

N'TIC c'est aussi une
version électronique
www.nticweb.com

Actualités P.05

Les centres d'appel, une mine d'or pour les pays en développement

SABI SYSTEMS veut croquer la pomme

Le transport aérien adopte le billet électronique

Chattez en son et en image avec **Google**

Sharp, LG et Chunghwa écopent d'une lourde amende

Mobilité P.14

Le **LG KF510** au prix de 18 900 DA

Un nouveau-né dans la gamme Nseries, le **N97**



Envie d'une pause musicale avec **Samsung** ?!

Webdialna P.21

Sélection de blogs algériens

Conso P.29

Bien choisir son **lecteur MP3**



Trucs et astuces P.32

Comment mettre sa vidéo sur YouTube.com

Nedjma P.36



Un large choix de jeux vidéo

Bilan 2008 du marché des téléphones portables en Algérie



- Un renouvellement qualitatif du parc des mobiles
- Le SAV, au coeur de la stratégie des constructeurs
- Net recul du marché parallèle

Analyse

Sites web algériens peu sécurisés

Le maillon faible des entreprises



mobilis

Le plus Grand Réseau de Téléphonie Mobile

PLUS FORT QUE LA TÉLÉ...
PLUS FORT QUE LA RADIO...
PLUS FORT QUE LA PRESSE...



LE SMS INFO

Envoyez 1 SMS au **620** et recevez

L'ACTUALITÉ EN INSTANTANÉ

www.mobilis.dz

Résultats et Classement Championnat / Foot - Météo - Programme Festivités -
Programmes TV - Horaires de Prière - Horoscope - Menu du Jour



et que chacun parle

Edito

Chers lectrices et lecteurs,

C'est déjà la fin de l'année, et c'est l'heure des bilans. Pour cette dernière édition 2008 de votre magazine gratuit N'TIC, nous avons préféré vous présenter le bilan du marché des téléphones portables en Algérie.

A travers divers entretiens et enquêtes sur le terrain, nous avons constaté un bond qualitatif dans ce marché, longtemps considéré comme une chambre noire.

Face à une concurrence rude et un consommateur de plus en plus exigeant, les constructeurs redoublent d'efforts pour accroître leurs parts de marché, et cela à travers des stratégies commerciales très agressives, un réseau de distribution plus étendu et une prise en compte du service client.

Vous retrouverez aussi une analyse sur la vulnérabilité des systèmes d'information en Algérie et vos rubriques habituelles.

Bonne lecture et bonne année 2009.



Nassim LOUNES
Directeur de Publication



OU TROUVER N'TIC ? Points de distribution

- **Cyber Orange** : 01, rue Hassiba Ben Bouali, **Alger centre**
- **Algerian Learning Center (ALC)** : 2 & 8, Rue de Savoie, **Hydra**
- **Librairie Maison de la presse** : 1 Place Kennedy, **El Biar**
- **Librairie BOUHADJAR** : (face lycée Hamia), **Kouba**
- **Librairie El Kartassia** : 1 Boulevard Amirouche, **Alger centre**
- **Librairie Liberté** : 17 Cité des Asphodèles, **Ben Aknoun**
- **Relay Algérie** : Aéroport international d'Alger
- **Librairie maison de la presse d'Alger** (en Face de la Grande Poste)
- **Caféteria Danbech** : Rond-point de Sidi Yahia, **Hydra**
- **Kiosque de la placette, Bir Mourad Rais**
- **Phone House** : (à côté de la poste), **Hussein-Dey**
- **INI** : Club Scientifique de l'INI, **Oued S'mar**
- **Cyber Surf Now** : Rue Ibn Badis, **Birkhadem**
- **Kiosque HADDAD** : (station de bus), **Chevalley**
- **Salon de thé, restaurant l'Escale** : Rue Mouloud Feraoune, **Dar El Baida**
- **Boutique Noor télécom** : 40 Avn Colonel Lotfi, **Bab El Oued**
- **Librairie Point virgule** : 38 Lot Ben Haddadi Chéraga
- **Opéra Dély Brahim**
- **Opéra Draria**
- et dans les kiosques partout en Algérie

L'équipe N'TIC

N'TIC Magazine, une édition Med&Com

1, rue des cousins Gouraya. 16330 Birkhadem, Alger

Tél. : +213 21 40 54 82 / Fax : +213 21 40 54 83

E-mail : Info@medncom.com

Directeur de publication : Nassim LOUNES

Ont contribué à ce numéro : Mehdi MOBAREK, Nassim LOUNES,

Samia ADDAR KAMECHE, Hafid AZOUZ, Kamel RAHMOUN,

Mina OUAGUENOUNI, Shérazade ZAIT, Raouf BENIA.

Infographie : Redouane CHAIB

Création et design : Khaled DJEBLOUN

Impression : KIM

Flashage : Createam

Distribution : Med&Com

ISSN 1112-8178

Dépôt légal 2160-2006



L'équipe N'TIC est à votre écoute
envoyez-nous vos remarques et suggestions :

lecteurs@nticweb.com

*À l'aube du Nouvel An, acceptez de tout cœur les
vœux les plus chaleureux pour une année exceptionnelle!*

Bonne année 2009

L'équipe de N'TIC Magazine

Sommaire

Actualité

P.05

Acquisition de trois stations de TNT

Lacom cesse ses activités

Le cyberparc de Sidi Abdallah opérationnel en 2013

L'Algérie absente de l'index mondial des TIC

Les centres d'appel, une mine d'or pour les pays en développement

SABI SYSTEMS veut croquer la pomme



Le transport aérien adopte le billet électronique

Accord signé entre Alcatel Lucent et le Ministère de l'Education Nationale Marocain

La société Petrobel utilise une technologie Cisco

Le prix « Leadership exceptionnel » décerné au PDG de Qtel

Nawras remporte la 2e licence fixe du Sultanat d'Oman

Chattez en son et en image avec Google

Google Chrome Beta 3



Sharp, LG et Chunghwa écopent d'une lourde amende

Un Windows Live tout beau tout neuf !

Dossier

DOSSIER N°TIC



Bilan 2008 du marché des téléphones portables en Algérie

Page 22

Analyse

SITES WEB ALGERIENS PEU SECURISES

Le maillon faible des entreprises



Page 12

Mobilité

P.14

Le LG KF510 au prix de 18 900 DA



Un nouvel ordinateur de bureau signé Dell, le XPS 430

Eepad : les laptops Zala à 17 000 DA !

Un nouveau-né dans la gamme Nseries, le N97

« Be a Star with LG »

Lancement de « dz.samsungmobile.com »

Envie d'une pause musicale avec Samsung ?!

Sony Ericsson termine l'année en lançant le W 705

L'Inspiron mini 9 de Dell se féminise



M7500 Night Effect de Samsung, un mobile haute couture

Motorola lance le Moto EM325

Djezzy

OTA choisit la solution Home Location Register de Nokia Siemens Networks

« Gratissimo » grosse promo !

Nedjma

Joseph Ged au forum d'El Bilad

Nedjma Plus, le tarif le plus bas du marché

Mobilis

L'offre Forfait Premium, un immense succès

*600# un accès rapide à vos services préférés

Webdialna

P.21

Sélection de blogs algériens

Conso

P.28

Bien choisir son lecteur MP3



Jeux vidéo

P.30

LocoRoco 2, be happy !

World Of Goo, un souffle nouveau pour le jeu vidéo

World Of Warcraft un add-on et un matériel exclusif !

La nouvelle expérience Xbox 360



Trucs et astuces

P.33

Comment mettre sa vidéo sur YouTube.com

Relax

P.34

Insolites des TIC



Acquisition de trois stations de TNT

Télédiffusion d'Algérie vient de s'offrir trois stations d'émission de la TNT (Télévision Numérique Terrestre) auprès de la société spécialisée Rohde & Schartz.



Ces trois nouvelles stations, qui feront en sorte que notre pays dispose d'un réseau de diffusion numérique pouvant accueillir des dizaines de chaînes nationales et étrangères, seront instaurées début 2009 dans trois wilayas : Blida, Sidi Bel-Abbès et Constantine.

Elles couvriront une bonne partie des régions Centre, Est et Ouest du pays.

Le gouvernement algérien, via cette acquisition, se montre de plus en plus déterminé à déployer au plus vite le projet de la TNT dans notre pays en vue d'éliminer le plus d'antennes paraboliques qui fleurissent de plus en plus faisant par la même désordre au paysage.



Quoi de mieux que la TNT pour réaliser ce projet ?!

Lacom cesse ses activités

Le 9 Novembre dernier a vu les deux actionnaires du groupe Lacom, Orascom Telecom et Telecom Egypt, tenir une assemblée générale au Caire afin de décider d'un commun accord de la dissolution totale de la société. Lacom n'existe bel et bien plus, c'est formel.

L'entreprise Lacom qui avait, rappelons-le, démarré sur les chapeaux de roues à l'époque où la téléphonie fixe faisait ravage en Algérie, n'est plus. En effet, les deux actionnaires ont décidé d'un arrêt définitif des activités de la société.

Rappel. En 2005, Lacom décroche la seconde licence de téléphonie fixe en Algérie pour la somme de 65 millions de dollars et entre donc en concurrence avec le groupe Algérie Télécom. Un très bon début surtout avec l'introduction en 2006 de l'internet illimité comme option pour les consommateurs à un prix de 1 200 DA par mois, mais qui n'a malheureusement pas duré bien longtemps. Le fort développement que connaît la téléphonie mobile en Algérie n'a pas du tout joué en la faveur du groupe Lacom qui commence à chuter. Assurer ses engagements vis-à-vis de ses principaux partenaires en Algérie ne leur était plus possible.

Pour essayer de remonter la pente, elle décide de réduire ses effectifs (elle passe de 650 employés à 160 !) et de fermer plusieurs boutiques commerciales, mais rien n'y fait.

Beaucoup de tentatives de rachat avaient été annoncées pour mettre fin à l'agonie de l'entreprise, mais rien n'aboutira non plus. Maintes fois interpellée par l'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications (ARPT) pour non-respect du cahier des charges, Lacom a finalement décidé de jeter l'éponge et d'en finir une fois pour toute.

« Nous avons enregistré une perte de 42 millions de dollars durant l'année 2006 et on ne peut pas continuer à investir davantage en Algérie ». C'est la seule explication que M. Beshir Akil, premier responsable d'Egypt Telecom, a accepté de donner. Nous n'en saurons pas davantage.



Le cyberparc de Sidi Abdallah opérationnel en 2013

C'est au cours d'une journée portes ouvertes au sein du cyberparc de Sidi Abdallah, intitulée « Portes ouvertes sur le multilocataire », que le Ministre de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication, M. Hamid Bessalah, a annoncé que le cyberparc ne sera finalement opérationnel qu'en 2013.

Le motif : certainement l'absence d'infrastructures de base.

« Le cyberparc doit avoir une vocation de synergie entre l'économie des TIC, la recherche et la création de petites entreprises innovantes, jouant ainsi le rôle de point focal pour les laboratoires nationaux de recherche en TIC », a annoncé le Ministre. Il a aussi insisté sur le fait que les entreprises qui souhaitent investir dans le domaine des TIC en Algérie doivent profiter de cette période, jugée par M. Bessalah de « propice pour booster l'économie nationale pour satisfaire la forte demande engendrée par le plan stratégique e-Algérie 2013 ». Algérie Télécom en a profité pour signer un partenariat avec l'Agence Nationale de Promotion et de développement des parcs Technologiques (ANPT). Le groupe accordera une remise de 25% sur toutes les installations destinées à ce gisement de l'économie numérique.

L'Algérie absente de l'index mondial des TIC

Un certain nombre de pays dont l'Algérie a été exclu du classement mondial de la compétitivité dans le secteur des TIC. La cause, l'intégration de nouveaux critères de classement que voici : l'offre de compétence abondante, la culture favorable à l'innovation, les infrastructures technologiques de grande qualité, le régime juridique robuste protégeant la propriété intellectuelle, l'économie ouverte et concurrentielle, l'action gouvernementale équilibrée entre soutien aux technologies et libre fonctionnement du marché. Selon l'Economist Intelligence Unit, 60 pays figurent dans ce répertoire mettant de côté les pays émergents comme notre pays. Une chose est certaine, l'énorme fossé subsistant entre le Nord et le Sud va se creuser davantage.



Les centres d'appel, une mine d'or pour les pays en développement

Par Kamel RAHMOUNI et Samia ADDAR

Quel est le marché mondial des centres d'appel? Le premier marché reste l'Amérique du Nord, suivi de l'Europe dont 32 % des centres d'appel sont situés en Grande-Bretagne, 19 % en Allemagne et 17 % en France. Les secteurs utilisateurs des centres d'appel sont principalement la banque, l'assurance et les télécoms. Mais ce ne sont pas les seuls!



Derrière leur écran d'ordinateur, avec casque et micro en kit mains libres, les téléopérateurs des centres d'appel font partie intégrante de notre vie quotidienne. Ils règlent les pannes informatiques, organisent les voyages et administrent les abonnements Internet.

La performance d'un centre d'appel dépend avant tout du choix des hommes et des femmes qui le composent. La masse salariale représente aujourd'hui plus de 70% des coûts d'exploitation.

Au Maroc, les statistiques de 2007 parlent de l'existence de 200 centres d'appel qui génèrent 18 000 emplois directs et 60 centres d'appel en Tunisie avec 8 000 emplois. Le Sénégal enregistre 40 centres d'appel avec 5 000 emplois.

Il faut dire que le Sénégal accumule les jokers. D'abord, la qualité irréprochable de son réseau de télécommunications grâce à une liaison directe par fibre optique avec la France. Ensuite, les salaires pratiqués, plus bas qu'en France et même qu'au Maroc. Une société française qui confie la gestion de sa relation-client à un prestataire sénégalais réalise un gain d'exploitation supérieur à 30 %. L'industrie est en général scindée en deux : centres d'appel sortants (exemple télémarketing) et centres d'appel entrants (exemple de dépannage technique). En fait, ce qu'il faut retenir de ce bref survol est l'enjeu économique de cette activité. En effet, il contribue à résorber le chômage et à généraliser "la culture des services".

En Algérie, si les pouvoirs publics veulent en profiter, il faudra promouvoir l'internet haut débit

qui reste aux yeux de certains professionnels encore lent et cher. Il faut convaincre aussi les chefs d'entreprises des avantages des centres d'appel. Avec l'arrivée d'Internet, la relation avec les clients s'est enrichie de nouvelles fonctionnalités.

L'e-mail et le web ont généré de nouveaux modes de communication, le premier étant essentiellement asynchrone et le second beaucoup plus interactif. L'autre point remarquable à noter est celui des centres d'appel qui fournissent en général le premier contact avec les clients et qui bénéficient aujourd'hui de l'apport des technologies Internet. La combinaison du web et des appels voix peut avoir un intérêt pour les entreprises qui ont besoin de visualiser et d'avoir un contact pour vendre.



SARC 2008 : le projet des 48 centres d'appel en suspens

Organisé par le groupe Algérie Télécom en partenariat avec l'Association Algérienne de la Relation Client (AARC), le premier salon de la relation client, baptisé « SARC 2008 », s'est déroulé les 11-12-13 Novembre dernier. Le bilan tiré de cet événement est plutôt positif.



Le salon SARC se veut être un rendez-vous annuel qui regroupe tous les professionnels des centres d'appel ainsi que les éditeurs de solutions et d'équipements.

L'objectif de cet événement était de promouvoir en quelque sorte la destination Algérie en tant que pays d'accueil pour les centres d'appel, mais également les métiers de gestion de la relation client. Selon le vice-président de l'AARC, le salon a compté 32 exposants dont des entreprises algériennes, françaises et

même marocaines, en vue d'élaborer dans le futur toute une chaîne de centres d'appel. Et qui dit création de call centers dit création d'emplois.

A ce jour, le groupe Algérie Télécom détient trois centres d'appel, un à Alger, un à Oran et un autre à Constantine, employant ainsi pas moins de 180 salariés. A travers tout le territoire national, ce ne sont pas moins de 700 emplois que les centres d'appel ont générés. Le Ministre de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication, M. Hamid Bessalah, ne se trompe donc pas lorsqu'il affirme que ces centres « représentent une ressource et un gisement d'emplois qu'il faut absolument exploiter ».

Ce type de salon ne pourra que viser la concrétisation de partenariats entre entreprises qui feront avancer les choses, les call centers amorçant un timide essor en Algérie.

Grand partenaire d'Algérie Télécom, Vorax Technologies, grande société fournissant

des solutions et services spécialisés de télécommunications, était présente en marge de ce salon.

Son directeur général, M. Boukara Mébarek, en a profité pour mettre en avant son entreprise mais pour également annoncer que le projet de création de 48 centres d'appel en Algérie (un pour chaque wilaya), en association avec Algérie Télécom, mettra un peu plus de temps à aboutir. La cause selon lui « l'instabilité dans laquelle est embourbée Algérie Télécom ».

Il y a une année que le projet des 48 centres d'appel devait démarrer. Nous sommes aujourd'hui repartis pour une année aussi afin d'entamer les travaux. Il n'y a plus de problème en suspens aujourd'hui et les locaux devant abriter les 48 centres sont d'ores et déjà identifiés ».

Il est clair que tous les changements de direction qu'a connus l'opérateur au courant de cette année n'ont pas arrangé les choses, bien au contraire.

SACA 2008 : des trophées remis aux meilleurs centres d'appel

Plus de 26 centres d'appel opèrent actuellement en Algérie, tant sur le marché national (inshore) que sur le marché international (offshore). Le deuxième Salon Algérien des Centres d'Appel, le SACA 2008, s'est tenu les 17 et 18 Novembre dernier au sein de l'hôtel Mercure d'Alger. L'occasion de récompenser les meilleurs centres d'appel.

Le domaine des centres d'appel est un segment qui appelle à l'investissement. Voilà pourquoi plus de 850 professionnels algériens et étrangers se sont donnés rendez-vous au SACA pour contribuer à la maturité du secteur des call centers en Algérie et faire connaître les atouts de la destination Algérie.

Nous avons donc vu la participation entre autres de Phonecontrol, RH Partenaires, Planon, MHD, Gold Patrimony, Kenza Call Center, Sigmasoft, ... Plusieurs conférences ont été tenues, notamment par le sponsor officiel du salon Vocalcom qui a débattu sur « comment créer et développer votre centre d'appel en Algérie ». « Les conditions de succès d'un centre d'appel en Algérie » a aussi été le sujet exposé par Phonecontrol, acteur majeur sur le marché des éditeurs pour les call centers en Algérie et en Tunisie. Emploitic.com a également répondu présent et a accepté de tenir une conférence sur le recrutement au sein des centres d'appel en Algérie.

Pour clôturer en beauté cet événement, des trophées ont été décernés aux meilleurs centres d'appel pour récompenser toutes leurs performances.

Le premier prix dans la catégorie « donneur d'ordre » a été décerné au centre d'appel du groupe Orascom Telecom Algérie.



« Il a dynamisé le secteur de la relation client, en confiant des opérations d'appels sortants

pour l'identification des porteurs des numéros vendus en prépayé à cinq centres d'appel. OTA, en tant que donneur d'ordre national, a ouvert la voie aux entreprises qui souhaitent améliorer leur relation clients et, réaliser des performances commerciales », a commenté M. El Ouahdoudi Mohamed, organisateur de l'évènement. M. Tamer El Mahdi, PDG d'Orascom en Algérie, a quant à lui déclaré que « dans le cadre du programme 2009 qui consiste en la décentralisation des centres d'appel, Djezzy va répartir une partie de ses services à ces centres d'appel régionaux ».

Les deux autres trophées ont été conférés à Kenza Call Center qui a, selon M. El Ouahdoudi, « beaucoup collaboré avec les ambassades et a aidé à vulgariser le concept des calls center en aidant des milliers de citoyens à gérer leurs dossiers à distance », et le troisième à Phonecontrol pour l'élaboration d'un logiciel performant pour la création de centres d'appel.



IMPORTANT PARTENARIAT AVEC APPLE

SABI SYSTEMS veut croquer la pomme

Kamel Rahmouni

Sabi Systems, représentant unique de la firme Canon en Algérie et représentant officiel d'Apple, a organisé en Novembre à Alger les premières journées professionnelles techniques "ProTech". Une rencontre qui sera annuelle pour permettre d'aller à la découverte du meilleur de la technologie.

Une entreprise qui a fait un sacré bout de chemin depuis 1994, l'année où Abdelhamid Messaoudi, DG de Sabi Systems, a eu la lumineuse idée de signer un partenariat important avec la firme japonaise. Aujourd'hui, tout semble lui sourire dans un marché prometteur. Plus de 60 personnes activent au sein de Sabi Systems sur 5 sites implantés en Algérie : deux à Alger, un à Oran, un à Sétif et un à Batna. La société possède un réseau de plus de 350 partenaires et revendeurs affiliés. C'est sa force de frappe.

Lors de cet événement, ont été dévoilées les dernières technologies d'impression numérique Canon Image Prograf ainsi que les modèles les plus design et les plus performants en matière de photographie et d'impression. Un studio photo a été monté pour les besoins de la démonstration et des explications au public profane ou professionnel.

Canon est une référence internationale pour tout ce qui concerne l'imagerie. Elle a commencé en 1930 avec les appareils photos puis s'est lancée vers les

imprimantes et les scanners. Mettant à profit sa grande notoriété, elle a su conquérir le marché algérien et démontrer en permanence à travers ses produits sa capacité d'innovation.

Mais pour Canon, être leader, c'est aussi contribuer activement à la promotion de la création photographique à travers une écoute attentive et un dialogue soutenu avec les professionnels de l'image, et un soutien constant à la présentation des meilleurs travaux photographiques au plus grand nombre.

C'est cette implication que l'on retrouve dans les partenariats que Canon entretient avec une grande variété de festivals et de rendez-vous, avec l'objectif de rassembler un public le plus large possible autour de la découverte du travail des auteurs photographes, entretenant et stimulant ainsi la passion de l'image.

Profitant du même événement, Sabi Systems a annoncé un autre partenariat avec le constructeur informatique Apple via MCI France. Présente depuis 20 ans dans notre pays, cette marque n'a pas su exploiter toute les opportunités du marché. L'objectif de ce



partenariat est donc de rattraper le retard en passant par le réseau de distribution "bien rodé" de Sabi Systems. Lors d'une exposition, il a été mis en avant le MacBook Air, présenté comme "un ordinateur ultra-fin, ultra-portable et ultra-différent de tout le reste", et la station de travail Mac Pro destinée aux professionnels exigeants habitués à travailler sur une station à la fois puissante et stable.

En se rapprochant toujours plus de sa clientèle, notamment sur son lieu de vie et de travail, Sabi Systems veut accélérer son développement et rester sur la plus haute marche du podium.

INDUSTRIE DU VOYAGE

Le transport aérien adopte le billet électronique

Le billet électronique s'est généralisé dans le secteur aérien, y compris en Algérie avec la compagnie nationale Air Algérie. Son taux d'utilisation en Algérie, qui était de 2% en Mars dernier, est passé à 40% en Avril pour atteindre 100% fin Mai. Il a ainsi fait son entrée en Algérie le 14 Janvier 2007.

Trois semaines après son lancement, 77% des clients d'Air France achetant habituellement leurs billets dans les points de vente de la compagnie l'utilisaient déjà. Une véritable révolution est en marche, qui démontre bien l'attrait des nouvelles technologies pour les clients Algériens. Un an après son lancement, les résultats sont en augmentation : le taux d'utilisation du billet électronique avoisine aujourd'hui les 96%.

«Depuis le 3 Novembre, l'ensemble des agences de voyages algériennes ont désormais la possibilité d'émettre des billets électroniques sur les vols Aigle Azur», se félicite la compagnie aérienne française.

Les transporteurs de la région MENA (Moyen Orient-Afrique du Nord) ont respecté la date limite pour le passage au billet électronique et sont passés de 16% d'émission de billets électroniques à 100% en seulement 18 mois. « Ce bel effort montre de quoi la région est capable », a expliqué Giovanni Bisignani, Président de l'IATA (International Air Transport Association).



Les raisons de ce succès : le client algérien, à l'instar du client international, recherche de plus en plus d'autonomie, de gain de temps et de fluidité en matière de voyage.

Le billet électronique ou "e-ticket" remplace le billet papier. Toutes les informations relatives au voyage du client sont mémorisées dans une base de données et, une fois la réservation et le paiement effectués, le client reçoit par e-mail, fax ou en face-à-face, un mémo voyage reprenant toutes les informations de son voyage (numéro de vol, itinéraire, l'heure limite d'enregistrement,...). A l'aéroport, le client

se présente tout simplement à l'un des comptoirs d'enregistrement de la compagnie, muni si possible du mémo voyage et des documents obligatoires, et il reçoit alors une carte d'embarquement. Le billet en papier, présenté sous forme de coupon cartonné avec sa bande magnétique marron, a laissé place depuis le 30 Mai dernier au billet électronique. Ce dernier représente ainsi une option pratique pour le passager. Il ne peut être égaré et le traitement des changements d'itinéraire se fait rapidement et efficacement. Le client peut même réserver, acheter et modifier son billet électronique tranquillement depuis chez lui.



Accord signé entre Alcatel Lucent et le Ministère de l'Education Nationale Marocain

Alcatel Lucent et le Ministère de l'Education Nationale de l'Enseignement Supérieur de la Formation des cadres et de la recherche scientifique du Maroc viennent de signer une convention de coopération pour un nouveau programme éducatif baptisé « savoir dynamique pour l'Education ».

Les universitaires marocains sont à l'honneur. En effet, ce partenariat mettra gratuitement à leur disposition une solution de collaboration intégrée, Alcatel-Lucent Extended Communication Server.



Cette plate forme offrira l'accès à une large gamme de services de communication et de collaboration, tels qu'un bureau virtuel avec accès au courriel, la gestion des contacts, le partage de fichiers et d'agendas, la suite complète de services réseaux et IT. De plus, l'interconnexion que

permettra ce serveur avec Alcatel-Lucent OmniPCX Office apportera des possibilités de communications unifiées. Le but de cet accord: promouvoir autant que possible l'innovation et l'accès aux technologies de l'information et de la communication aux universitaires marocains, qui élargiront leurs connaissances tout en les partageant avec l'ensemble de la communauté éducative.

« Nous sommes ravis d'avoir le soutien d'Alcatel-Lucent pour moderniser et promouvoir le secteur de l'éducation, de la formation et de la recherche scientifique dans le Royaume du Maroc. Notre objectif est de rendre les services de communications accessibles à tous et améliorer la qualité de l'apprentissage et de l'enseignement en offrant aux étudiants et enseignants les moyens technologiques adaptés », a déclaré Madame Latifa TRICHA, Secrétaire Générale de l'enseignement supérieur de la formation des cadres et de la recherche scientifique.

La société Petrobel utilise une technologie Cisco

La société pétrolière Belayim Petroleum Company, plus connue sous le nom Petrobel, a adopté la solution Cisco Unified Communications afin d'améliorer le partage d'informations avec les plates formes pétrolières.



Optimiser sécurité et efficacité à bas prix, voilà pourquoi Petrobel se sert de la technologie Cisco Unified Communications de Cisco. Cette solution permet en effet d'élaborer un lien entre le siège

de la société pétrolière et ses plates formes, facilitant ainsi la communication vidéo entre eux. Cette technologie a permis d'obtenir un meilleur rendement et un travail en équipe beaucoup plus qualitatif, tout en réduisant considérablement les coûts et le nombre de voyages.

« Les chiffres fournis par l'industrie estiment que 15 à 25% du temps de forage est perdu à cause des divers problèmes rencontrés durant le processus de forage. Lorsque nous leur avons offert l'opportunité de tester le pilote de la nouvelle application, Petrobel n'a pas seulement sauté sur l'occasion, mais a également décidé de le tester dans l'environnement le plus exigeant qui soit, la plateforme d'exploration Adriatic X, située à 75 km au large de l'Adriatique », a déclaré Hani Abdel Aziz, directeur général de Cisco Egypte.

Le prix « Leadership exceptionnel » décerné au PDG de Qtel



Le PDG du groupe de télécommunication Qatari, Qtel, M. Nasser Marafih, a reçu le prix « Leadership exceptionnel » lors de la deuxième cérémonie annuelle de remise des prix World Telecoms Moyen Orient de Dubaï.

Cet homme a en effet été récompensé pour son parcours au sein de l'entreprise et pour son programme de modernisation et d'expansion internationale du groupe.

A savoir également que le groupe qatari a aussi été nommé dans la liste des finalistes de la catégorie « meilleur opérateur » vu le développement qu'il a connu ces dernières années et qui vise à le hisser parmi les vingt plus grands opérateurs mondiaux de téléphonie à l'horizon de 2010.

Nawras remporte la 2e licence fixe du Sultanat d'Oman



Filiale Omanaise du groupe Qatari Qtel, Nawras vient de remporter la seconde licence de téléphonie fixe au Sultanat d'Oman, mettant fin au monopole sur le secteur.

Cette filiale a été sélectionnée parmi 6 opérateurs en compétition.

Le gouvernement avait posé comme condition préalable à tout opérateur d'investir 300 millions de dollars dans les 5 premières années pour développer le réseau dans un pays qui compte 2,7 millions d'habitants.



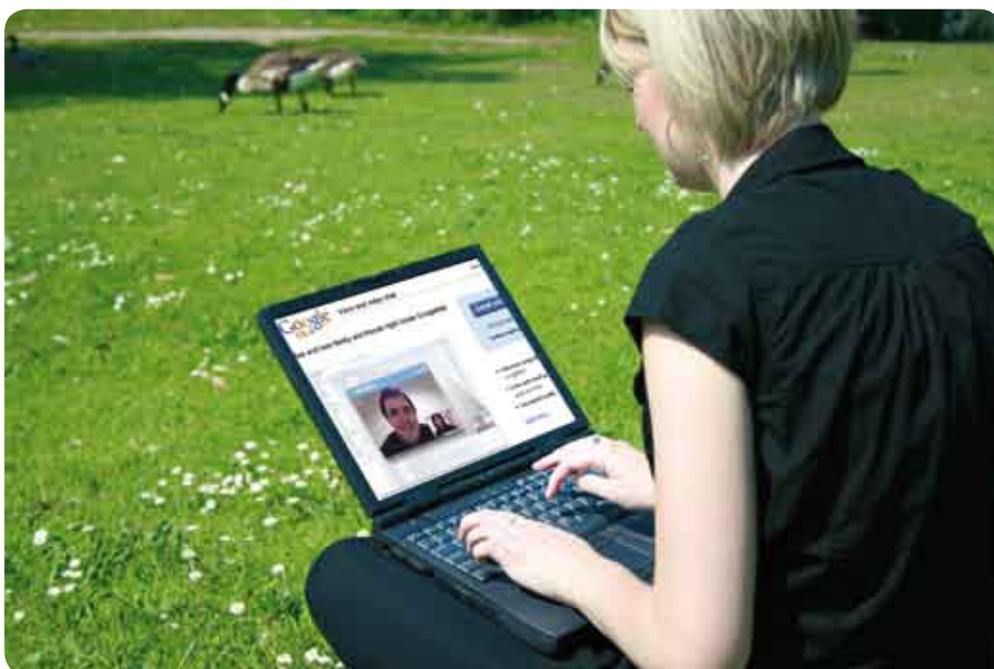
Chattez en son et en image avec Google

Comme pour concurrencer Skype ou Live Messenger de Microsoft, Google vient d'offrir à son outil de messagerie instantanée Gmail le son et l'image.

En installant le plug-in « videochat » (compatible avec les navigateurs Google Chrome, Firefox 2.0, Internet Explorer 7.0 et Safari 3.0) et une webcam, les utilisateurs de Gmail ou de Google App pourront désormais chatter avec leurs interlocuteurs via un écran vidéo. Un écran qui, précisons-le, pourra être extrait de la boîte de dialogue, déplacé et agrandi pour profiter de l'application en mode plein écran.

«L'idée était de faciliter et d'accélérer la communication avec autrui en utilisant le média le plus adéquat. C'est une bonne alternative pour les entreprises qui recherchent une autre manière de connecter les gens», a déclaré James Freidenfelds, porte-parole de Google.

A savoir que cette application est compatible avec les systèmes Windows et Mac.



Google Chrome Beta 3

Plus performant et plus sécurisé. Voilà ce que promet Google pour la dernière version bêta de son navigateur.



Vous le remarquerez sûrement, les corrections apportées ont surtout été centrées sur la sécurité et la confidentialité.

Au revoir les bugs les plus gênants comme celui que Liu Die Yu, un chercheur américain en informatique, a découvert il n'y a pas très longtemps. Cet homme a en effet découvert que Chrome était vulnérable au « spoofing » (usurpation d'adresse IP).

Remplacer une adresse IP ou une URL par une autre était donc facile. Résultat : les internautes se retrouvaient tout d'un coup sur un site piégé sans s'en rendre vraiment

compte. Ce problème ne se poserait plus d'après Google dans cette nouvelle version. Côté confidentialité, le géant de la publicité en ligne promet la suppression de l'archivage du contenu des pages web sécurisées dans l'historique.

En plus de toutes ces corrections, Chrome apporte dans sa nouvelle version de nouvelles fonctionnalités comme la possibilité d'ajouter des mots dans le correcteur orthographique par exemple.

Pour les fans de Chrome, sachez que la mise à jour s'effectuera automatiquement.

Le PDG de Yahoo jette l'éponge



C'est officiel, Jerry Yang quitte la direction de Yahoo, un an et demi après son fameux retour.

Souvenez-vous de l'offre d'achat de Microsoft de 47 milliards de dollars que Jerry yang avait catégoriquement rejeté. Et bien aujourd'hui, le groupe Yahoo paye les pots cassés de cette décision.

Sans oublier que l'accord publicitaire signé avec Google vient de tomber à l'eau. Résultat, la capitalisation de Yahoo n'arrête pas de dégringoler et ne se retrouve qu'à 19 milliards de dollars aujourd'hui.

En attendant, Jerry Yang restera membre du conseil administratif. Ce qui est sûr, c'est que son remplaçant aura du pain sur la planche pour redresser la barre.



Sharp, LG et Chunghwa écopent d'une lourde amende

Les coupables : le géant sud-coréen LG, le constructeur japonais Sharp et le taiwanais Chunghwa Pictures. Le délit : s'être entendu pour fixer des prix élevés aux écrans LCD. Aïe aïe aïe...

La justice américaine n'a décidément pas fait de cadeaux aux trois grands constructeurs et pour cause, LG, Sharp et Chunghwa ont plaidé coupable.

Ces trois concurrents directs se seraient mis d'accord pour établir une grille tarifaire plutôt salée concernant le marché des écrans LCD. Ils se seraient réunis régulièrement entre Décembre 2001 et Juin 2006 pour échanger informations et ajuster ainsi leurs prix conjointement de manière à les maintenir élevés.

Trois fabricants américains ont été directement touchés et ont donc été victimes des ententes illicites des trois constructeurs : Apple pour ses

iPods, Dell pour ses PC portables et Motorola pour sa gamme de mobiles Razr.

« Ces complots d'entente sur les prix ont affecté des millions de consommateurs américains utilisant quotidiennement des ordinateurs, des téléphones portables et de nombreux appareils ménagers électroniques », a déclaré Thomas O. Barnett, procureur général adjoint chargé de la division anti-trust du département américain de la justice. Et le pire dans tout ça, c'est « qu'il y a d'autres secteurs dans cette affaire qui, à ce jour, n'ont pas encore été cités. L'enquête se poursuit ».

La société la plus lourdement condamnée est LG qui a écopé d'une amende de 400 millions



de dollars. Quant à Sharp et Chunghwa, ils doivent tous deux s'acquitter d'une amende de 120 millions de dollars pour le premier, et de 65 millions pour le second.

Inutile de vous rappeler que les écrans LCD sont des produits de plus en plus demandés par les consommateurs, de part leur faible encombrement et leur faible consommation d'énergie.

Un Windows Live tout beau tout neuf !

En attendant la venue de Windows 7 prévue pour 2009, Microsoft nous aide à mieux patienter en nous offrant une nouvelle version de Windows Live. Au menu, seize applications nouvelles et une trentaine de nouvelles fonctionnalités.



Disponible en version bêta depuis le mois de Septembre, Windows Live change et apporte de nombreuses nouveautés. Au total, seize nouvelles applications dont une touchant le service de messagerie instantanée, Windows Live Messenger.

Avec un total de 300 millions de comptes actifs à travers le monde, ce service se classe parmi le plus populaire. Il verra apparaître de nouvelles possibilités : suivi du statut des proches, diaporama de photos, une rubrique "Favoris" pour y classer ses contacts préférés, présence d'avatars vidéos, de nombreux changements esthétiques,...

Microsoft promet en outre de nouveaux services avec la naissance de Windows Live Groups qui permettra le partage de calendrier ou le stockage de documents par exemple, ou encore Windows Live Photo qui s'avère être un complément de Photo Gallery.

Windows Live Hotmail verra quant à lui sa capacité de stockage augmentée de façon illimitée, et le disque dur virtuel Windows Live SkyDrive disposera désormais d'une capacité de 25 Go au lieu des 5 Go habituelles.

La nouvelle porte d'entrée de l'ensemble des services de Windows Live sera www.home.live.com.

A savoir que d'autres changements sont également prévus mais n'ont pas encore été évoqués par le géant de l'informatique.

Tous ces enrichissements sont une façon pour Microsoft de contrer le développement grandissant que connaissent actuellement les sites de socialisation comme Facebook ou MySpace.





SITES WEB ALGERIENS PEU SECURISES

Le maillon faible des entreprises

Par Kamel RAHMOUNI et Samia ADDAR

L'Algérie, qui entre timidement et graduellement dans l'ère des nouvelles technologies de l'information et de la communication, est loin d'être à l'abri du piratage informatique et des intrusions de sites, et encore moins d'en être immunisée.

Rien que cette année, d'innombrables attaques malveillantes ont ciblé des sites Internet de ministères, des systèmes d'information d'entreprises et des sites de journaux (généralement des quotidiens nationaux à grand tirage) dont les plus connus sont Le Quotidien d'Oran et Tout sur l'Algérie.



Nouar Harzallah, PDG de l'Eepad, a estimé lors d'un séminaire sur ce sujet que : "Nous n'avons pas encore eu de dégât. Nous sommes à la phase de démarrage. En tant qu'opérateurs, nous enregistrons entre 2 000 et 3 000 attaques par mois de l'Europe de l'Ouest et de la Russie". En fait, tout ordinateur relié à un réseau est vulnérable et sujet à des attaques potentielles.

Pourquoi nos journaux sont-ils la cible ? Pertinente question qui nous conduit à diverses pistes. Il faut reconnaître d'emblée que certains journaux se sont mis sur le Net pour faire comme les autres, histoire de se mettre aux goûts du jour, donner une impression de modernité, se procurer une vitrine internationale sur le web et attirer ainsi des internautes dans l'espoir de passer, à moyen terme, à la publicité en ligne.

Mais combien sont-ils à se soucier de l'aspect général du site et de la navigation et pire, de la sécurité des réseaux ? Combien de rédactions nomment un webmaster pour animer le site, l'actualiser, le renouveler et, en un mot, le faire vivre ?

Les hackers utilisent plusieurs techniques d'attaques. Elles peuvent être regroupées en trois familles : les attaques directes, les attaques

indirectes par rebond, et les attaques indirectes par réponses.

L'attaque directe est la plus simple des attaques. Le hacker attaque directement sa victime à partir de son ordinateur. La plupart des "script kiddies" utilise cette technique. En effet, les programmes de hack qu'ils utilisent ne sont que faiblement paramétrables, et un grand nombre de ces logiciels envoient directement les packets à la victime. Si vous vous faites attaquer de la sorte, il y a de grandes chances pour que vous puissiez remonter à l'origine de l'attaque, identifiant par la même occasion l'identité de l'attaquant.

Les attaques indirectes par rebond sont très prisées par les hackers. En effet, le rebond a deux avantages : masquer l'identité (l'adresse IP) du hacker et, éventuellement, utiliser les ressources d'un ordinateur intermédiaire car il est plus puissant pour attaquer.

Le principe en lui-même est simple : les packets d'attaques sont envoyés à l'ordinateur intermédiaire, qui répercute l'attaque vers la victime.

Enfin, les attaques indirectes par réponse sont un dérivé de l'attaque par rebond. Elles offrent

les mêmes avantages du point de vue du hacker. Mais au lieu d'envoyer une attaque à l'ordinateur intermédiaire pour qu'il la répercute, l'attaquant va lui envoyer une requête. Et c'est cette réponse à la requête qui va être envoyée à l'ordinateur victime de l'attaque.

À la différence des white hats, les black hats ont une nette préférence pour les actions illégales. Cela va de la création du virus aux chevaux de Troie en passant par les vers et les logiciels espions.

Ces personnes tirent parti de leurs compétences informatiques à dessein d'en tirer un bénéfice financier ou de nuire à des individus ou à des organisations. Plus généralement, ils utilisent leurs savoirs pour découvrir des choses qui leur sont cachées.

Qu'en est-il en Algérie ?

Plusieurs années après la réforme des télécommunications, le conseil de gouvernement a adopté le 4 Novembre un projet de loi sur la cybercriminalité qui devrait doter l'Algérie de systèmes préventifs et de moyens de détection précoce d'attaques contre ses installations informatiques.

"Nous allons mettre en place les moyens de



détection des attaques contre notre système informatique pour protéger notamment nos administrations et nos entreprises. Nous allons aussi nous doter des moyens nécessaires pour trouver les auteurs d'attaques éventuelles contre ce système", a déclaré le Ministre de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication, M. Hamid Bessalah. Un dossier épineux qui vient s'ajouter sur sa table.

"Même si la cybercriminalité n'est pas très répandue en Algérie, nous préférons prendre les devants", a déjà déclaré Ali Tounsi, Directeur Général de la Sûreté Nationale. Cependant, il faut préciser que la protection technique n'est pas le seul moyen à mettre en œuvre pour se préparer à l'attaque d'un site. L'entreprise doit également s'appuyer sur des bases juridiques. Mais en Algérie, il y a jusque-là un vide juridique qui encourage certains pirates,

tapis dans l'ombre, à pénétrer sournoisement le système avec des intentions destructrices, ou simplement motivées par une curiosité malsaine. Le challenge des opérateurs économiques est de garantir l'intégralité des données sensibles de l'entreprise tout en lui permettant d'avoir un système de messagerie ouvert, un serveur de commerce électronique et un extranet pour la relier à ses partenaires.

Cette préoccupation peut paraître mineure à certains par rapport au niveau technologique modeste de notre pays. Grave erreur qu'il ne faut surtout pas continuer à commettre. Tout le monde est concerné. Un seul maillon fragilise l'ensemble. A l'exception des sites officiels des institutions publiques et certains établissements privés, le réseau NET est utilisé, chez nous, comme moyen de communication et de contact entre particuliers. Par conséquent, notre pays est pour le moment

peu guetté par de graves retombées criminelles liées aux TIC.

Les attaques des sites algériens démontrent que le problème est dû à leur mauvaise sécurisation. Des pirates marocains ont par ailleurs déjà attaqué les sites officiels (Radio nationale, Banque d'Algérie, le Cerist). Les pages Web ont été remplacées par divers contenus. Cela dénote qu'il n'y a pas encore de prise de conscience de l'importance de l'information.

La sécurité informatique est devenue une préoccupation planétaire. Aucun pays ni aucune entreprise ne peuvent la négliger ou la reléguer au second rang. La nécessité de maintenir la pertinence des informations, de les mettre à jour et de les sécuriser face à d'éventuelles divulgations ou accès illicites, fait l'objet d'une compréhension quasi unanime.

Les sites de presse de plus en plus attaqués

Le site « Le Quotidien d'Oran » piraté

Le 13 Novembre dernier, l'interface du site web du journal « Le Quotidien d'Oran » a été victime d'une tentative de piratage, apparemment par des hackers marocains.



Tous les habitués du site ont pu lire, sur la page d'accueil du journal, le message suivant « Hacked by crack... man from Maroc » (littéralement : « piraté par un cracker du Maroc »).

Sur l'interface du site, cette curieuse inscription a aussi été insérée : « Maroc—security, murder team » (en français, « Sécurité du Maroc, une équipe de meurtre »). De plus, à chaque clic sur un lien, un message d'alerte insultant le gouvernement algérien et marocain s'affichait. Les fidèles lecteurs se sont trouvés privés de la consultation de leur site, bloqué en effet par les responsables du journal pour mettre au clair toute cette histoire.

Avec plus de 190 000 exemplaires quotidiens, Le Quotidien d'Oran justifie ce geste comme « un acte terroriste qui ne saurait compromettre l'activité éditoriale du Quotidien d'Oran ».

« Tout sur l'Algérie », victime du piratage

Le site toutsurlalgerie.com a, tout comme le site du Quotidien d'Oran et d'autres sites d'ailleurs, été victime du piratage de son nom de domaine cette fois, en Octobre dernier. D'après le directeur de publication, Lounès Guemache, il n'y aurait encore aucune information sur l'origine de ce piratage. Lorsque vous entrez sur le site, vous tombez nez à nez sur un site nommé sahamarocain.net.



Le 4 Novembre dernier, le conseil du gouvernement algérien a adopté un projet de loi concernant la cybercriminalité. L'Algérie devrait se doter prochainement de systèmes préventifs et de moyens de détection précoce d'attaques contre toutes ses installations informatiques.

Espérons que nos sites de presse seront immunisés et ne seront plus une cible facile pour les hackers.

« Presse-dz.com » encore piratée

Le 16 Février dernier, le site presse-dz.com avait été piraté par un hacker dénommé c02.



Tout récemment, c'est le pirate CrACK MaN qui a décidé à nouveau d'attaquer ce site. CrACK MaN, cela doit sûrement vous dire quelque chose.

C'est en effet le même pirate qui s'en est pris au site du Quotidien d'Oran. Ci-joint le message que tous les internautes pouvaient lire sur la page d'accueil du site.

Toujours la même signature et les mêmes insultes visant l'Algérie et le Maroc.

Il ne pirate cela dit que les sites algériens ! Pourquoi ?

Une façon pour lui de se sentir supérieur et de prouver ses talents informatiques peut-être. Qui sait ?



Le LG KF510 au prix de 18 900 DA

M.Ahn, Directeur Général de LG Algérie, vient d'annoncer la venue en Algérie d'un nouveau mobile qui cible particulièrement les amateurs de design. Le KF510 est désormais disponible au prix abordable de 18 900 DA.



Digne successeur du célèbre LG Shine, ce mobile tribande EDGE fera le bonheur des amoureux de design et de haute technologie. LG a en effet joué la carte de la séduction lors du dernier World Mobile Congress de Barcelone où cette petite merveille a été présentée en avant-première. Et pour couronner le tout, voici que LG Electronics décide de s'associer

avec la grande star libanaise Wael Kfourri, qui se veut désormais être l'ambassadeur des mobiles LG. Une façon de mieux rehausser l'image de marque de la compagnie. Avec sa coque de métal brossé et dégradé de couleurs, le KF510 est doté d'un écran tactile de 2.2 pouces affichant jusqu'à 262 000 couleurs et qui dissimule un pavé tactile. On adorera ses touches virtuelles qui s'animent en fonction des actions effectuées. Toutes les options du mobile sont accessibles avec une aisance surprenante.

Ultra fin avec à peine 11 millimètres d'épaisseur, ce bijou est aussi pourvu d'un appareil photo numérique de 3 mégapixels qui embarque un stabilisateur optique et un flash LED anti-yeux rouges. Ce capteur permettra en outre de filmer avec une résolution de 320x240 pixels. A noter qu'il se déclenche en moins d'une seconde !

L'écran LCD est protégé par du verre trempé

le protégeant des chocs et des agressions extérieures, et la technologie Auto Luminance Control permet une réelle économie d'énergie. La connectivité Bluetooth 2.0 vous permettra un transfert rapide de vos fichiers, fichiers stockés dans ses 24 Mo de mémoire interne extensible via carte MicroSD.

Du côté de l'autonomie, comptez 400 heures en mode veille et 4 heures en mode communication.

En offrant la possibilité aux consommateurs algériens de s'offrir ce mobile, LG Algérie prouve encore une fois qu'elle est présente pour répondre aux attentes et aux exigences de ses plus fidèles clients et ce, en étant toujours à la quête de ce qu'il y a de meilleur.

A noter que ce modèle est disponible dans tous les magasins DARKOM ainsi que dans tous les points de ventes GSM au prix attractif de 18 900 DA.

La relève du LG Shine est assurée.

Un nouvel ordinateur de bureau signé Dell, le XPS 430

Le fabricant texan Dell vient de sortir le nouveau successeur du XPS 420, une nouvelle gamme d'ordinateurs de bureau milieu de gamme destinée surtout aux grands fans de multimédia.

Fonctions sophistiquées, technologie avancée et nouvelles spécificités résumant parfaitement le nouvel XPS 430.

Fidèle aux bonnes habitudes, la configuration de l'ordinateur est personnalisable.

Le boîtier couleur noir piano abrite quatre processeurs du Core 2 Quad Q6600 cadencé à 2.4 GHz au Core 2 Extreme QX9650 cadencé à 3 GHz, une carte mère à chipset Intel X48, huit ports USB dont deux à l'avant de l'unité centrale pour connecter tous vos périphériques, la connectivité Bluetooth 2.0 et WiFi pour connecter plusieurs matériels, six emplacements d'extension (PCI et PCIe 2.0),... Question stockage, comptez un ou deux disques durs de 320 Go à 1 To.

Enfin, sachez que de nombreuses options sont disponibles dont un lecteur Blu ray qui vous fera profiter de films en haute résolution et un Tuner TV. Un seul mot pour le caractériser : SPLENDIDE. Et ce, tant au niveau design qu'au niveau caractéristiques techniques.



Eepad : les laptops Zala à 17 000 DA !



M. Zemouri, Directeur de Communication de l'Eepad, a profité du salon de la Relation Client (organisé dernièrement par le groupe Algérie Télécom en partenariat avec l'association algérienne de la Relation Client) pour annoncer la baisse de prix que vont connaître les laptops Zala. Proposés avec un package Assila Box II, le PC portable coûtera 17 000 DA au lieu de 19 900 DA.

Depuis son lancement en Juillet dernier, l'offre Assila Box II qui compte 5 services (téléphonie, télévision, Internet, vidéo à la demande et jeux vidéo) connaît un succès impressionnant.

« Notre but est de répondre à la demande de nos clients puisque l'Eepad a enregistré plus de 10 000 abonnés depuis son lancement », a commenté M.Zemouri.

Offrir les meilleurs services possibles reste donc la devise de l'Eepad.



Un nouveau-né dans la gamme Nseries, le N97

Après le lancement réussi du 5800 XpressMusic, Nokia officialise son deuxième mobile à écran tactile qui vient tout droit entrer dans la gamme Nseries, le N97. Un mobile qui se classe au sommet devant les N95 et N96.

Ce slider est doté d'un écran tactile de 3.5 pouces de type 16/9 qu'on peut incliner (vision idéale garantie !) et affichant une résolution de 640 x 360 pixels. Celui-ci dissimule un clavier QWERTY. Le N97 embarque également la connectivité WiFi 802.11b/g avec support de l'UPnP, le Bluetooth 2.0 et la 3G+.

Le capteur photo numérique affiche une résolution de 5 mégapixels avec zoom signé Carl Zeiss. Disposant d'une puce A-GPS, l'utilisateur pourra à tout moment indiquer sa position, mais aussi l'intégrer aux photos et vidéos prises par le mobile.

Sa capacité de stockage est surprenante, comptez 32 Go de mémoire interne extensible via carte MicroSD de 16 Go. Niveau musique, on notera l'accès au fameux Nokia Music Store, une prise jack de 3.5 mm et une autonomie de 37 heures en lecture audio continue. Il n'y a rien à dire, il s'agit là d'un véritable condensé de multimédia qui tient dans un volume d'à peine 117.2 x 55.3 x 15.9 mm pour un poids n'excédant pas les 150 grammes.

Sa mise en marché n'est pas pour maintenant, le constructeur finlandais l'annonce pour Juin 2009. Un nouveau concurrent de l'iPhone serait-il né ?!



« Be a Star with LG »

LG Algérie a organisé le 13 Novembre dernier la cérémonie de remise des prix en l'honneur des gagnants du jeu concours baptisé « Soyez une Star avec LG ».



Au sein de leur siège social basé à Hydra, LG Algérie a récompensé les heureux gagnants de la campagne interactive en ligne lancée à l'initiative du bureau régional basé à Dubaï, en partenariat avec Maktoub.com, le portail leader de la communauté arabe en ligne.

Les jeunes talents arabes ont pu exprimer leur créativité à travers le net du 7 Février au 7 Mai 2008, une manière de communiquer les uns avec les autres.

Cette année, les participants avaient le choix entre trois catégories : « voir mes moments inoubliables », « chanter ma meilleure chanson » ou « retracez vos meilleurs moments et mettez votre photo ». Les trois compétitions ont été soumises au vote du public qui a pu élire les gagnants en toute transparence.

A l'issue de cette cérémonie, cinq algériens ont eu la chance de se voir offrir par M. Ahn Deuk Soo, Directeur Général de LG Algérie, le nouveau LG KF510.

Lancement de

« dz.samsungmobile.com »

Les grands fans algériens de mobiles Samsung doivent être aux anges. Un site spécialement dédié aux téléphones mobiles vient d'être lancé par la firme sud-coréenne. D'un simple clic, le consommateur algérien aura sous les yeux tous les modèles mis en vente en Algérie, sans oublier toute l'actualité de la marque.





Envie d'une pause musicale avec Samsung ?!

Voici en avant-première le successeur du P2 qui sera présenté prochainement lors du CES 2009 de Las Vegas, le P3. Un mini-PMP qui détient cela dit des caractéristiques techniques assez similaires au P2.

Le P3 est entièrement conçu en aluminium avec une interface intégrant des widgets comme pour tous les derniers mobiles de la gamme Player conçus par le constructeur sud-coréen. Son écran tactile de 3 pouces affiche une résolution de 480x272 pixels et est haptique. Une sensation est ressentie dès qu'une fonction de l'appareil est activée.

Doté d'une connectivité Bluetooth 2.0, le P3 sera compatible avec les formats MP3/WMA/OGG/AAC/FLAC/MPEG4/WMV/H.264/JPG/

PNG/BMP. D'une capacité de 4 Go, 8Go, 16 Go ou 32 Go, il embarque également un tuner FM, un micro et un haut parleur mono. Avec un poids total de 85 grammes, l'autonomie annoncée par la marque est de 5 heures en mode vidéo et pas moins de 30 heures en mode audio.

Il faudra attendre cela dit le CES de Las Vegas pour en apprendre plus sur ce bijou et surtout pour assister à sa commercialisation.



L'Inspiron mini 9 de Dell se féminise

Tout le monde connaît l'Inspiron Mini 9, un beau netbook de couleur noir signé Dell exclusivement proposé en disque Flash SSD. Et bien sachez que si vous vous rendez au Japon, vous aurez la chance de rencontrer ce netbook en rouge et rose.

L'appareil gagne donc deux nouvelles couleurs qui le rendent plus féminin et surtout beaucoup moins triste !

Mais ce n'est pas tout, il y a du changement même à l'intérieur. En effet, le constructeur texan y a incorporé un disque dur SSD de 32 Go à la place de l'ancien disque de 16 Go. Ces deux modèles sont livrés avec Windows XP Home Edition et Office Personnel 2007. Côté caractéristiques, notez que l'Inspiron Mini 9 de Dell embarque un écran 8.9 pouces avec une résolution de 1024 x 600 pixels, un processeur Intel Atom N270, 1 Go de mémoire vive, un poids de 1 kilo pour des dimensions modestes de 23,2 X 17,2 x 1,68 à l'avant et 3,17 cm à l'arrière,...

Pour l'instant, on ne sait toujours pas si ces deux nouveaux modèles seront commercialisés ailleurs qu'au Japon.



Sony Ericsson termine l'année en lançant le W705

Le constructeur nippon suédois Sony Ericsson termine l'année 2008 en beauté en proposant son nouveau musicphone, le W705.

Un mobile qui tente d'assembler ce qui se fait de mieux en matière musicale.



Le nouveau W705 est un slider qui bénéficie d'une qualité son impressionnante. Il fait partie des rares walkmans à disposer de la connexion WiFi avec certification DNLA.

Ce mobile se distingue par un large écran auto-rotatif de 2.4 pouces et par un appareil photo numérique 3.2 mégapixels beaucoup plus performant.

Ce dernier est doté d'un stabilisateur d'images et d'une fonction de géotagging des prises de vue.

On retrouve également toutes les fonctions ayant contribué au succès de la gamme de ce mobile : la technologie TrackID qui permet d'identifier le titre d'une chanson; l'option SensMe utilisée pour inclure une analyse d'humeur aux coordonnées du titre et permettant ainsi de créer des listes de lecture en harmonie avec l'humeur de l'utilisateur; le fameux et amusant Shake Control qui permet de changer de piste d'une simple secousse du poignet; la fonction Playnow Arena pour accéder directement à la plateforme de téléchargement de la marque.

La radio FM est bien évidemment présente ainsi que la compatibilité Bluetooth stéréo. Sa mémoire interne est de 120 Mo mais sachez que pour tout achat de ce mobile, une carte Memory Stick Micro de 4 Go vous sera offerte.

Vous aurez surtout le choix entre la version rouge de l'appareil ou la version argent. A vous de choisir !





M7500 Night Effect de Samsung, un mobile haute couture

Il y a à peu près un an, Samsung s'alliait avec la grande marque luxueuse Giorgio Armani pour concevoir l'Armani Phone. Ce partenariat a été relancé et a donné naissance au nouveau Samsung Armani Night Effect.

L'alliance entre fabricants de mobiles et grandes marques de mode est un phénomène qui ne cesse de s'amplifier. Exemple : Samsung et Armani ou encore LG et Prada. Le M7500 Night Effect (« Effet de Nuit ») de Samsung est une merveille tant au niveau design qu'au niveau technologie. Son format candybar recouvre un lot de fonctionnalités qui vont en ravir plus d'un. Quadribande GSM/GPRS/EDGE/UMTS/HSDPA, il est doté d'un écran 2.2 pouces de type AMOLED (Active Matrix Organic Light Emitting

Diode) et d'un appareil photo numérique de 3.2 mégapixels.

Des touches musicales dédiées sont situées sur le côté de l'appareil qui affiche 120 Mo de mémoire interne extensible via carte MicroSD. Côté connectivité, notez le Bluetooth 2.0 et un port USB 2.0 qui permettra un transfert rapide et facile des fichiers. Sa forme lisse offre une sensation douce et très agréable au toucher. Présenté dans un coloris noir, on aimera la bande

lumineuse LED qui fait le tour de l'appareil et l'emblème Emporio Armani bien visible en façade. Le sigle Samsung quant à lui a été incrusté au dos du mobile. A chaque fois que l'utilisateur émet ou reçoit un appel, une lumière LED sur le côté latéral s'illumine avec un beau rouge, vert ou bleu.

Comme accessoires, un cordon signé Emporio Armani, un bel écouteur et un étui en tissu. La classe non ?!

Giorgio Armani : «Ceux qui aiment Emporio Armani aiment la vie nocturne. Ils aiment sortir dans la ville, dans l'obscurité, quand les lumières d'une métropole moderne illuminent les rues, et font ressembler l'endroit à une boîte de nuit fascinante. Pour ce public, le portable 'Night Effect' constitue l'accessoire parfait. Il leur permet de rester en contact avec leurs amis ; il est moderne et chic et rougeoie quand il est activé.

C'est vraiment un portable conçu pour donner de la couleur à une conversation et une musique toujours en mouvement ».

Geesung Choi, Président des services de télécommunications de Samsung Electronics :

« Après le succès du lancement l'année dernière du téléphone portable Giorgio Armani Samsung, 'Night Effect' stipule un engagement plus important qu'un simple partenariat d'une année avec Giorgio Armani. Nous sommes très confiants que 'Night Effect' définira l'expérience des jeunes professionnels qui sont attachés à la mode.

Bienvenue dans une vision créatrice qui mêle mode et technologie et qui enclenche une nouvelle ère de la haute technologie chic ».



Motorola lance le Moto EM325

Pour fêter comme il se doit la fin de l'année, Motorola propose à son public un nouveau mobile d'entrée de gamme dédié à la musique, le EM325. Un téléphone qui vient enrichir la gamme ROKR.



De type slider, le EM325 est doté de nombreuses fonctionnalités, surtout pour les grands fans de musique. Compact et léger avec ses 85 grammes, il embarque un écran TFT de 1.8 pouces affichant une résolution de 128x160 pixels et intégrant 65 536 couleurs. Son appareil photo numérique reste médiocre avec seulement 1.3 mégapixels et un zoom numérique X4. Il est équipé également d'un lecteur MP3 compatible avec Windows Media Player 11, de hauts parleurs puissants, d'une prise jack 3.5 mm, et d'une fonction de radio FM avec RDS.

Une nouveauté : une fonction permettant de partager par SMS la liste de ses stations de radio préférées grâce à l'option FMShare.

De plus, ce portable branché musique intègre la technologie CrystalTalk développée par le constructeur américain, une technologie qui assure une meilleure écoute de par un filtrage nettement amélioré des bruits extérieurs.

Côté connectivité, les transferts de fichiers pourront se faire via Bluetooth stéréo 1.1.

De grands bémols cependant : une mémoire interne faible de 5 Mo et l'absence de la technologie EDGE et 3G. La batterie interne du téléphone lui assurera une autonomie de 8 heures en conversation et de 33 heures en mode veille.



OTA choisit la solution Home Location Register de Nokia Siemens Networks

Orascom Telecom Algérie (OTA) a choisi la solution Home Location Register de Nokia Siemens Networks pour développer sa base de données existantes. Choisir Nokia Siemens Networks comme fournisseur permettra à l'opérateur de faire des économies de coûts et d'augmenter l'efficacité opérationnelle de la base de données.

Opérateur mobile leader dans notre pays, Orascom Telecom Algérie place comme toujours le client au premier rang. En optant pour la solution Home Location Register, Nokia Siemens Networks permettra à l'opérateur de développer une base de données unique pour les renseignements liés aux abonnés, unifiant ainsi les données actuellement fragmentées et offrant à l'opérateur une connaissance approfondie et réelle de ses clients.

D'autant plus que le fournisseur leader de services de communication modernisera la base déjà existante de 17 millions d'abonnés et fournira une capacité supplémentaire de 3 millions d'abonnés. La nouvelle capacité de l'entreprise sera effective dès 2009. L'opérateur leader sera ainsi capable de centrer ses opérations vers certains abonnés seulement, de réduire le dé-

lai de lancement pour le déploiement de ses services, mais surtout d'utiliser une approche proactive d'assistance à ses clients. A la clé, des économies importantes sur les dépenses d'équipements et d'exploitation.

Il est bon de rappeler que la relation entretenue entre l'opérateur et Nokia Siemens Networks date de 2002 déjà, et ce choix judicieux de la part d'OTA vient la renforcer encore plus.

« Nous avons besoin d'un partenaire capable de nous aider à mettre à niveau et à moderniser notre équipement de base. La solide solution technique de Nokia Siemens Networks, son assistance fiable et son partenariat, ainsi que son organisation locale compétente lui ont permis de remporter le marché. La décision de choisir la solution de base de données d'abonnés de Nokia Siemens Networks, basée sur les plate-



formes Apertio, nous donne le contrôle de notre atout le plus précieux: les données client. Elle ouvre le marché à l'application innovante grâce à une connaissance approfondie et précieuse de nos clients », a commenté M. Tamer El Mahdy, PDG du groupe Orascom Telecom Algérie.

Dirk Lewandowski, directeur de l'équipe commerciale de la clientèle d'Orascom pour Nokia Siemens Networks, ajoute pour sa part que : « nous avons pu présenter les avantages d'une solution d'architecture unifiée HLR, qui permet non seulement d'améliorer l'efficacité du réseau, mais aussi de faire davantage d'économies de coûts. Ainsi, bien qu'OTA disposait déjà d'un fournisseur chargé de cet aspect critique de leur fonction principale, ils ont décidé de changer et de nous suivre ».

En avant pour le Quizz Foot !



Depuis déjà pas mal de temps, l'opérateur Djazzy a mis à la disposition de ses abonnés fans de football un quizz leur permettant de remporter de beaux cadeaux : mobiles multimédia, ballons de foot,...

Chaque semaine, une question en relation avec le foot est posée. Le client peut y répondre soit par SMS soit par appel téléphonique. Un tirage au sort effectué chaque fin de semaine désigne les gagnants ayant répondu correctement à la question.

Pour participer, rien de plus simple. Envoyez par SMS au 420 (50 DA/TTC) le mot clé « Foot ».

La question de la semaine vous est alors envoyée et, pour y répondre, il vous suffit simplement d'envoyer le mot « Foot » suivi du numéro correspondant à la réponse de votre choix (1, 2 ou 3).

Si vous optez pour l'appel téléphonique, il vous suffit de composer juste le 420 et de suivre les indications. L'appel vous sera facturé 50 DA/TTC.

Avec Djazzy, « Eich la vie, Eich le foot » !

« **Gratissimo** »
grosse promo !



Fêtez la fin de l'année en beauté avec la nouvelle promotion de Djazzy baptisée « Gratissimo ».

Les abonnés Djazzy Carte pourront bénéficier d'appels gratuits et illimités tous les jours de 1h du matin à 19h, et ce après la 5ème minute de communication et jusqu'au 5 Janvier 2009. Cette promotion n'est valable que vers tous les numéros Djazzy et Allo OTA.

Pour profiter à fond de « Gratissimo », l'abonné devra simplement appeler le 720 et choisir l'option « Profil du mois ».

Une opération qui sera facturée 25 DA seulement.

OPERATEURS



Joseph Ged au forum d'El Bilad : "des résultats qui dépassent nos prévisions initiales"

Le 26 Novembre dernier, Joseph Ged, Directeur Général de Nedjma, a profité de son passage au forum du quotidien El Bilad pour dresser un bilan de l'année 2008.

"Nedjma vient de fêter son 4e anniversaire en Algérie avec des performances fort encourageantes pour le futur et des résultats qui dépassent nos prévisions initiales".

Joseph Ged n'a pas tort lorsqu'il affirme que Nedjma enregistre des résultats plus que positifs en cette fin d'année 2008. En effet, l'opérateur a réalisé un taux de croissance de 35% du chiffre d'affaires au 3ème trimestre 2008 par rapport à la même période en 2007. En outre, après la désactivation de toutes les puces non identifiées, après décision de l'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications (ARPT), Nedjma dépasse toujours le seuil de 5 millions d'abonnés. "Ceci démontre que la base des clients Nedjma est saine et concorde avec notre analyse interne et confirme l'écart qu'on a toujours communiqué entre les chiffres réels", a affirmé M. Ged.



Au jour d'aujourd'hui, l'opérateur étoilé compte à travers tout le pays 37 espaces de vente directe, 200 espaces Services, 23 000 points de vente, une couverture de la population dotée d'une qualité de réseau estimée à 99,1% par l'ARPT, près de 1 600 employés à 99% algériens et dont la moitié sont des femmes. Elu meilleur opérateur mobile de l'année 2007 d'Afrique du Nord, Nedjma a entre autres toujours plaidé pour un renforcement de la relation qui existe entre opérateurs et médias. Voici pourquoi, elle a beaucoup investi dans

les médias depuis sa création. Sans oublier toutes les actions sociales menées cette année comme la signature avec le Croissant Rouge Algérien, la célébration de la journée internationale de la femme ou de la journée de l'enfance par exemple.

A savoir également que "50% de nos abonnés sont équipés d'un téléphone multimédia, ce qui montre que ces services que nous sommes les premiers à développer en Algérie ont de beaux jours devant eux".

Nedjma Plus, le tarif le plus bas du marché

En optant pour la puce « Nedjma Plus », le client bénéficiera de la meilleure offre prépayée existante sur le marché. De nombreux avantages lui sont réservés dont le tarif le plus bas sur le marché, 3.99 DA les 30 secondes, et ce vers tous les réseaux fixes et mobiles en Algérie.

Sans compter le grand cadeau que vous réserve Nedjma : un appel gratuit par jour vers le numéro Nedjma de votre choix.

En bref, la puce vous reviendra à 500DA avec un crédit initial offert de 200 DA. Dès l'activation de la puce, l'opérateur

se fera un plaisir de vous offrir 50 MMS valables deux mois, les services DIMA et 3awedli gratuitement, sans oublier la consultation gratuite de votre crédit de communication en composant *200#.

Les appels internationaux quant à eux vous reviendront à 7.5 DA les 30 secondes. Pour recharger votre compte, vous avez le choix entre le rechargement électronique à compter de 100 DA et les cartes de rechargement disponibles à partir de 200 DA.

Alors, convaincu ?!

Toujours plus pour les clients Nedjma Plus !

En plus de bénéficier du tarif de communication le plus bas d'Algérie, Nedjma propose encore plus à ses clients Nedjma Plus.

Du 27 Novembre 2008 au 5 Janvier 2009, bénéficiez de 50% ou de 100% de bonus supplémentaire. C'est vous qui décidez !

En effet, pour tout rechargement de 500 à 999 DA, Nedjma vous offrira 50% de crédit supplémentaire. Pour les rechargements de 1 000 DA ou plus, ce sont 100% de bonus qui seront offerts à l'abonné. Des bonus utilisables vers tous les réseaux en Algérie et valables même vers l'international.

A savoir que le bonus maximal par client est de 1 000 DA.

Faites donc le plein de bonus !

OPERATEURS



L'offre Forfait Premium, un immense succès

Et oui, ATM Mobilis prolonge une nouvelle fois son offre Premium jusqu'au 31 Décembre 2008.

C'est dire l'immense succès que connaît cette offre auprès des consommateurs algériens. Votre magazine N'TIC ne peut passer à côté d'une telle occasion pour vous remémorer tous les avantages que ces cinq forfaits vous proposent dont les appels gratuits et

illimités à vie vers vos numéros Mobilis favoris (des numéros dénombrés en fonction du nombre d'heures du forfait Premium choisi) et une tarification unique au-delà du forfait vers toutes les destinations de votre choix.

Le tableau ci-dessous vous en dira beaucoup plus. Jetez-y un coup d'œil !

Avec ATM Mobilis, fêtez la fin de l'année en toute beauté !



Formule	Activation	Abonnement mensuel	Caution	Tarifs au-delà du forfait
Premium 04H	1404 DA	1930,50 DA	4000 DA	9,50 DA / minute
Premium 06H		2632,50 DA		
Premium 08H		3100,50 DA		
Premium 12H	Gratuite	4504,50 DA	6000 DA	8,50 DA / minute
Premium 16H		5850,00 DA		

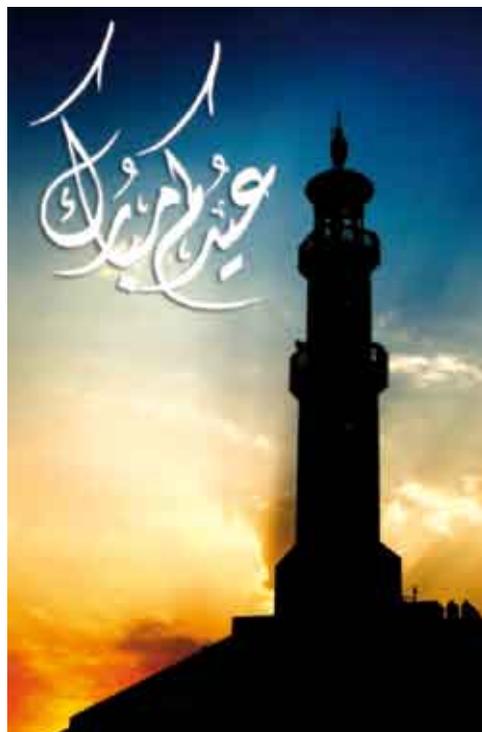
Mobilis fête l'Aïd El Adha

Le premier opérateur de téléphonie mobile en Algérie a fêté l'Aïd El Adha comme il se doit en proposant à ses fidèles abonnés sa nouvelle promotion baptisée « Cadeau des fêtes de l'Aïd El Adha ».

Jusqu'au 25 Décembre 2008, les clients prépayés des offres Gosto et Mobilis Carte se verront offrir 100% de bonus supplémentaire pour tout rechargement supérieur ou égal à 250 DA, un bonus utilisable vers tous les réseaux sauf vers l'international.

Ainsi, plus vous rechargez votre compte, plus vous doublerez votre crédit de communication. C'est magique! Rechargez 1 000 DA et recevez 1 000 DA en cadeau. Autant en profiter au maximum. A savoir que cette promotion est valable pour tout rechargement via cartes mais aussi via les services ARSELLI et RACIMO. Les abonnés ont jusqu'au 28 Décembre inclus pour utiliser la totalité de leur bonus.

ATM Mobilis prouve encore une fois que son objectif premier sera toujours de satisfaire ses abonnés. C'est chose faite avec cette promotion!



*600#, un accès rapide à vos services préférés

Mobilis, premier opérateur de téléphonie mobile en Algérie vous propose un nouveau service qui vous permettra d'accéder facilement à tous vos services prépayés.

En composant la formule magique «*600#», le client Mobilis aura en effet accès gratuitement à tous les services des numéros courts : rechargement, consultation du solde de votre compte, Sellekni et Kalemni.

Plus la peine d'apprendre par cœur tous les numéros d'accès aux services Mobilis, retenez juste « *600# » et c'est dans la poche!

A savoir qu'à chaque lancement d'un nouveau service, fonctionnel avec le mode USSD, celui-ci sera rajouté automatiquement au nouveau menu des services.



Sélection de blogs algériens



<http://www.microdz.com>

Téléchargement et news High-tech

Amoureux de l'informatique et d'internet, voilà pour vous un blog fort intéressant pour plusieurs raisons. MicroDZ vous offre avec générosité des liens internet pointant vers plusieurs documents et ressources informatiques à télécharger. De la création graphique aux utilitaires en passant par le mobile, vous trouverez toutes sortes de fichiers utiles selon vos besoins. Classés par catégories, on y retrouve beaucoup de logiciels, de e-book ou même de jeux vidéo. En parcourant ce petit blog au look très sobre, on y découvre des nouveautés informatiques, des logiciels très utiles et pourtant inconnus. Originalité du contenu, efficacité, et facilité sont les atouts principaux de ce site à qui on espère une bonne continuation.

<http://www.microdz.com/>



www.dzordre.com

Un blog bien dans la tendance Geek

Dzordre satisfera tous les passionnés de high-tech avec des articles aux sujets variés mais toujours en rapport avec le monde de la technologie.

Sans suivre de logique particulière dans la rédaction de ses articles, l'auteur de ce blog partage avec simplicité ses récentes découvertes sur le web.

Tout le charme de ce blog est dans l'enchaînement des billets qui se suivent mais ne se ressemblent pas. Qu'il s'agisse du lancement d'un nouveau service web, de documents à télécharger, ou d'histoires curieuses, le visiteur est invité à découvrir toutes les facettes du monde des geeks.

www.dzordre.com



<http://lolalgerie.blogspot.com>

Juste pour rire : LOL DZ !

Les algériens aiment rire de tous et surtout d'eux-mêmes. Le blog LOL DZ en est une bonne démonstration. On ne manque pas de voir ou de lire des histoires surprenantes sur le monde et surtout ... sur nous-mêmes algériens ! L'auteur passe en revue l'actualité du pays mais aussi les faits internationaux dans des textes habilement écrits pour nous offrir une vision des choses plutôt humoristique, mais pas forcément en décalage avec la réalité.

En abordant toutes sortes de thèmes tels que la nature, la société, le sport, internet ou la religion, on passe un agréable moment à lire ces articles. Vidéo, images ou dessins viennent illustrer et appuyer les idées sarcastiques de l'auteur.

<http://lolalgerie.blogspot.com/>



<http://www.mesk-ellil.com>

Toute la beauté de l'Algérie dans un blog

Mesk-Ellil est ce genre de blog auquel on s'attache rapidement sans vraiment sans rendre compte. Le design très soigné lui donne une ambiance très douce presque enivrante. On se laisse alors aller au fil des articles à la découverte de notre pays.

L'auteur du blog mélange habilement les traditions culturelles, les anciennes citations et l'art moderne pour nous dévoiler un tableau inédit de l'Algérie. Entre documents historiques, photos actuelles et parfois même personnelles, la richesse du contenu n'est que l'expression de l'amour de l'auteur pour son pays. Laissant une grande place à l'image, la magie opère et on fait défiler les pages comme un grand livre d'images.

<http://www.mesk-ellil.com/>

BILAN 2008 DU MARCHÉ DES TELEPHONES PORTABLES EN ALGERIE

Comme cela a été observé dans les marchés européens, le marché algérien des téléphones mobiles arrive graduellement à saturation. Il y a quelques années, les algériens demandaient des modèles entrées de gamme, des téléphones juste pour communiquer par la voix. Mais en général, le deuxième téléphone acheté n'est plus un téléphone basique. On recherche plus de fonctionnalités comme une caméra, de la musique, . . . Autant dire qu'on bascule dans un marché de remplacement qui prend chaque jour de l'ampleur et la bataille des équipementiers est loin d'être finie.

Ont contribué : Samia ADDAR et Kamel RAHMOUNI
Entretiens réalisés par Nassim LOUNES



« Un renouvellement qualitatif du parc des mobiles »

Les principaux fabricants de téléphones mobiles ont investi le marché algérien avec des fortunes diverses.

L'introduction des nouveaux terminaux dotés de fonctionnalités GPRS est l'événement marquant de l'année. Tous les nouveaux modèles sont pratiquement tri-bandes. Les constructeurs font étalage de «gadgets» pour tenter de séduire la jeune clientèle (radio FM et caméra intégrées, grand écran couleur très lisible, lecteur/enregistreur MP3). L'Algérie demeure une cible de choix, surtout en termes de territoire et de potentiel (plus de 30 millions d'habitants).

Nokia est leader et veut le rester. Le finlandais propose une très large gamme à des prix très abordables et cible toutes les couches de la population.

Samsung après une perte de vitesse revient très fortement dans la course au moment où

Sony Ericsson semble se laisser distancer. Samsung mise sur l'esthétique qui relève principalement de l'image, et Nokia cherche à susciter la curiosité par la nouveauté et une technologie novatrice.

Avec comme slogan « Connecting people », Nokia rapproche les personnes et construit la croissance et l'avenir de l'industrie de la mobilité autant pour les entreprises que pour le grand public. Elle s'attaque d'ailleurs au marché de l'entreprise avec les E71 et E66. La commercialisation de ces deux appareils est prévue et déjà effective en exclusivité chez Raya : le E71 vous sera remis contre la somme de 41 850 DA et le E66 au prix de 42 850 DA.

Les mobiles du sud coréen illustrent l'engagement fort de la marque dans la voie d'une recherche toujours plus poussée et plus visionnaire en matière de design.

LG veut aussi prendre sa part du gâteau. La division « téléphonie mobile » occupe 15% du chiffre d'affaires de LG Algérie estimé à 60 millions de dollars d'ici la fin de l'année. Il a procédé récemment au lancement officiel du «LG KF510» pour booster ses ventes.

Le marché des terminaux va ainsi s'étoffer de plus en plus de nouvelles gammes car l'Algérie reste un pays très intéressant pour les équipementiers qui sont déjà présents depuis plusieurs années.



Net recul du marché parallèle

Le marché de la téléphonie mobile en Algérie a connu ces dernières années un essor considérable, ayant classé ce pays comme le plus important marché du Maghreb par le cabinet d'études GFK.

Le commerce que certains appellent « du cabas » reste toujours omniprésent bien qu'en net régression. Les chiffres de 2005 et de 2006 doivent encore être dans les esprits. Selon certains opérateurs, les mobiles illégitimes ont représenté entre 30 et 35% du volume des ventes totales durant l'année 2005, et en 2006, ce ne sont pas moins de 7 682 terminaux qui ont été importés frauduleusement selon un rapport du service contentieux de la direction générale des douanes. Certains allaient même jusqu'à parler de 2 000 téléphones portables illégitimes introduits par jour sur le territoire national, sans compter tous les accessoires qui vont avec.

Des chiffres alarmants vous le concevrez qui ont fait bouger les choses. Une concurrence déloyale entre les importateurs officiels et les « trabendistes » a fait vivre des situations difficiles à de grandes marques comme Nokia, LG ou Samsung. Ces derniers ont vu à maintes reprises des produits qu'ils devaient commercialiser en exclusivité se vendre déjà dans les marchés parallèles et suivre ainsi des circuits pas officiels du tout.

Néanmoins, l'activité parallèle, qui a fini par investir tous les secteurs et qui ne cesse d'empoisonner l'économie nationale, a connu en 2008 un net recul, laissant le marché officiel respirer un peu plus. Pourquoi cette régression ? Est-ce dû surtout à une prise de conscience du consommateur algérien qui se rend de plus en plus compte qu'un mobile acheté frauduleusement dans la rue ne vaut finalement pas le coup ? Est-ce plutôt dû à l'intervention énergique cette année des autorités ? Les deux sûrement ! En effet, le consommateur algérien préfère désormais investir plus s'il le faut et acheter un appareil en bonne et due forme pour bénéficier par la même de plusieurs avantages dont la garantie et le service après-vente.

Avoir en sa possession un terminal fiable à 100% plutôt qu'un mobile ayant une durée de vie limitée et qui lui sera à la longue néfaste lui semble être une meilleure solution.

Il faut savoir que les distributeurs agréés, avant de commercialiser un téléphone portable, doivent se munir d'un



certificat d'agrément de vente délivré par l'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications, une fois seulement après l'avoir testé et évalué ses conformités sous tous les angles. Acheter donc un mobile chez l'un de ces distributeurs est donc une marque d'assurance pour le consommateur. Il reste sûr que ça n'est pas du tout le cas pour un mobile acheté illicitement, un produit probablement dégradé voire même dangereux pour la santé.

En outre, beaucoup de mesures allant à l'encontre du marché noir ont été prises cette année par les autorités compétentes d'une part. Les constructeurs de téléphones portables l'ont clairement ressenti dans leurs chiffres de fin d'année. Selon M. Selim Ferchiou, Directeur régional de Sony Ericsson en Algérie, le recul du marché informel est dû « au contrôle rigoureux aux frontières appliqué par les autorités compétentes, à savoir les brigades relevant des ministères du Commerce, des Finances, des services de sécurité ».

Les sanctions infligées ont en effet réussi

à dissuader plus d'un revendeur, et la peur d'acheter un mobile volé est de plus en plus ancrée chez les algériens. Logique lorsqu'on songe aux peines qui sont réservées aux détenteurs de ce genre de mobiles. Le numéro de série d'un téléphone permet de remonter à plusieurs informations : on peut savoir en effet d'où provient le téléphone et où il a été vendu selon M. Ferchiou. A ne pas prendre à la légère donc.

Si l'on se penche sur les distributeurs de téléphonie mobile en Algérie, ceux-ci se disent prêts à mettre tous les moyens pour vaincre ce fléau.

C'est le cas du distributeur de la marque Nokia 7 Telecom qui vient de mettre en ligne un site permettant aux détenteurs du Nokia N96, un mobile haut de gamme qui est estimé aux alentours de 60 000 DA/TTC, de vérifier l'authenticité de leurs terminaux. En insérant le numéro de série, le consommateur peut ainsi s'assurer de la démarche légale de l'importation de son N96.

Espérons que l'année 2009 sera meilleure.

Mahmoud OUBRAHAM, Account manager de Nokia en Algérie

"Le marché algérien arrive à maturité"



N'ITC Magazine : Quel bilan tire Nokia de l'année 2008 ?
MAHMOUD OUBRAHAM : Je tire un bilan très positif de l'année 2008 pour la simple et bonne raison que Nokia a continué à s'inscrire sur la durée. L'année 2008 est une année qui a connu plusieurs rebondissements et qu'on peut diviser en deux : Janvier- Septembre et Septembre-Décembre.

La raison de cette distinction est celle qu'on connaît tous, la crise mondiale. Le début d'année a été pour Nokia une période fast où nous avons réalisé des chiffres extraordinaires. Nous avons pu les réaliser parce que nous avons su capter l'attente de nos consommateurs qui ont su nous remercier en ce sens. La deuxième moitié de l'année a été moins bénéfique dans le sens où nous avons ressenti un peu de frilosité, une frilosité que j'expliquerais plus par des événements algéro-algériens que par une crise internationale. Je ne pense pas que l'Algérie a été touchée par cette crise. Les consommateurs algériens ont dû faire face à une rentrée sociale très compliquée, où se sont accumulées les dépenses des vacances d'été, les dépenses de la rentrée scolaire et par-dessus tout les dépenses liées au mois du Ramadan. Enfin, Nokia a redémarré fortement sur les trois derniers mois de l'année où nous avons continué à apporter de la valeur ajoutée au marché.

Hormis les constructeurs, pouvons-nous dire que le marché algérien commence à rentrer dans une phase de maturité ?

Il y a quelques années en Algérie, il était très simple de s'implanter sur le marché. En effet, quand il existe un manque énorme à combler, vous allez voir beaucoup

d'acteurs se greffer autour de ce manque parce qu'il y a des opportunités de croissance qui sont extrêmement fortes les premières années. Nokia n'a jamais opté pour cette politique là. Dès le début, nous avons fait le pari de travailler sur du long terme tout comme d'autres acteurs d'ailleurs. D'autres n'ont pas fait ce pari là et rencontrent beaucoup de difficultés.

Or, ce travail sur du long terme démontre que le marché algérien est en train d'arriver à maturité. Je ne rate jamais une occasion de dire que le consommateur algérien est un consommateur averti qui sait ce qu'il veut et ce qu'il attend. Le fait d'apporter des offres qui correspondent à ses attentes nous a pris beaucoup de temps. Nous avons une équipe d'animateurs propre à Nokia qui est présente dans 17 wilayas.

Il s'agit de la plus grosse couverture, toute industrie confondue, existante en Algérie. Cela nous permet de connaître ville par ville, wilaya par wilaya, quelles sont les principales attentes des consommateurs et d'y répondre. Ceci nous a aussi permis de professionnaliser nos canaux de distribution.

Nous avons remarqué que l'un de vos distributeurs s'est distingué des autres. Quelle est la stratégie de Nokia par rapport à ses distributeurs ?

La stratégie de Nokia est d'avoir tout simplement des distributeurs complémentaires. Nous ne décidons pas de privilégier un distributeur par rapport à un autre, c'est le marché qui en décide. Nous essayons de faire en sorte que chacun ait une large gamme pour pouvoir la proposer à ses clients.

Prenons l'exemple de RAYA. Ce distributeur a commencé l'année délicatement mais l'a terminée avec des chiffres encourageants, pour la simple et bonne raison qu'ils se sont rendus compte que leur principale force n'était pas de s'appeler RAYA et d'être présent dans plusieurs pays avec Nokia, mais de développer leur propre réseau de distribution en Algérie. Dès qu'ils ont compris cela et qu'ils ont commencé à travailler dessus, ils ont obtenu des résultats tangibles et plus en ligne avec ce qu'on attend d'eux.

Votre question fait sûrement allusion à notre distributeur 7 Télécom. C'est aujourd'hui un distributeur qui a la plus forte capacité de délivrer de la distribution en Algérie et dans notre marché des télécoms. C'est ce qui explique qu'ils obtiennent des résultats impressionnants quand on les compare aux autres. Nos distributeurs ont compris qu'il ne s'agit plus de se battre sur les prix mais de transférer la valeur ajoutée de Nokia vers les consommateurs, vers les points de vente voire même vers les grossistes quand ils travaillent avec les distributeurs.

Je vais vous donner deux exemples. Nous avons lancé

une promotion Nséries avec RAYA qui a très bien fonctionné.

Ce distributeur a offert et ce, sans toucher au prix du téléphone, des oreillettes Bluetooth à toute personne achetant un mobile de la gamme Nséries. RAYA a compris qu'un consommateur venant s'offrir un N78 ou un N96 va être touché par ce type de cadeau et va ainsi rester fidèle à la marque.

Le deuxième exemple est le site qu'a lancé 7 Télécom, un site permettant d'authentifier son N96. Les statistiques sont impressionnantes quant au nombre de connexions ce qui prouve qu'il y a une réelle demande du consommateur algérien derrière tout ça.

Nous avons vu cette année que Nokia s'est surtout focalisé sur la gamme Nséries. Pourrait-on avoir un bilan concernant la commercialisation de cette gamme et pouvons-nous comprendre par là que Nokia cherche vraiment à s'asseoir sur le moyen et le haut de gamme ?

Nous avons suivi l'évolution et la maturation du marché et nous avons continué à proposer des téléphones et des solutions à des prix très abordables. Vous remarquerez que nous avons fait un effort remarquable sur les mobiles moyen de gamme. Je pense notamment au Nokia 2600, 1680 et au 3110.

La gamme Nséries a été certes une réelle réussite pour nous en terme de positionnement de la marque. Nous avons réussi deux lancements majeurs, celui du N78 et du N96. Cependant, la gamme dont Nokia est le plus fier est celle qui se situe au-dessus de la gamme 1200, donc le 1650, le 1680, le 2600 et le 3110. Ce sont des mobiles dont les prix varient entre 5 000 et 10 000 DA et qui sont une grande fierté pour nous.

Il reste beaucoup de personnes qui n'ont pas encore de téléphone et les chiffres sont là pour le démontrer. Nous voulons continuer à offrir à ces gens-là le tarif le plus abordable pour accéder à la téléphonie mobile et à la technologie.

Quelles ont été les best sellers Nokia de l'année ?

Sur le moyen de gamme d'abord, le 1650 et le 1680 sont des téléphones qui ont très bien marché. En ce qui concerne le haut de gamme, les deux modèles dont nous sommes le plus fier sont le 5310 dédié à une cible jeune et le 6300, sans oublier notre fierté d'aujourd'hui les Nséries avec la réussite des opérations ponctuelles que nous avons lancées pour le N78 et le N96.

Quels sont vos objectifs pour l'année 2009 ?

Nos objectifs sont bien sûr de renforcer avant tout le lien affectif que nous avons déjà avec les algériens. Ça sera aussi l'occasion pour nous de renforcer notre réseau de distribution et notre présence dans chaque wilaya, notre leadership et notre position en Algérie.



Yacine KHELLAF, Directeur marketing de Samsung Mobile Algérie

"Nous avons un objectif: devenir le n°1 sur le marché algérien"

N°1 Magazine : Tout d'abord, quel bilan tirez-vous de l'année 2008 ?

YACINE KHELLAF : Samsung tire un bilan assez positif de l'année 2008. Nous avons eu des résultats très satisfaisants à travers entre autres une réussite chiffrée des ventes de terminaux mobiles. Si nous devons comparer par rapport aux années précédentes, nous avons connu une évolution exponentielle en termes de distribution. Je peux affirmer au jour d'aujourd'hui que nous avons largement atteints nos objectifs, et même au-delà. Nous avons pu installer un bon positionnement dans les mobiles moyen de gamme, et pénétrer en parallèle l'entrée de gamme.

Concrètement, combien de mobiles Samsung ont été vendus en 2008 ?

Sans être très précis, je pourrais dire que le million de mobiles Samsung vendus a largement été atteint et ceci en importation officielle et sans compter donc les importations du marché parallèle qui sont très importants. Certains cabinets internationaux de consulting évaluent notre part de marché à 30%. Nous avons ceci étant notre propre équipe qui collabore avec nos 2 000 points de vente et qui a estimé notre part de marché aux abords de 40%, donc un peu plus à la hausse.

Ce qui vous positionne à quel niveau par rapport aux autres constructeurs de téléphones mobiles ?

Il y a six mois, nous nous positionnions comme challenger. Mais actuellement, nous avons un espoir et un objectif : devenir le numéro 1 sur le marché algérien.

Cette réussite serait-elle le résultat du repositionnement stratégique de Samsung dans les mobiles entrée de gamme ?

Ce repositionnement stratégique a été mis en place fin juillet.

Nous avons lancé une série de mobiles entrée de gamme très riche avec une focalisation surtout sur des modèles stratégiques.

Bien évidemment, des modèles autres ont aussi été lancés en complément et ce, pour satisfaire et répondre à la demande du client.

Quels sont les modèles phares de l'année 2008 ?

Le modèle qui a rencontré un succès énorme est de loin le E250. En termes de volume, six voire sept modèles ont clairement fait la différence. Dès l'installation de Samsung

en Algérie, nous avons opté pour une communication axés sur le multimédia pour répondre à la concurrence. C'est ce qui nous a différencié en termes d'image de marque et qui a construit notre notoriété en termes de compétitivité.

Parlez-nous de vos distributeurs.

La distribution est un facteur clé pour la réussite d'une marque. Samsung concentre ses efforts sur une base simple qui est celle-ci: nous consultons régulièrement notre réseau de distribution donc nos différents points de vente et à partir de là, nous décidons oui ou non de lancer un mobile sur le marché. Nos distributeurs principaux sont Timecom et MobiOne.

Qu'en est-il du service après-vente de Samsung ?

Notre service après-vente est assuré actuellement par nos distributeurs Darkom et MobiOne qui essaient d'offrir au consommateur les meilleures prestations possibles.

Néanmoins, afin d'améliorer et de rehausser encore plus nos services après-vente et l'assurer surtout à travers les quatre coins du pays, nous sommes en train de développer une société indépendante du réseau de distribution qui puisse assurer et se dédier exclusivement au service après-vente.

Ce sera une solution complémentaire d'une solution existante déjà sur le marché.

Nous pensons même à adopter un système d'échange de mobiles pour les clients désirant bénéficier de ce service.

Il nous faudra un peu de temps pour déployer ces centres de services sur toute l'Algérie. Nous mettrons le temps qu'il faudra pour aboutir à la fin de cet objectif mais nous y aboutirons.

Au GITEX 2008 de Dubaï, Samsung a présenté deux nouveaux mobiles qui connaissent un fort succès : l'Omnia et l'Innov8. Ces deux modèles seront-ils commercialisés en Algérie ?

L'Omnia et l'Innov8 sont deux modèles importants dans le milieu du haut de gamme. Bien entendu, nous comptons les introduire en Algérie.

Samsung est présent dans les trois segments: l'entrée de gamme, le milieu de gamme et le haut de gamme. Nos priorités : nous asseoir sur l'entrée de gamme et trouver des moyens pour concurrencer le marché noir sur nos produits haut de gamme. Si Samsung arrive



à bien assurer sa part du gâteau sur l'entrée de gamme, je pense sincèrement que notre leadership n'est pas très loin. Il faut savoir que sur les quelques centaines de milliers de téléphones entrée de gamme à moins de 3 000 DA, nous n'avions aucun modèle qui puisse concurrencer les autres marques. Il existe encore beaucoup de mobiles avec écran noir et blanc dans le commerce, or Samsung a arrêté de commercialiser ce genre de téléphones en Algérie depuis 2005 déjà.

Je juge personnellement qu'un mobile doté d'un écran couleur est le minimum que doit exiger un consommateur de nos jours. Commercialiser ce genre d'appareils va permettre à Samsung de concurrencer les autres marques à armes égales, et d'être encore plus présent sur tous les segments, surtout l'entrée de gamme qui représente 70% du marché global.

Concernant cette gamme de mobiles, je vous annonce l'arrivée prochaine du nouveau B130 doté d'une caméra et de pleins de fonctionnalités intéressantes. Un modèle qui répondra sûrement aux besoins des bourses modestes.

Un dernier mot ?

Nous avons été ravi de constater une réduction sensible du marché noir cette année. Beaucoup de mesures luttant contre toute importation parallèle et illégale ont été prises et nous l'avons clairement ressenti dans nos ventes. Si tout continue dans ce sens, l'année prochaine se fera sous de meilleures conditions ce qui nous permettra de répondre au mieux aux besoins des consommateurs. Nous déploierons tous les efforts, nous consentirons à tous les sacrifices et nous reprendrons notre leadership comme c'était le cas en 2004.

L'année 2009 sera une année Samsung.

M. AHN DEUK SOO, Directeur Général de LG Algérie

"Nous comptons réaliser 10% de parts de marché en 2009"

N'TIC Magazine : Quel est le bilan de LG en Algérie sur le marché de la téléphonie mobile ?

M. AHN DEUK SOO : Le bilan 2008 de LG est positif. Nous avons vendu en Algérie aux alentours de 160 000 téléphones mobiles soit un chiffre d'affaires de 9 millions de dollars. LG est revenu en force sur le marché de la téléphonie mobile algérien en 2008. Ce fut aussi l'occasion pour nous de lancer la campagne du LG KP105 avec le chanteur algérien Lotfi Double Kanon, une campagne qui a rencontré un franc succès et qui a été classée par GFK, le pionnier dans le domaine de la recherche marketing, dans le top 10 des meilleures ventes de l'année.

Si l'on s'amuse à faire une comparaison avec les années précédentes, comment évaluez-vous le marché de la téléphonie mobile en Algérie en 2008 ?

Le marché algérien de la téléphonie mobile est en train de monter en flèche si l'on se réfère au nombre de mobiles vendus. Le prix moyen du mobile tout comme la demande ne cessent d'augmenter également. Le consommateur algérien devient de plus en plus exigeant et demande de plus en plus de fonctionnalités dans son mobile.

Par contre, chose qui est très intéressante de constater, la demande décroît de plus en plus sur le marché informel alors que sur le marché officiel, elle ne cesse de s'accroître.

Pouvons-nous affirmer que LG Algérie a connu en 2008 un repositionnement sur les mobiles entrées de gamme ?

Il est sûr qu'en Europe ou en Amérique, LG s'étend beaucoup plus sur des mobiles haut de gamme plutôt que sur l'entrée de gamme. Ce n'est pas le cas en Algérie où 60% des mobiles commercialisés sont des téléphones d'entrée et de moyen de gamme. Ainsi, pour pouvoir pénétrer le marché algérien, LG a fait d'abord le choix de s'asseoir sur l'entrée de gamme et le moyen de gamme, pour ensuite se rediriger un peu plus vers le haut de gamme.

Le plus important est de gagner des parts de marché et d'augmenter le volume des ventes. Les algériens ont commencé au cours de cette année à connaître un peu plus la marque LG donc l'une de nos priorités pour le moment est de renforcer encore plus notre image de marque.

Pouvez-vous nous donner une estimation de l'évolution de la part de marché du groupe LG par rapport à l'an passé ?

Notre activité a stagné l'an passé. Il m'est donc impossible de comparer l'année 2008 à l'année 2007. Par contre, en 2008, notre part de marché est estimée à 5%.

Quelles ont été les téléphones phares de l'année 2008 ?

Nous avons lancé début 2008 le KP105 en association avec le chanteur de RAP algérien Lotfi Double Kanon. Nous avons par la suite lancé le KF510 disponible depuis le mois d'août dernier. Il a fallu que le chanteur libanais Wael Kfoury accepte d'en devenir l'ambassadeur pour voir nos ventes augmenter considérablement surtout durant le mois de Novembre. Nous avons vendu en l'espace d'un mois 900 unités ce qui est un bon résultat. J'en suis d'ailleurs très satisfait. Notre objectif pour 2009 serait de vendre 2 500 KF510 par mois.

Pouvez-vous nous parler de la nouvelle relation que vous entretenez avec votre distributeur Algerika ? Le domaine de la distribution de LG s'est-il amélioré cette année ?

Je ne vous cacherais pas que je suis assez déçu dans l'ensemble. Algerika est pour l'instant le seul chargé du réseau de distribution de LG en Algérie. Ce distributeur a de réelles capacités mais beaucoup de contraintes l'empêchent d'exploiter à fond son potentiel. Un exemple tout simple, l'emplacement des magasins qui n'est pas du tout stratégique. Mais LG va se concentrer sur ce problème de façon à faire avancer les choses en 2009.

Comment pouvons-nous justifier la place de LG en Algérie si l'on se réfère par exemple aux autres pays voisins comme le Maroc où LG est très bien positionné comparé aux autres concurrents ?

Il y a lieu de rappeler qu'au Moyen-Orient, il existe deux pays stratégiques : le Maroc et le Pakistan où plus d'un million d'unités ont été vendus dans ces deux pays.

Il existe cela dit d'autres marchés importants comme la Turquie, l'Iran et l'Afrique du Sud. LG a émit au début quelques craintes d'investir en Algérie, ne considérant pas ce pays comme un marché assez important. Les bonnes performances de 2008 ont prouvé le contraire, LG reverra donc sûrement sa position et reconsidèrera l'importance du marché algérien. L'année 2009 sera donc décisive.

Nous avons connu en 2008 trois concurrents majeurs dans le marché de la téléphonie mobile en Algérie : Nokia, Samsung et LG. Verra-t-on en 2009 LG grignoter des parts de marché et devenir, pourquoi pas, leader ?

Leader est un grand mot sachant que Nokia et Samsung sont deux concurrents très agressifs sur le marché.

Il est peu probable que LG décroche la place de leader sur le marché algérien mais nous allons continuer à investir beaucoup plus pour gagner plus de parts de marché. Nous comptons réaliser 10% minimum de parts de marché en 2009, c'est notre objectif.



Quels sont les modèles sur lesquels vous allez vous appuyer pour relever cet objectif ?

Nous allons nous focaliser sur le moyen de gamme avec le KP105. 2009 verra aussi l'apparition de nouveaux mobiles à écrans tactiles.

Pensez-vous que le marché parallèle a subi une régression par rapport à l'an passé ?

Oui, je pense que le marché parallèle a subi une forte régression. Le consommateur algérien préfère acheter aujourd'hui un produit certifié pour bénéficier du service après-vente entre autres et d'une qualité bien meilleure.

Justement, qu'en est-il de votre service après-vente ?

Notre service après-vente est géré par notre distributeur Algerika. Au cours de l'année 2008, nous n'avons pas eu beaucoup de retours pour la simple et bonne raison que la qualité des mobiles LG est meilleure.

Nous avons eu moins de 1% de retours produits ce qui est vraiment appréciable. Etant donné que nous comptons augmenter le volume de ventes de mobiles en 2009, nous allons bien évidemment porter une attention particulière sur notre service après-vente que nous comptons améliorer encore plus.

Nous avons justement recruté récemment un directeur de service après-vente pour commencer l'année 2009 en beauté et améliorer ainsi la qualité du service.

Pour finir, quels sont vos objectifs et vos souhaits pour 2009 ?

Nous comptons réaliser, je l'espère, un chiffre d'affaires beaucoup plus important que celui de cette année. Nous prévoyons de vendre plus de 400 000 unités et évoluer ainsi dans le top 3 en Algérie. Sans oublier bien sûr les 10% de parts de marché visés.

Le service après-vente, au coeur de la stratégie des constructeurs

Comme c'est le cas pour chaque constructeur, le service après-vente (SAV) en Algérie est assuré par chaque distributeur. Chacun détient une poignée d'ingénieurs hautement qualifiés et formés aux dernières technologies qui propose aux clients les meilleurs services. En effet, chaque distributeur offre à ses clients une garantie, en général d'une année, lors de l'achat d'un mobile. En cas de panne de l'appareil, le client est alors protégé et le volet maintenance de la marque du mobile entre en jeu. Lors de la réception du téléphone, le client est interrogé sur ce qui va et ce qui ne va pas avec l'appareil. Un diagnostic technique est alors effectué et le

téléphone est alors envoyé à la « clinique » pour mobiles. Le temps d'attente peut différer selon la panne de l'appareil. Raya, distributeur officiel de Nokia, garantit elle un retour au client sous les trois jours.

Il faut savoir que le service après-vente en Algérie devient aujourd'hui un investissement prometteur fort nécessaire. Le développement des activités hors vente devient en effet primordial vu la forte évolution que connaît le marché de la téléphonie mobile dans notre pays. Proposer ce genre de service est aussi une manière d'accompagner et de fidéliser au mieux et plus longtemps la clientèle algérienne qui devient de plus en plus

conséquente.

La firmesud-coréenne Samsung verra la naissance dès 2009 d'une société indépendante du réseau de distribution qui se dédiera exclusivement au service après-vente des téléphones mobiles de la marque. C'est dire l'ampleur que va connaître les différents SAV en Algérie l'année prochaine.

Néanmoins, bénéficier de ce service est l'un des avantages que le marché parallèle ne propose pas. En effet, une fois le mobile acheté dans ces conditions, vous n'avez plus qu'à espérer qu'il fonctionne correctement. Une chose qui laisse à réfléchir !

M. Ammar KREIM, Directeur des ventes de Raya Algérie

"Notre SAV en trois mots : proximité, efficacité et expertise"

N°TIC Magazine : Quels objectifs vous étiez-vous fixé pour 2008 ?

Nous nous sommes fixés un énorme challenge pour changer les habitudes de consommation du téléphone mobile en Algérie et inciter le client à acquérir un téléphone avec une garantie. Le développement de notre réseau de distribution et de notre réseau de collecte service après-vente (SAV) a aussi été l'un de nos objectifs en 2008 et ce, afin de nous rapprocher de nos clients.

Comment évaluez-vous le marché de la téléphonie mobile en Algérie comparé à celui des pays voisins ?

Le marché algérien est un marché très prometteur avec un énorme potentiel en mobiles multimédia. Nous nous retrouvons aujourd'hui face à un marché de remplacement.

Quelle est la position actuelle de RAYA sur le marché du mobile en Algérie ?

Raya est le leader incontesté du mobile Nokia moyen et haut de gamme en Algérie mais également le partenaire référence du service après-vente de Nokia.

Il est certain que le marché informel connaît ces derniers temps un développement considérable. Quelle est aujourd'hui son incidence sur votre entreprise et que préconisez-vous comme solutions pour combattre ce fléau ?

Nous faisons surtout confiance aux autorités responsables afin d'atténuer ce phénomène. Nous avons cette année mis en place une grande campagne de sensibilisation à travers la radio, l'animation de rue, le marquage des produits et l'affichage en points de vente. Nous continuerons à le faire aussi l'année prochaine afin que le

consommateur sache à quel point l'utilisation d'un mobile provenant du marché illicite est néfaste pour sa propre sécurité et pour sa santé.

La gamme Nseries de Nokia est apparue sur le marché algérien depuis un certain moment déjà. A-t-elle connu le succès que vous espériez ? Quel est le modèle de cette gamme le plus vendu en Algérie ?

Toute la gamme Nseries a connu un véritable succès en 2008. Nous avons dépassé amplement nos prévisions de vente mais la star reste de loin le N95. Nous misons pour le premier trimestre 2009 sur de nouveaux produits: le N85 et le N79 qui sont déjà disponibles dans le réseau de distribution de Raya.

Quel est LE mobile Nokia le plus vendu en Algérie ? A combien s'élève son prix ?

Le mobile le plus répandu est le Nokia 1208 qui est vendu à 2 990 DA/TTC.

Raya insiste beaucoup sur la qualité de son service après-vente. Peut-on connaître votre politique en la matière ?

Je ne vous dirais que trois mots : proximité, efficacité et expertise ! On ne dit pas « expert Nokia » pour rien ! Nous étoffons et qualifions chaque mois de nouveaux points de collecte et nous travaillons aussi beaucoup sur la réduction des temps de réparation. Au jour d'aujourd'hui, le service après-vente Raya compte une quinzaine de techniciens qui travaillent durement afin de satisfaire au mieux notre clientèle.

En ce qui concerne le temps d'attente, Nokia nous impose un délai de cinq jours grand maximum pour que le client récupère son mobile. L'engagement Raya est de trois jours.



Quelle est ou quelles sont les pannes qui reviennent le plus souvent ?

Les mauvaises manipulations, l'altération des programmes, l'infection de virus, l'oxydation, les chutes fatales à l'afficheur ou à la carcasse du mobile restent les pannes les plus courantes.

Quels sont vos projets à court et à long terme ? Quelles sont vos ambitions pour 2009 ?

Nous envisageons en 2009 de couvrir 80% des wilayas par notre réseau de distribution directe et nous comptons dès le premier trimestre 2009 lancer plusieurs nouveaux produits.

L'ouverture d'une nouvelle direction régionale à Sétif avec un point de services au niveau d'El Eulma mais aussi au niveau de la wilaya de Annaba est aussi au programme.

En bref, trois points essentiels sont aujourd'hui nos priorités : continuer dans la croissance et augmenter notre part de marché ; mettre sur le marché de nouvelles offres innovantes et originales ; continuer à honorer la confiance que nos clients nous concèdent. Nous nous engageons à toujours leur fournir toutes les dernières nouveautés Nokia et un choix varié couvrant toutes les gammes.



Bien choisir son lecteur MP3

Rubrique animée par Samia ADDAR



Apparu sur le marché dès les années 2000, le succès des lecteurs MP3 n'a cessé de croître au point de devenir l'appareil fétiche de toute la génération des 15-25 ans. Toute la musique que vous adorez tiendra dans votre poche.

Plusieurs modèles sont commercialisés, il y en a donc pour tous les goûts : du simple appareil permettant de stocker l'équivalent de 10 albums au lecteur à disque dur qui stockera toute votre discothèque musical et même celle de vos amis, vous n'aurez que l'embarras du choix.

Alors, comment choisir le bon lecteur MP3 ? Voici quelques pistes qui vous guideront dans votre choix.

Qu'est ce que le MP3 ?

Le MPEG-1/2 Audio Layer 3, plus connu sous son abréviation de MP3, est un format de compression musicale. Il permet d'obtenir un fichier plus léger qui nécessite moins d'espace de stockage.

Exemple : un CD audio peut contenir jusqu'à 80 minutes de musique soit une capacité de 700 Mo environ. Si nous nous amusons

à compresser ce CD en format MP3, nous obtiendrons un fichier qui ne dépassera pas les 70 Mo d'espace. Une réduction considérable. La qualité sonore en sera cela dit affaiblie mais rien de bien grave. Ce changement reste largement acceptable pour l'oreille humaine.

A savoir qu'il s'agit du format le plus répandu dans le monde et qu'il garantit la rapidité

d'enregistrement (seulement quelques secondes suffisent pour télécharger un morceau musical).

ANECDOTE : « Tom's Diner » de Suzanne Vega a été l'une des premières chansons à avoir été encodée en format MP3 à partir d'un CD par l'inventeur du format, Karlheinz Brandenburg.

Les différents types de lecteurs MP3

Le lecteur MP3 avec mémoire flash



Les lecteurs avec mémoire flash que vous trouverez sur le marché sont abordables question prix et bien souvent de petite taille. Ils font partie des lecteurs d'entrée de gamme et

sont surtout destinés aux usages occasionnels et réguliers du lecteur.

De plus, la plupart sont résistants au choc, mais sachez que leur capacité de stockage est limitée et il est généralement impossible de visionner des films ou des photos.

Ce type de lecteur vous permettra de stocker entre 15 et 250 titres en qualité CD (lecteur de 512 Mo). Leur utilisation sera en outre d'une facilité déconcertante.

Le poids des lecteurs MP3 avec mémoire flash ne dépassera pas les 50 grammes.

Vous verrez qu'il en existe même de minuscules que vous adorerez porter autour du cou. Facilité de transport assurée.

CONSEIL : Avant de passer en caisse, faites très attention à la capacité de stockage de l'appareil (en sachant que 1Gb vous permettra de stocker 1 000 minutes de musique), à l'écran, à sa capacité à lire d'autres formats que le format MP3, ainsi qu'à l'éventuelle nécessité d'installer des logiciels supplémentaires.



Le lecteur MP3 à disque dur



Les lecteurs MP3 à disque dur appartiennent au milieu de gamme.

Ils ont été conçus pour les personnes qui souhaitent transporter avec eux la totalité de leur bibliothèque musicale. Ce sont de véritables juke-boxes portables.

Question fonctionnalités, ils ne diffèrent pas des lecteurs MP3 avec mémoire flash. La capacité de stockage par contre n'est pas du tout la même.

Sachez que stocker jusqu'à 15 000 titres sur un lecteur de la taille d'un jeu de cartes sera un jeu d'enfant avec ce type d'appareil.

Leur taille sera donc plus importante mais pas conséquente non plus (à partir de 350 grammes environ).

Leurs écrans auront donc une taille assez importante ce qui offrira des informations encore plus détaillées sur les morceaux écoutés.

Leurs écrans sont plus grands et de meilleure qualité afin que l'utilisateur puisse visionner ses films et ses clips musicaux confortablement.

En bref, de véritables centres multimédia portatifs.

Côté prix, ce sont les plus chers.

Le lecteur multimédia

Il s'agit en quelques mots d'un haut de gamme qui utilise comme support des disques durs. Ils sont surtout destinés aux personnes qui disposent d'une discothèque importante à stocker.

Les lecteurs MP3 multimédia sont beaucoup plus encombrants que les autres types de lecteurs.



Comment bien choisir ?

La taille mémoire ou capacité de stockage

Il s'agit de la quantité de données que peut stocker un lecteur MP3. Elle s'exprime en mégaoctets (Mo) ou en gigaoctets (Go). Ainsi, plus cette capacité est importante, plus vous pourrez stocker un maximum de chansons sur votre lecteur.

Voici un petit tableau récapitulatif qui pourra mieux vous orienter.

Capacité de stockage	Nombre de chansons stockées
256 Mo	85 titres
512 Mo	170 titres
1 Go	340 titres
4 Go	1 360 titres
40 Go	13 600 titres

Prévoyez 60 Mo pour stocker un album complet étant donné que la capacité occupée par une chanson est de 4 voire 5 Mo.

Les formats audio supportés

Il est clair que la plupart des lecteurs lisent le format MP3 puisque c'est le format le plus répandu. Mais il faut savoir que vous trouverez également dans des sites d'achat de musique en ligne les formats WMA ou même AAC. Ces derniers offrent une qualité sonore de qualité supérieure.

Voilà pourquoi avant de faire votre achat, il faudra bien vérifier les formats que peut supporter votre baladeur selon vos besoins et le format des fichiers stockés dans votre ordinateur.

Le type d'alimentation

Il existe deux types d'alimentation : la batterie et la pile. Beaucoup vous diront que l'idéal est le lecteur qui fonctionne grâce à une batterie pour la simple et bonne raison que l'appareil vous reviendra moins cher. En effet, pour la recharger, il vous suffira juste de la brancher sur le secteur ou de connecter le lecteur à votre PC.

Pour la pile par contre, c'est une autre histoire. Vous avez le choix soit d'acheter des piles jetables et de les remplacer dès qu'elles sont usées, soit d'acheter des piles rechargeables et d'investir ainsi sur un chargeur qui consommera aussi de l'électricité.

Les deux types d'alimentation ont des avantages.

La pile : elle est vendue partout et, à condition d'en avoir une de recharge, votre lecteur ne vous laissera jamais tomber.

La batterie : elle possède bien souvent une plus grande autonomie et, finalement, est plus économique. Attention cela dit, elle n'est pas éternelle et il faudra penser tôt ou tard à la remplacer, le cycle charge-décharge étant limité. Les lecteurs MP3 multimédia sont les lecteurs qui consomment le plus de batterie car ils sont beaucoup plus puissants. Attention donc à l'autonomie de la batterie du lecteur MP3 que vous comptez acheter.

L'interface PC

Il s'agit de l'interface entre votre PC et votre lecteur MP3. Optez pour un lecteur qui a une connexion de

type USB 2.0 qui permettra un transfert beaucoup plus rapide de vos fichiers.

Cela ne sera pas le cas avec une connexion USB 1.0 par exemple.

Si vous optez pour un baladeur à mémoire flash, vérifiez également s'il fait aussi clé USB ou non.

Poids et encombrement

Le poids et l'encombrement sont deux facteurs qu'il faudra bien prendre en compte. L'usage que vous comptez faire de votre lecteur en dépend. En effet, imaginez qu'il vous sert principalement lors d'activités sportives par exemple, un lecteur trop lourd ou trop encombrant vous gênera probablement. Optez plus pour un petit baladeur à mémoire flash que vous porterez autour du cou. Cela sera beaucoup plus pratique.

La taille de l'écran est aussi à prendre en considération surtout si votre choix se porte sur un baladeur à disque dur. Facile ou non de rechercher un titre parmi des milliers sur un tout petit écran ? Inutile d'aller plus loin, vous avez certainement deviné.

Le monde des lecteurs MP3 ne vous est plus inconnu. En suivant ce petit guide, vous allez certainement faire le meilleur choix. Ecouter de la musique deviendra donc un de vos passe-temps favoris mais attention, à consommer avec modération.

Et n'oubliez pas: écouter de la musique sur son baladeur à un volume trop élevé pendant une période trop longue peut provoquer de graves problèmes auditifs.



LocoRoco 2, be happy !

Rubrique animée par Shérazade ZAIT.

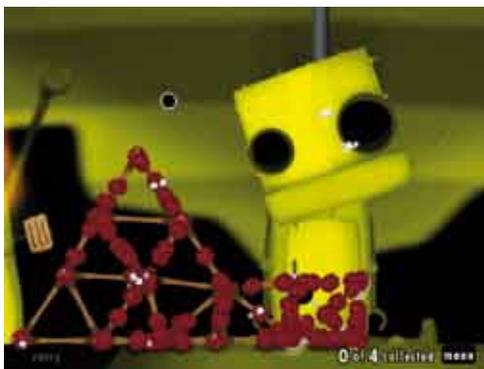


Le jeu de plateforme le plus original et le plus attachant de la PSP nous revient dans un deuxième volet qui n'a rien à envier à son prédécesseur. Ce sympathique jeu de plateforme en 2D nous séduit par son concept simplissime mais tellement addictif.

Il faut guider les Locos, tous ronds tous mous et roulant sur eux-mêmes, en inclinant le décor à droite et à gauche avec les touches L et R et en appuyant sur les deux simultanément pour sauter. Vu comme cela, on peut penser que c'est un peu léger, mais lorsqu'on entre dans ce monde plein de couleurs, de joies, de délires bondissants, chantant et surréaliste, on a envie d'y rester et d'aller jusqu'au bout de l'aventure.

Toujours aussi réussi, ce LocoRoco 2 apporte même son lot de nouveautés avec des niveaux truffés de passages secrets, des mini-jeux et même un mode inédit. Plein de nouveautés sont donc à découvrir dans ce LocoRoco deuxième du nom. On regrettera encore une fois la faible durée de jeu, mais Sony nous promet que la difficulté est plus élevée et que les niveaux seront rejouables. Les connaisseurs apprécieront de retrouver leur gélatine jaune et les nouveaux venus ne pourront que l'apprécier. Un ovni dans le catalogue de jeu PSP à découvrir d'urgence.

World Of Goo, un souffle nouveau pour le jeu vidéo



Loin des superbes grandes productions qui vendent leurs jeux à coup de grand matraquage marketing, il existe la sphère des jeux indépendants où, avec peu de moyens mais beaucoup d'amour et de passion, on arrive à créer des jeux tout à fait uniques. C'est le cas de World Of Goo qui nous surprend par son concept plus qu'efficace.

Ce puzzle-game nous propose de ramener un certain nombre de petites boules noires, les fameux Goos, à la sortie de chaque niveau. Mais les Goos ont cette particularité de se lier entre eux et ainsi, il devient possible

de créer des structures comme des tours ou des ponts afin de franchir les obstacles. Tout au long du jeu, ce gameplay aux bases simples se trouve sans cesse enrichit avec la découverte de nouveaux Goos.

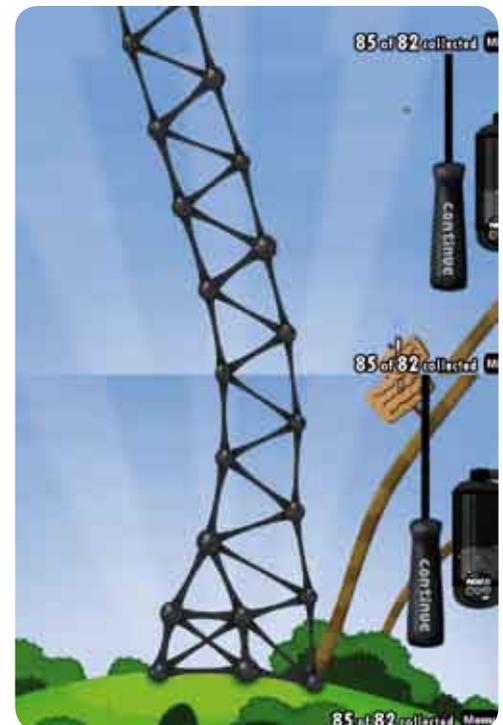
L'ennui n'a pas sa place dans le monde des Goos, on a toujours envie d'aller plus loin, d'en découvrir plus et de relever le prochain défi. Beaucoup de réflexion vous sera demandé car il faudra sans cesse réfléchir à vos constructions en pensant aux lois de la physique.

La difficulté augmente mais sans que cela ne devienne une torture cérébrale. L'autre force de ce titre est sans nul doute son design.

Ce jeu est une véritable œuvre d'art. On voyage dans différents univers, tous aussi surprenants et attachants ayant chacun leur personnalité.

Avec une grande poésie teintée d'un humour subtile, on ressent que ce jeu possède une âme et on se laisse envoûter dans ce monde unique en son genre.

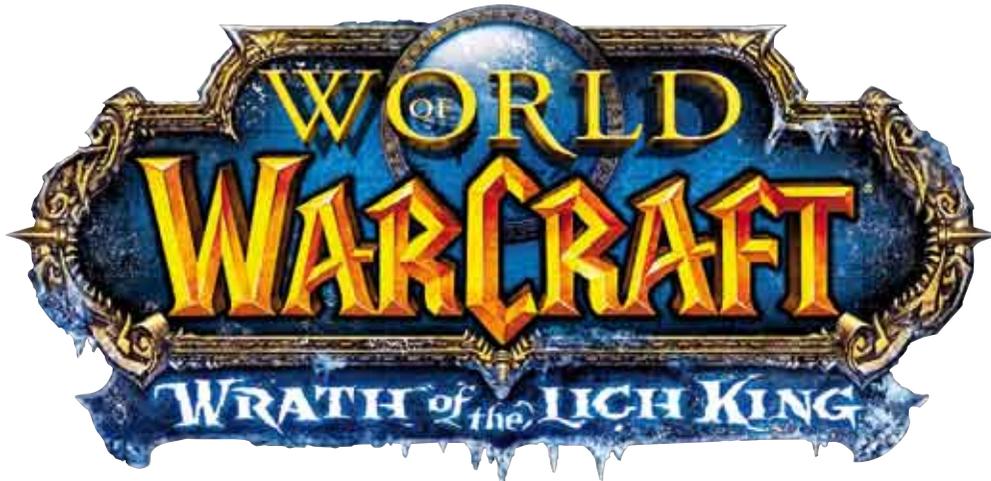
Pour l'Europe, il faudra attendre début 2009 pour s'y essayer, mais sachez qu'une version d'essai américaine est disponible.





JEUX VIDEO

World Of Warcraft un add-on et un matériel exclusif !



Baptisé Wrath Of The Lich King, vous êtes transporté à Northrend, un continent gelé qui n'est pas sans rappeler WarCraft III : The Frozen Throne.

En plus du nouveau continent à explorer, on retrouvera bien sûr un nouveau lot de quêtes, donjons et monstres. La deuxième extension du MMORPG, le plus célèbre dans le monde, est un réel succès battant tous les records. Il démarre sur les chapeaux de roue avec 2,8 millions d'exemplaires en 24 heures, un nouveau

record ! Cette extension est un must pour tous les joueurs tant son contenu est enrichissant et de très bonne qualité.

Pour accompagner le lancement de cet add-on, SteelSeries, en collaboration avec Blizzard Entertainment, sort un kit de matériel très spécial avec la première souris MMO spécialement conçue pour World Of Warcraft. Celle-ci aborde le look métallisé s'inspirant de l'interface du jeu.

Avec ses 15 boutons programmables, 6 réglages possibles du PPP et une illumination au choix parmi une palette de 16 millions de couleurs, cette souris dépasse tout ce que l'on aurait pu imaginer en termes de périphérique de jeu vidéo.

En plus de cela, un clavier de la gamme Zboard mais totalement revu pour correspondre au jeu avec un keyset spécial WoW. On y trouve des touches aux noms explicites pour les joueurs, ainsi que des raccourcis réservés au jeu, le tout entièrement paramétrable. Pour finir, deux tapis souris illustrés par de splendides images du jeu accompagnent le kit. World Of Warcraft a encore prouvé sa suprématie dans les MMORPG.



La nouvelle expérience Xbox 360



C'est après une large campagne marketing (impossible que vous l'ayez raté !) que la Xbox 360 lance sa plus grande mise à jour.

En trois ans d'existence, la console a eu droit à 12 mises à jour mais très peu ont réellement apporté du nouveau au joueur. Mais depuis le 19 Novembre, tous les joueurs seront invités à télécharger cette grande mise à jour au lancement d'un jeu. Plus qu'un relooking de l'habillage des menus, c'est totalement une refonte complète de l'interface, l'apparition des avatars, l'accès aux Community Games ou encore la possibilité d'installer les jeux sur son disque dur.

De manière générale, tous ces changements apportent plus de rapidité et une prise en main plus simple du service Live.

Dorénavant, tout est prévisualisable (même les thèmes) ce qui permet de savoir où l'on est et ce que l'on fait.

Les avatars, qui peuvent faire un peu gadget, sont très réussis et permettent d'apporter de la personnalisation dans la communauté en ligne.

Bien sûr, de nombreux contenus payants et quelques vidéos accompagnent ce pack. Microsoft promet d'apporter régulièrement des évolutions avec de nouveaux accessoires et de nouveaux téléchargements. En somme, cette nouvelle expérience Xbox 360 est une belle réussite.



METS DU ZHOO DANS TON MOBILE !

SONNERIES

- Pussycat Dolls** : Don't Cha
- Queen** : We will rock you
- Tracy Chapman** : Give Me One Reason
- Patrick Bruel** : Qui a le droit ?
- UB40** : Red red wine
- Michael Jackson** : Billie jeans
- Sherine Wagdy** : Walaleila
- Manu chao** : Bongo bang

JEUX

Real Football® 2009



Montrez au monde qui est le roi de Real Football dans le jeu de foot le plus réaliste sur mobile.

Far Cry 2



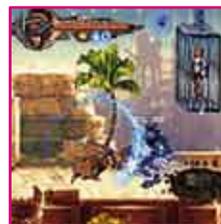
Survivez au coeur de l'Afrique sauvage dans la version mobile officielle du jeu console d'Ubisoft !

The Lapins crétiens Show



Les Lapins Crétiens envahissent votre mobile avec un mix de mini-jeux délirants !

Prince of Persia



Coopérez avec votre nouvelle partenaire et menez à bien une mission impossible à accomplir seul...

THEMES

LovePurple



Maserati2



Batman



Kaaba



Nancy



Italy



Un large choix de jeux vidéo

Le portail Zoo de Nedjma a l'exclusivité de proposer un large choix de jeux vidéo édités Gameloft qui en raviront plus d'un. Real Football 2009, Shrek Party, The Lapins crétiens Show, Prince of Persia, Dogz 2, Course à la mort... Vous n'avez que l'embarras du choix.

Un max de jeux délirants qui vont faire vibrer votre mobile et qui vont vous faire plonger dans un autre monde. Croyez-nous, vous ne pourrez plus vous passer de votre téléphone !



Comment mettre sa vidéo sur YouTube.com

1 S'assurer que le format de la vidéo soit valide

Avant de vous lancer sur le site YouTube, il faut bien prendre le temps de préparer sa vidéo. Le site n'accepte pas toutes les vidéos, celles-ci doivent respecter les conditions suivantes. Tout d'abord, la vidéo ne doit pas dépasser 10 minutes. Ensuite, sa taille doit être au maximum de 1 024Mo.

Enfin, veillez à ce qu'elle soit parmi les formats suivants : WMV, AVI, MOV, MP4 et MPG. Si votre vidéo ne respecte pas ces conditions de formats et de poids, il vous faudra la (ré) encoder. Il existe de nombreux logiciels de conversion vidéo, certains sont même spécialement conçus pour YouTube. Pour une utilisation simple, accessible à tous et gratuite, vous pouvez utiliser SUPER par exemple.

Faites une dernière vérification des conditions d'acceptation de la vidéo et si tout est OK, passez à l'étape suivante.

3 Se repérer dans le tableau de bord



En suivant le lien inscrit dans le mail de confirmation, vous tomberez sur la page principale de votre tableau de bord avec la boîte de réception et les statistiques sur vos vidéos.

Ce qui nous intéresse pour poursuivre est le bouton jaune « envoyer une vidéo », placé en haut à droite de la fenêtre. Cliquez dessus et vous voilà avec une nouvelle page.

Prenez donc bien soin de donner un titre explicite et en rapport avec le contenu. La description doit donner plus de précision sur le contenu sans être trop chargée. Les Tags sont les mots clés caractérisant le contenu de votre vidéo. Ils servent notamment à référencer votre vidéo dans le site.

Ils retourneront votre vidéo aux résultats de recherche des internautes. Ensuite, vient le choix de la catégorie de vidéo. Ici aussi soyez judicieux dans votre choix.

Enfin, il vous est permis de choisir soit entre partager cette vidéo avec le monde entier ou la rendre privée et sélectionner ainsi les personnes pouvant la visionner.

2 Créer un compte sur Youtube



Afin de pouvoir uploader une vidéo sur YouTube, il faut impérativement avoir un compte. C'est peut-être l'étape la plus simple.

Rendez-vous sur la page de création de compte en suivant cette adresse :

<http://fr.youtube.com/signup?next=/>.

Rien de bien compliqué, il vous est simplement demandé de remplir un formulaire avec adresse mail, mot de passe, nom d'utilisateur, etc.

Ce compte vous donnera accès à d'autres services du site comme la possibilité de commenter et de noter les vidéos et même de participer à des concours.

A la fin de votre inscription, un mail vous sera envoyé afin de valider votre inscription.

4 Sélectionner et envoyer votre vidéo

Sur cette nouvelle page, il vous est demandé de sélectionner votre vidéo.

Pour cela, cliquez sur « choisir... ».

Allez dans le dossier où se trouve la vidéo dans votre disque dur. Une fois trouvé, cliquez sur « ouvrir ». Le bouton « envoyer la vidéo » devient alors actif, cliquez dessus.

Patience votre vidéo est en cours d'envoi.



6 Confirmation de l'envoi



Si le titre de la vidéo est sur un fond vert et que le mot « réussi » apparaît, cela veut dire que tout est bon.

Vous pouvez consulter la liste des vidéos que vous avez envoyé et ainsi retrouver votre vidéo.

Il vous est toujours possible d'y modifier les informations et de choisir une image de miniature.

D'autres paramètres sont ajoutés comme la gestion des commentaires, les avis, etc.





Avez-vous entendu parler du Dior Phone ?

Rubrique animée par Samia ADDAR



Dévoilé depuis Mai dernier déjà dans sa boutique de l'avenue Montaigne de Paris, la célèbre marque de luxe Christian Dior a présenté son tout premier téléphone mobile, baptisé Dior Phone.

Rien à dire, les photos parlent d'elles-mêmes! Plus qu'un téléphone, un véritable objet de luxe qui n'est pas offert à tout le monde, ça c'est sûr.

Comptez environ 3 500 euros pour le modèle dont la coque extérieure est composée de Cristal Saphir, et 18 000 euros (oui oui, vous avez bien lu, 18 000 euros !) pour celui dont la coque et la charnière sont serties de 640 diamants d'un poids de 3,251 carats.

Dédié surtout aux femmes qui adoreront le mettre bien au chaud dans son bel étui en cuir, le Dior Phone se passe de la 3G et est doté d'un appareil photo numérique modeste de seulement 2 mégapixels. Pas fameux côté technique, par contre côté esthétique, c'est une réussite! D'autant plus que le «My Dior» est inclus, un accessoire mixant oreillette Bluetooth et télécommande et qui vous permettra, à vous Mesdames, de répondre ou d'émettre vos appels sans sortir votre mobile de votre sac (sac Dior bien évidemment !). Alors Mesdames, tentées ou pas ?

Un T-shirt que vous ne raterez pas !

Que dites-vous d'un tee-shirt qui a une particularité bien précise, celle d'avoir un haut-parleur intégré !

Il est directement lié à un lecteur MP3 à base de cartes mémoires SD/SDHC qui servira également de télécommande filaire.

La sortie de ce tee-shirt était à la base un poisson d'avril mais désormais il est bel et bien réel.

Comptez environ 40 dollars pour l'achat de ce gadget. Original non ?!



Nokia rend hommage à Bruce Lee



Le grand constructeur finlandais Nokia a décidé de rendre hommage au célèbre Bruce Lee en officialisant le N96 Bruce Lee Edition.

Le mobile est d'ores et déjà disponible en Chine. Présenté sous forme de coffret avec comme cadeau deux nunchakus, le mobile ressemble tout simplement au N96 mais avec une effigie de l'acteur au dos.

Plus impressionnant encore, la publicité que Nokia a mis au point.

Une jolie vidéo virale où l'on voit Bruce Lee jouer au ping-pong non pas avec une raquette mais avec...ses nunchakus !! Et le moins que l'on puisse dire, c'est qu'il se débrouille plutôt pas mal.

Rendez-vous sur le site nokia.lee.com.cn pour télécharger la vidéo.

Un vrai régal !

L'Apple triBook ?

Décidément, la firme Apple ne cesse d'élaborer des concepts plus ou moins intéressants !

C'est le cas avec celui-ci, un appareil doté de trois écrans permettant d'obtenir une diagonale de 21 pouces. Surprenant vous le concevrez!

Une chose est sûre, travailler avec ce triBook doit être très agréable. Ne vous réjouissez pas trop vite, il ne s'agit que d'un concept. Mais qui sait, il pourrait voir très prochainement le jour !

Jetez un coup d'oeil sur la photo, elle parle

d'elle-même et elle fera rêver tous les grands amateurs de la marque Apple.



Imaginez une élégance
rafraîchissante



 **SAMHA**
Home Appliance

 **SAMSUNG**

Nedjma ★★★★★

Le succès de l'offre Illimité

Pourquoi choisir l'Illimité de Nedjma ?
Comment l'Illimité a changé leurs vies ?

Fayçal K : Cadre supérieur 45ans Annaba
Je ne stresse plus pour ma facture, plus aucune surprise à la fin du mois

Amina : Responsable commerciale
37ans. Oran

Je peux appeler tous mes amis sans compter les minutes, je suis tellement plus tranquille avec l'Illimité de Nedjma

SaraH : Médecin 30 ans. Tlemcen
Depuis que j'ai le forfait Nedjma, je ne sais plus ce que veut dire "recharger" ou "fin de crédit". J'ai besoin de parler, j'appelle, génial. J'ai besoin de parler, j'appelle, envie de parler j'appelle, j'appelle. Trop top. Beaucoup à ceux qui ont l'Illimité.

Illimité de Nedjma, plus qu'une offre !!

C'est forcément

un opérateur en pointe de son domaine qui pouvait amener une telle offre sur le marché. Nedjma fidèle à son habitude devient l'agitateur du monde convenu de la téléphonie mobile en changeant les règles

L'Illimité de Nedjma a été la révolution de cette année 2008, des milliers d'Algériens ont opté pour le forfait qui facilite le quotidien de chacun, le forfait qui permet de parler plus en payant moins, seulement 4000da par mois pour plus de 30 heures de communication.

Depuis le mois de juin le succès de l'Illimité ne cesse de s'accroître, Le seul forfait qui permet d'appeler en illimité vers tous les réseaux et même l'international et cela 24h/24 et 7j/7.



L'offre de l'année de Nedjma : L'Illimité

Durant le mois d'Août, les résultats d'une étude de satisfaction réalisée auprès des consommateurs de l'Illimité stipulent que 9 consommateurs sur 10 se disent très satisfaits de l'offre, plus de 30 heures de communication pour seulement 4000 DA par mois seulement.



VOS APPELS EN ILLIMITÉ VERS TOUS LES RÉSEAUX 24H/24 ET 7J/7

Avec Illimité, vous pouvez appeler vers tous les réseaux y compris l'international, 24h/24, 7j/7 et à vie.

Disponible en Espaces Nedjma et Espaces Services Nedjma.

Nedjma vous aidera à communiquer votre nouveau numéro de téléphone à vos contacts.

Pour plus d'informations, contactez le Service Clients Nedjma : 05 50 000 333
ou le Service Clients Nedjma Entreprises : 05 50 000 330

