaspersky Lab disposent

```

root@bt: ~/Desktop/WebSploit Toolkit V.1.5
File Edit View Terminal Help

`7MMF`  A  `7MF`  `MM  .M""bgd  `7MM  `db mm
`MA  ,MA  ,V  MM  ,MI  "Y  MM  MM
VM:  ,VVM:  ,V  .gP"Ya  MM,dMMb.  MMb.  `7MMpdMAo.  MM  ,pW"Wq.  `7MM  mmP"bmm
MM.  M'  MM.  M'  M'  Yb  MM  `Mb  YMMNq.  MM  `wb  MM  6W'  `wb  MM  MM
`MM A'  `MM A'  8M""""""  MM  MB  .  MM  MM  MB  MM  8M  MB  MM  MM
:MM;  :MM;  YM.  ,M1.  ,M9 Mb  dM  MM  ,AP  MM  YA.  ,A9  MM  MM
VF  VF  `Mbmd'  P^YbmdP'  P^Ybmd"  MMbmd'.JMML.  `Ybmd9'.JMML.  `Momo
MM
.JMML.

[*] WebSploit Toolkit [*]
[*] Version : 1.5 [*]
[*] Report Bug : 0x0ptim0us@Gmail.Com [*]

[*] Created By : Fardin Allahverdinazhand (0x0ptim0us) [*]

Follow Me On Twitter : 0x0ptim0us
Project Home : http://sourceforge.net/projects/websploit

ID & Name                Description
-----
[1]WebSite Attack Vector  Scanners,Crawlers For WebSite
[2]Network Attack Vector  Network Attack Tools
[3]Automatic Exploiter    Automatic Exploit Vulnerability
[4]Format Injector        Inject Custom Payload Into File Formats
[5]USB Attack Vector      Create Executable Backdoor For USB Device (Windows)

[88]Update                Check For Latest Version
[99]Exit                  Exit From Websploit Toolkit

wsf >

```

de navigateurs à jour (qu'il s'agisse de la plus récente version stable ou d'une version bêta).

- Lorsqu'une nouvelle version d'un navigateur est disponible, la plupart des utilisateurs mettent plus d'un mois pour installer la mise à jour. Or il ne faut que quelques heures aux cybercriminels pour exploiter des vulnérabilités connues dans ce type de logiciel.

Les autres chiffres clés recensés sont :

- 37,8% des utilisateurs utilisent Internet Explorer, le navigateur le plus répandu.
- 36,5% des utilisateurs Google Chrome.
- Enfin, seuls 19,5% des utilisateurs utilisent Firefox.

Cette enquête réalisée auprès des consommateurs montre clairement que, si la plupart des internautes mettent consciencieusement à jour leur navigateur sans tarder, il existe encore plusieurs dizaines de millions d'utilisateurs qui s'exposent à des risques en n'actualisant pas ces applications cruciales. Même si l'étude porte

“ Cette nouvelle enquête dépeint un tableau alarmant ”

principalement sur les particuliers, les entreprises doivent prêter attention à ses résultats car les consommateurs ont généralement plus de liberté pour installer les mises à jour de logiciels tels que les navigateurs Web. Les salariés ayant moins de latitude dans ce domaine, il n'est pas rare de constater la présence de versions obsolètes, et donc potentiellement dangereuses, dans les environnements professionnels. Kaspersky Lab propose une solution efficace qui permet de rechercher et d'autoriser les mises à jour des logiciels obsolètes ou vulnérables, en totale conformité avec la politique de sécurité de l'entreprise.

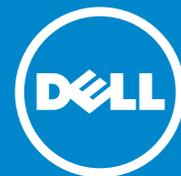
Solutions de stockage Dell™

Efficaces, flexibles et intelligentes

Optimisez vos données avec
les solutions de stockage Dell

Vos données : où il faut, au moment où il faut et au juste prix.

Quels que soient les besoins de votre entreprise, trouvez la solution qui vous convient parmi les produits de stockage Dell, leader du marché.



The power to do more



PowerVault™



EqualLogic™



Compellent™

Visitez le site www.yourdellsolution.com/ma/storage



© 2012 Produits Dell. Dell, le logo Dell, Compellent, EqualLogic et PowerVault sont des marques ou des marques déposées de Dell Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous droits réservés. Dell renonce à tout droit de propriété sur les marques et noms de produits autres que les siens. Dell Corporation Ltd, Dell House, The Boulevard, Cain Road, Bracknell, Berkshire, RG12 1LF, Royaume-Uni.

WWW.MAZONE.MA

DES MARQUES DE LUXE FAMOUS ET FASHION
JUSQU' A 80% DE REDUCTION



LIVRAISON DANS TOUT LE MAROC



N'ATTENDEZ PLUS!
DEVENEZ MEMBRE

RENTREZ DANS
LA ZONE

