

Dossier spécial Côte d'Ivoire

“Défis et panorama des TIC en Côte d'Ivoire”



Dossier:
Le Cloud va-t-il cannibaliser les ERP traditionnels ?

Nongolougo SORO, DG de la SNDI *“Pour que la fonction DSI soit mieux valorisée”*



Wim VANHELLEPUTTE,
DG de MTN Côte d'Ivoire

“Assurer la localisation des données sur le territoire ivoirien”



Louis DIAKITE, PDG Alink

Alink Telecom : Pionnier dans les télécoms



Aly TOURE, DG Socitech Group

Contribuer à la digitalisation de l'Afrique

M 05423 - 32 - F : 4,50€ - RD



EXTENDABLE

OLYMPIC[®]
BANKING SYSTEM

Growing with your business

The leading banking software by **ERI**[®]

OLYMPIC BANKING SYSTEM OFFERS FULLY INTEGRATED FRONT TO BACK-OFFICE SOLUTIONS FOR:

- Private Banking
- Wealth Management
- Retail Banking
- Asset Management
- Commercial Banking
- Fund Management & Administration
- E-banking
- E-brokerage



www.eri.ch www.olympic.ch

Geneva London Lugano Luxembourg Paris Singapore Zurich

Le Cloud va-t-il cannibaliser les ERP traditionnels ?

Dans sa prédiction en début d'année 2014, le Gartner annonçait la fin des ERP tels que nous le connaissons aujourd'hui. Une annonce loin d'être anodine si l'on se réfère aux enjeux financiers et économique de cet écosystème. En effet, durant plusieurs années, les grands utilisateurs des solutions progiciels comme les industries manufacturières, bancaires, telcos qui ont été des « *early adopters* » ont payé au prix fort les adaptations nécessaires pour assurer un alignement sur leur business.

Quand les ERP étaient à leur apogée, les CEO et les responsables métiers souhaitaient bénéficier de solutions intégrées et fiables. Et cela faisait l'affaire des éditeurs. Jusqu'à un passé récent, le modèle traditionnel reposait sur un écosystème dans lequel, lorsque l'éditeur vendait 1 € de licence, il générait plus de 5 € minimum de revenu supplémentaire en conseils, mise en œuvre, déploiement, accompagnement du changement, mise à jour etc... Aujourd'hui, l'utilisateur souhaite aller plus loin en améliorant deux paramètres : les coûts et la flexibilité. Pour les auteurs du Cabinet, les applications intégrées de type ERP vont être déconstruites que le Gartner baptise de « *Post-modern ERP* » pour être recomposées dans des environnements à couplage lâche (*loosely coupled*) avec la plupart des fonctionnalités fournies sous forme de services Cloud ou via des fournisseurs de « *business process* ».

De nouvelles solutions apparaissent grâce au Cloud. Il s'agit de solutions couvrant tous les domaines et toutes les applications des entreprises allant de la gestion allant du back-office Finances à la Supply Chain, le Manufacturing, l'Asset Management, les Ressources Humaines, et le Décisionnel.

Le modèle SaaS, une aubaine pour les pays émergents

Même si le niveau de maturité du Cloud reste encore timoré, tous les éditeurs se tiennent prêts pour fournir, dès que la demande émerge, des offres Cloud ERP en mode Cloud - SaaS pour les applications de gestion dites collaboratives comme le CRM ou la RH.

Des éditeurs comme Yunano ou encore Sage ERP X3 V7 couvrent ces domaines fonctionnels à des prix extrêmement compétitifs. Il s'agit de modèles hybrides avec un mécanisme permettant de déployer des services aussi bien en mode Licensing (traditionnel) qu'en mode Abonnement avec une grande souplesse.



Mohamadou DIALLO - Cio Mag

Cette adaptabilité de l'offre est aujourd'hui devenue vitale pour les éditeurs de progiciels. Pour Marc Alinat, Senior Vice President Atos Cloud Enterprise Software & CEO Yunano, « *Les grands acteurs de l'ERP arrivent sur ce marché mais très lentement du fait que ce nouveau modèle économique est antinomique à l'ancien modèle sur lequel ils ont bâti leur succès* ».

En effet, Pour l'ancien patron de SAP France « *le modèle de croissance et de mesure des performances boursières des grands éditeurs est basé sur la nécessité de vendre des licences dont les revenus sont reconnus immédiatement alors que le modèle SaaS diffère la reconnaissance du revenu du fait de la logique d'abonnement* ».

Cette antinomie de business model les contraint à une approche défensive et rigide vis-à-vis de leurs clients et de leurs partenaires afin de ne pas perturber la mesure de leur performance en bourse. A terme, le modèle SaaS finira par cannibaliser le modèle existant tout en changeant l'écosystème.

Les DSI des pays en développement doivent se préparer à cette nouvelle tendance de l'ERP que l'arrivée des solutions Cloud va sans doute accélérer le mouvement

Bonne lecture

- 6-7 **Gabon** : L'informatique au cœur des ambitions du Fonds d'Investissements stratégiques
- 8-9 **CNSS Gabon** : un condensé de technologies au service des usagers
- 10-11 **PSG** : Des buts au big data, il n'y a qu'un pas
- 12-13 **Groupe SNEF** : des solutions haut de gamme dans les télécommunications
- 14 **Pub Moov Gabon**, 1^{er} opérateur de téléphonie mobile certifié ISO 9001 au Gabon
- 15 **Pub Moov ISO**, Une nouvelle raison pour mieux vous satisfaire
- 16-17 **OBJIS Dakar**, la technologie Java à la portée des développeurs sénégalais
- 18-19 **Evolutions** et tendances des systèmes ERP
- 20-21 **L'emphase de Sage ERP X3** - version 7 est mis sur la facilité d'usage
- 22-23 **SMEG** adopte Sage ERP X3 et fait des émules
- 23-24 **Togocel** séduit par l'approche hybride de Sage ERP X3 V7
- 25 **Pub airtel internet**
- 26 **Prix WealthBriefing 2014** Asie ERI s'impose dans le Traitement des Opérations et la Gestion de Portefeuilles
- 26-27 **Infor 10x** pour apporter de la valeur aux directions métiers
- 28 **Oracle dévoile** sa base de données en mémoire pour concurrencer SAP Hana
- 29 **Nextcom Congo**
- 30-31 **Marc ALINAT**, Senior Vice President Atos Cloud Enterprise Software & CEO Yunano : « Mutualiser les ressources pour accélérer la transformation numérique »
- 32-33 **IT Forum Côte d'Ivoire**, un creuset de réflexion stratégique
- 34-35 **Dr Adolphe AYISSI ETEME** : « Les TIC : un catalyseur de l'émergence d'une véritable culture de performance administrative »
- 35-36 **IT Forum 2014**
Emergence nationale : le Club des DSI entend jouer sa partition en s'appuyant sur les TIC
- 37 **Pub : Socitech - visuel**

- 38-39 **Photos IT Forum Abidjan**
- 40-41 **Panorama du secteur**
des télécommunications en Côte d'Ivoire
- 42-44 « Nous militons pour que la fonction **DSI** soit instituée et valorisée »
- 44 **Guinée** : MTN à couteaux tirés avec ses employés
- 45 **Pub : SNDI - visuel**
- 46-47 **Wim VANHELLEPUTTE**, DG de MTN Côte d'Ivoire: « Garantir la haute disponibilité des infrastructures et assurer la localisation des données sur le territoire ivoirien »
- 48 **Pub : Alink Telecom - visuel**
- 49 **Alink Telecom** : pionnier les télécommunications
- 50-51 **Aly Touré**, DG de SOCITEH Groupe : Contribuer à la digitalisation de l'Afrique
- 52-53 **Baley OUATTARA** : « Mutualiser pour mieux innover »
- 54 **Pub : Exé offre** data center orange
- 55 **Jntic 2014** : Bruno Koné explique les enjeux de la fiscalité aux opérateurs télécoms
- 56 **NSIA Technologies** : Le capital humain au cœur des services Datacenter
- 57 **Dr Adama Konaté** : « L'ESATIC permettra à la Côte d'Ivoire d'aborder le changement numérique avec responsabilité »
- 58-59 **Au-delà des conférences et séminaires** qui sont organisés ici et là sur la sécurité du web, vous avez sûrement une idée de ce qu'elle représente en général. En quoi se résume-t-elle exactement ?
- 60-61 **Résoudre** la fracture des infrastructures numériques
- 62-63 **Forces** et faiblesses de la GED en mode spécifique, en open Source ou intégrée dans l'ERP
- 64 **ATM Informatique**
Au-delà de la bureautique, une approche "solution informatique" et "leasing d'ordinateurs"
- 65 **Guide de survie à la Coupe** du Monde à l'intention des DSI !
- 66 **Côte d'Ivoire** : Green Network passe à l'offensive
Sénégal : mlouma vainqueur de l'API Challenge d'Orange à Paris
- 67 **Pub de Mtn**
- 68 **Pub de Objis**



Dossier: Marc Alinat-Atos ERP & Cloud, les nouvelles tendances



Dr Adolphe A ETEME, DSI SG Présidence de la République – Cameroun



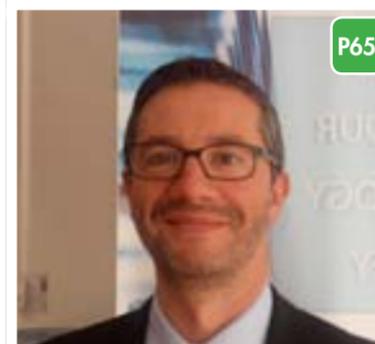
Didier POUILLLOT - Idate: Défis et panorama des TIC en Côte d'Ivoire



Baley OUATTARA - GOS: « Mutualiser pour mieux innover »



Jean-Pierre La Hausse de Lalouvière, DG d'isTEC



Patrick Cason, Directeur Commercial & Marketing France de Easynet Global Services



CIO Mag est édité par SAFREM Sarl
2, rue Eugène Pottier
78 190 Trappes France

Directeur de publication
Mohamadou DIALLO
Mohamadou.diallo@cio-mag.com

Membres du comité éditorial
Mamadou NAON,
DSI de Barry-Callebault, Côte d'Ivoire
Birago BEYE, Sonatel – Sénégal
Daniel Tangmo NGAMY, DSI de CRTV, Cameroun
SEM Sylvestre, SODECI-CIE, Côte d'Ivoire

Ont contribué à ce numéro
Mohamadou DIALLO
(Directeur de publication - Rédacteur en Chef).
Rédaction : Véronique NARAME, Anselme AKEKO (Côte d'Ivoire),
Jean-Claude NOUBISSIE (Cameroun),
Alain J. COLY (Sénégal), Youcef MAALLEMI

Experts
Jean-Michel HUET (BearingPoint),
Alain Kouassi Ducass (Adetef)
Jean-Pierre La Hausse de Lalouvière (isTEC),
Didier POUILLLOT (Idate)
Représentations de Cio Mag :
Maroc, Casablanca :
Khadija - kahdija.rachidi@cio-mag.com :
Côte d'Ivoire : Mahithia EHORA :
ehora.mathithia@cio-mag.com :
Tél : +225 09 95 36 95
Cameroun Yaoundé : Jasmine FOPA :
jasmine.fopa@cio-mag.com : Tél : + 237 99 87 79 52
Cameroun Douala : Jean-Claude NOUBISSIE :
jean-claude.noubissie@cio-mag.com
Sénégal : Abdoulaye DIALLO :
abdoulaye33@hotmail.com :
Tél : +221 77 595 50 02
Algérie : Youcef MAALLEMI,
maallemi_youcef@yahoo.fr

Régie Publicitaire et Abonnements
Cio Mag
2, rue Eugène POTTIER
78 190 Trappes France
Tél : +33 1 76 78 36 86
http://www.cio-mag.com/sabonner

Direction artistique
Gravitylinks
contact@gravitylinks.com
Impression : Rotimpres, Aiguiviva Espagne
N° Commission paritaire 1110 T89651 N
Dépôt légal Juin 2013

Gabon : L'informatique au cœur des ambitions du Fonds d'Investissements stratégiques

L'informatique est le levier de performance du Fonds gabonais d'investissements stratégiques (FGIS). Ce qui permet à cette structure de suivre les placements de manière instantanée et de mesurer leurs impacts sur les PME/PMI gabonaises. Responsable informatique du FGIS, Laïka Mba explique sa mission tout en définissant la nouvelle fonction du DSI.

Depuis sa création, en 2012, le FGIS aide le Gabon à développer de nouvelles filières capables de générer suffisamment de revenus pour se substituer à ceux tirés de la production du pétrole. Assurant le rôle de gestionnaire des ressources dédiées aux générations futures, le Fonds d'investissements est divisé en trois grands départements : un pôle de gestion des investissements, un pôle de gestion de risques et un pôle opérations et support dont dépend la direction informatique pilotée par Laïka Mba.

Reporting, Business Intelligence et sécurité

Avec une équipe mobile, la responsable informatique s'occupe du Reporting et de la mise en place d'outils de Business Intelligence. Des actions qui, en plus de la sécurisation du réseau informatique, composent les éléments clés pour le suivi de la rentabilité des investissements du FGIS mais aussi les critères de performance de la direction informatique. Laquelle direction travaille actuellement sur la mise en place d'applications en interne. Selon Mme Mba, celles-ci permettront de suivre quotidiennement et en temps réel les placements au Gabon et à l'international. Toutes choses qui dénotent de manière évidente l'ancrage des TIC dans la stratégie du Fonds. En pareille situa-



Laïka MBA, Responsable informatique du FGIS-Gabon

tion, l'objectif de Laïka Mba est de travailler avec la Direction générale pour lui transmettre en étroite collaboration tous les outils et moyens

disponibles pour la mise en place de sa stratégie.

DSI : vers un rôle plus stratégique

Mais d'une manière générale, elle attribue au DSI un rôle d'accompagnateur des axes stratégiques de l'entreprise. « *Garant de la sécurité de son SI, le DSI doit accompagner l'entreprise dans son évolution tout en veillant sur les nouvelles technologies dans le but d'améliorer les conditions de travail de ses clients* », affirme-t-elle. Plus explicite, elle ajoute : « *Au-delà de son expertise technique et de sa maîtrise des systèmes d'information, le DSI s'oriente vers un rôle plus stratégique aux côtés de la direction générale et des clients par rapport au retour sur utilisation des outils mis en place.* » C'est sans doute pour approfondir les échanges

sur cette nouvelle donne et encourager le partage d'expériences entre DSI que Laïka Mba est favorable à la création du Club DSI Gabon.

Et l'informaticienne de préciser que cette association sera un excellent moyen d'identifier ses paires et de partager sur les différentes probléma-

tiques rencontrées dans le cadre de leur fonction. Pour elle, la création de ce club donnera de la visibilité aux DSI tout en orientant les décideurs informatiques à faire les bons choix technologiques et stratégiques pour leurs entreprises. Dès lors, on comprend pourquoi la responsable informa-

tique du FGIS a participé avec enthousiasme à la première édition de l'IT Forum Gabon, organisé par le Club des DSI en partenariat avec CIO Mag. « *Une belle réussite (...) qui, je l'espère, deviendra un rendez-vous annuel incontournable* », confie-t-elle. Laïka Mba a surtout été marquée par

la qualité des débats et la pertinence des intervenants. Pour celle qui veut contribuer par la formation à l'émergence de talents dans le domaine de l'IT, l'occasion était bonne de se faire une idée sur les différents profils qui sont présents sur le marché gabonais et des besoins à long terme.

Par Anselme AKEKO

Ghana : Pour lever des fonds contre l'illettrisme, un opérateur organise un défilé de mode avec ses employés

L'idée est ingénieuse voire originale. Faire défilé des employés comme modèles habillés par des stylistes de peinture internationale pour récolter de l'argent afin de soutenir une organisation non-gouvernementale qui lutte contre l'illettrisme. C'est le pari réussi par Airtel Ghana, à travers un show de mode baptisé « *Catwalk for Charity* » qui s'est tenu à Accra. Sous les feux des projecteurs, des employés de cet opérateur ont porté et présenté plusieurs modèles des collections de mode de couturiers de renom tels Ameyo, Threadex, M&K Wear, Shik Collection et Eye Candy. L'idée est en

fait une activité qui s'inscrit dans le cadre d'un projet de responsabilité sociale d'entreprise interne. Il était initialement adressé aux employés, à leurs familles et à leurs amis, pour aider au financement des activités sociales de l'entreprise. Mais cette fois-ci, l'opérateur de téléphonie mobile Airtel Ghana a organisé ce défilé de mode pour collecter des fonds de charité en vue de soutenir l'Organisation non-gouvernementale World Reader. Objectif : doter les élèves des communautés à revenu faible en tablette numérique.

Côte d'Ivoire : «Rti mobile», l'application du média de service public

Grâce à une application mobile dénommée «RTI Mobile», la diaspora ivoirienne, les décideurs, les téléspectateurs, les auditeurs et les jeunes pourront recevoir les programmes diffusés par la Radio télévision ivoirienne (RTI), en tout lieu, sur leurs téléphones portables, ordinateurs, tablettes et smartphones. La présentation de cette application a eu lieu, le 27 mai, dans le cadre de la 13ème édition du Salon national des technologies de l'information et de la communication – Jntic 2014, à l'hôtel Sofitel Ivoire d'Abidjan. S'exprimant sur cette innovation technologique,

Yéo Adama, directeur général adjoint de la Rti, a précisé que cet organe se dote, chaque jour, de moyens techniques et technologiques pour faire face à la concurrence et demeurer au service de la population. Selon Ouattara Lanciné, informaticien à la Rti, l'application mobile qui vient d'être lancée permettra de donner une autre image du média de service public (télé et radio), mais surtout démontrer la capacité de cet organe à faire face à la concurrence qui pointe à l'horizon avec la libéralisation du secteur audiovisuel. Tel est le challenge que veulent relever les dirigeants de la Rti.

CNSS Gabon : un condensé de technologies au service des usagers

Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS) est un organisme privé chargé de gérer les travailleurs salariés ainsi que leurs ayants-droits. Pour faire face aux contraintes de compétitivité liées à cette mission de grande portée sociale, la CNSS s'est arrimé au train de l'IT. Célestin KADJIDJA, ancien DSI passé Conseiller du DG de cette structure privée en donne les détails. Avec en prime, ses sentiments sur la première édition de l'IT Forum Gabon.

La CNSS est organisée autour de quatre branches d'activités : prestations familiales et de maternités ; risques professionnels, accidents de travail et maladies professionnelles ; pensions de vieillesse, d'invalidités et de décès ; et prestations de santé. Aspirant à un meilleur standard au niveau de ses services, la CNSS s'est engagée à fond dans l'utilisation des TIC, qui offrent des opportunités de développement illimitées pour tout secteur d'activité.



Célestin KADJIDJA, Conseiller du DG CNSS Gabon

Une « CNSS Numérique »

« Grâce à une interconnexion satellitaire VSAT-C, environ 1500 utilisateurs prennent en charge les tâches régaliennes de la CNSS dans huit provinces sur neuf », révèle Célestin KADJIDJA. Et le spécialiste d'ajouter que les employés disposent d'outils collaboratifs performants. Entre autres, un système de messagerie interne Exchange/Outlook, une visioconférence Polycom-RealPresence, un portail Intranet, une téléphonie IP/Cisco et un accès Internet haut

débit par fibre optique. Les applications métiers et supports sont hébergées au siège à Libreville sur une plateforme serveur virtualisée avec VMware garantissant une disponibilité accrue du système d'information. Et comme si cela ne suffisait pour se hisser au rang des entreprises modernes, la CNSS table également sur la dématérialisation des supports DTS magnétiques, l'E-Déclaration, en passant par le paiement sécurisé par virement électronique vers les banques, « et bientôt par carte à puce, à l'identification biométrique des assujettis », révèle Céles-

tin KADJIDJA. Complété par le site internet www.cnss.ga et le Call-Center (short code 1432), cet environnement technologique permet une interaction dynamique entre les usagers et la CNSS. « C'est un condensé de technologies au service de nos clients, qui améliore nos performances et nous conduit à pas sûrs vers une CNSS Numérique », se félicite le Conseiller du DG.

Du management opérationnel à la gouvernance de l'entreprise

Pour lui, cette évolution numérique conduit implicitement à un repositionnement de la fonction informatique au sein de l'entreprise et donc du DSI. Célestin KADJIDJA : « Le DSI doit aujourd'hui affronter deux exigences. D'un côté, accompagner efficacement la vision de sa Direction générale, par la maîtrise des évolutions technologiques. De l'autre, gérer la relation avec ses clients internes (les utilisateurs du SI), de plus en plus aguerris à l'utilisation des TIC, donc réclamant une certaine autonomie, et adeptes de nouveaux usages, BYOD,

E-mail, Réseautage, etc. » Une vision qui tranche nettement avec celle des années 90. A cette époque, l'informatique était au Gabon, comme partout ailleurs, perçue comme une simple activité support de l'entreprise. Certes, les années 2000 ont connu une reconsidération de l'informatique, après les inquiétudes soulevées par le « Bug de l'an 2000 », suscitant une prise de conscience matérialisée par des services novateurs assurant un support transversal au cœur de l'entreprise, mais il n'en demeure pas moins vrai que le Directeur Informatique, super cadre de l'entreprise, était jusque-là limité au management opérationnel. C'est-à-dire fournir les applications et gérer les infrastructures. Selon notre interlocuteur, ce n'est qu'au début des années 2010 que l'impérieuse nécessité de maîtriser la fulgurante évolution technologique afin d'accompagner efficacement la vision de l'entreprise, a incité les décideurs à recadrer la fonction du Directeur Informatique. Admis dorénavant à la réflexion stratégique, il participe à la

gouvernance globale de l'entreprise, fait constater l'ancien DSI. Au faîte de cette évolution, C. KADJIDJA observe avec exemple à l'appui que les DSI conseillent et orientent la direction générale et les métiers dans leurs prises de décisions. C'est le cas dans la plus part des grandes entreprises du Gabon : « CNSS, SEEG, BGFI, COMILOG, ECOBANK, CNAMGS, etc. », cite-t-il.

Rôle et importance du DSI à la CNSS

A la CNSS, ce changement s'est traduit, en 2006, par la conversion du Centre de Traitement Informatique en une Direction des Systèmes d'Information. Selon le Conseiller du DG, cela a permis de moderniser les infrastructures systèmes et applicatives, tout en relevant le niveau de compétence de l'équipe informatique. Et M. KADJIDJA de confier : « C'est une transformation profonde de l'institution que nous avons vécue pendant cinq ans et dont l'apport du DSI a été déterminant dans plusieurs domaines. La définition de la nouvelle organisation et son fonctionnement, le pilotage du projet d'informatisation des activités et la conduite du changement, assistée d'un cabinet extérieur. » Fort de ce succès, il affirme avec certitude que le DSI a toute son importance dans une Administration qui se veut performante. Et pour cause ! « Les TIC sont un véritable vecteur de lutte contre la pauvreté.

Ils permettent à l'Administration de mieux déployer ses

services vers ses administrés et d'atteindre aisément les couches sociales difficilement accessibles », affirme Célestin KADJIDJA. Difficile de lui donner tort. A l'ère du numérique, l'Administration doit impérativement « naviguer » dans un environnement qui n'est plus loin de celui de l'entreprise, au sens privé du terme. Ce qui implique, selon le Conseiller du DG, de disposer à tous les niveaux de maîtres d'orchestre en la matière. Des DSI, plus exactement, capables de concevoir des schémas directeurs de gouvernance informatique, de les mettre en œuvre et de les faire évoluer.

N'est-ce pas dans ce cadre que l'Administration centrale du Gabon a positionné un DSI dans chaque ministère, en droite ligne avec le Plan Stratégique Gabon Emergent (PSGE). Célestin KADJIDJA : « Dans son volet « Gabon Numérique », le PSGE met un point d'honneur sur l'administration numérique et encourage cette dernière à la certification de ces procédures aux normes qualité. Plusieurs services de l'Etat sont aujourd'hui certifiés au référentiel de qualité ISO 9001 v 2008, comme : CNSS, DG IMPOTS, etc. » Toutes choses qui constituent pour lui un pas important vers l'acquisition de notions de rentabilité et d'efficacité dans la gouvernance des services publics.

Club DSI Gabon, le nouveau paradigme

Fort de ce qui précède et vu les enjeux liés à l'émergence du concept d'Entreprise Numérique, Célestin KADJIDJA estime que la fonction DSI doit dorénavant évoluer dans un nouveau paradigme : le Club DSI du Gabon. Pour lui, ce club sera une véritable plateforme d'échanges d'expérience, de bons procédés et de bonnes pratiques en matière de gouvernance et de management de l'IT. Et le Conseiller du DG de la CNSS d'assurer que les apports extérieurs en « Savoirs » permettront un alignement optimal et efficient de la stratégie des SI à la vision globale de l'entreprise, mais aussi par rapport aux véritables réalités technologiques, ou à l'état de l'art, au Gabon. Plus explicite, il affirme : « Cela pourrait aussi être une opportunité de mutualisation des moyens, dans le cadre de projets d'intérêts communs ; comme les formations, l'organisation de séminaires, entre autres. Et ainsi de contribuer à la vulgarisation des TIC. » Dès lors, on saisit mieux la portée de son témoignage de satisfaction au regard de sa participation à la première édition de l'IT Forum Gabon.

T Forum Gabon, le baromètre des TIC

« Pour une première expérience, ce fut un succès (...)

nous n'étions pas loin du satisfecit total», s'exclame-t-il, avant d'ajouter : « Ce forum nous a permis d'échanger à chaud sur le secteur IT, de mesurer les avancées des projets en cours, le niveau de mise en œuvre des bonnes pratiques dans les entreprises ; je pense sincèrement que de pareilles retrouvailles sont à renouveler et à pérenniser dans un cadre formel. En somme, ils constituent un baromètre de l'état de l'art des TIC au Gabon. » Enthousiasmé par la qualité des interventions et des sujets, l'ancien DSI trouve là encore plus d'engouement pour remettre au goût du jour le projet de création d'un Club DSI, datant de plusieurs années. Célestin KADJIDJA : « C'est vrai, qu'il y a longtemps que l'idée est lancée. Je pense qu'il va falloir mettre à contribution des partenaires pour une large information, mais aussi pour une sensibilisation ciblée. Je pense au Patronat et à la Chambre de Commerce et d'Industrie ; deux instances où les chefs d'entreprises et les décideurs se retrouvent. » Objectif : disposer, en 2014, d'une base constitutive aux fins d'une reconnaissance officielle du Club des DSI. « J'y mettrai toute mon énergie », promet-il.

Par Anselme AKEKO et Mohamadou DIALLO

PSG : Des buts au big data, il n y a qu'un pas

Le succès sportif de PSG n'est que la partie visible de l'iceberg. Champion français en titre, quart de finaliste en ligue des champions, le club parisien a vu ses données exploser en peu de temps au point de repenser certains modes de fonctionnement.

Les Systèmes d'information du Club ont fait l'objet d'une refonte complète pour mieux gérer l'intégralité des données comme les logiciels de billetterie, application de vente de billetteries, système de gestion d'accès au stade, et outils de CRM. Objectif : Donner les clés pour avoir les informations précises sur chaque individu afin de fiabiliser et structurer les données clients. Jusqu'alors gérées en silos, les bases de données d'information du Club parisien ont ainsi bénéficié de cette cure de modernisation et sont en passe de devenir un véritable Datamart. C'est l'avis d'Experian Marketing Services, un spécialiste en matière de gestion de la qualité des données, qui a participé au projet CRM. La vision centrale client devait s'appuyer sur des données de qualité. Experian Marketing suite qui traite tous les enjeux liés à la donnée client et leur programme marketing à l'analytique (analyse des clients et création de seg-



Benjamin Moinel, Directeur des Ventes Experian

mentation comportementale). L'objectif est faire une vision 360° sur le ou les bases de données du client. Historiquement, ces données étaient classées dans différents SI à savoir ; eCommerce, billetterie, boutiques, relationnel. Cette hétérogénéité ne favorisait pas une analyse fine des informations. Pour ce faire, il fallait procéder à la

refonte du système CRM de PSG pour harmoniser la gestion de ces flux d'information.

Gérer les données big data dans un environnement mobile explique Benjamin Moinel, Directeur des Ventes chez Experian, Les informations ainsi traitées

allaient des adresses physiques de livraison pour un colis, aux emails pour les Newsletters,

« Notre mission consistait à travailler sur l'ensemble des données historiques du Club sur une centaine de pays afin de contrôler et de consolider l'ensemble des données clients »,

en passant les numéros de téléphones pour une réservation lors des événements en vue de favoriser les rencontres de types B2B ou B2C. En déterminant les règles de gestion qui consistait à assurer la déduplication et le déboullonnage des informations, la mise à jour des flux de données clients ainsi traitées devenaient uniformes avant chargement dans Openfield, une solution destinée à gérer le data management, le CRM et

la BI dans les enceintes sportives. « Nous avons mis en place différentes solutions pour recruter de la donnée (billetterie, site internet etc...) branchée dans un fil informatique lequel qualifie et contrôle toutes les nouvelles informations qui intègrent la

base », explique Benjamin Moinel. Il s'agit de plusieurs dizaines de milliers d'informations à travers 220 pays dans le monde, informe Experian sans pour autant donner la volumétrie exacte, une information confidentielle. De plus en

plus, l'enjeu est de gérer des données de big data connectées dans des environnements mobile. « L'ensemble des supports mis à disposition par un annonceur doit s'adapter au fait que le contenu est consommé au-delà d'un point de vente ou d'un site

internet », précise Benjamin Moinel. Experian a déjà piloté les données CRM clients de grands clubs de football de la Premier League Anglaise et de la Liga espagnole.

Par Mohamadou DIALLO

Mali : l'Autorité de régulation en litige avec Orange

Pour avoir mis sur le marché du téléphone «Douba», un produit non conforme à la législation malienne sur le secteur des télécoms, **l'Autorité de Régulation des Télécommunications et des Postes (AMRPT)** enjoint l'entreprise **Orange Mali** de verser à l'Etat malien une amende d'environ 7 milliards de FCFA. Cette décision a été rendue publique, le vendredi 30 mai, lors d'une conférence de presse animée par Dr Choguel Maiga, Directeur général de l'AMRPT. Plus explicite sur les manquements constatés dans le respect des dispositions légales et réglementaires afférentes à la vente de terminaux mobiles, Dr Choguel Maiga a précisé que l'utilisation de la bande GSM pour offrir des services autres que le mobile n'est pas autorisée. Les services développés sur la plateforme GSM doivent obéir

aux conditions tarifaires du mobile telles que définies par la réglementation en vigueur. Dans cette affaire, l'opérateur Orange a la possibilité de saisir la Cour Suprême en cas de recours. La question est de savoir si cette juridiction tranchera en sa faveur, puisque, selon **l'AMRPT**, une lettre datée du 2 décembre 2013 stipulait que la nouvelle offre de l'opérateur Orange Mali lui étant soumise suivant la lettre n°075/DRG/DRJ du 20 mai 2013 ne pouvait être approuvée.

Dr Choguel Maiga indique, en outre, que **l'AMRPT** ne reviendra pas sur cette décision, qui pourrait en cas de persistance de l'opérateur conduire à la sanction suprême, c'est-à-dire, au retrait de sa licence.

Guinée : Le président Alpha Condé inaugure une station d'atterrissement d'un câble sous-marin de fibre optique

Le rêve des populations guinéennes qui espèrent la fin des perturbations enregistrées dans le secteur des télécommunications va-t-il devenir réalité ? Si l'on s'en tient à l'inauguration officielle de la station d'atterrissement du câble sous-marin de fibre optique Africa Coast to Europe (ACE), le 2 juin 2014, par le président de la République Alpha Condé, la réponse pourrait être affirmative. Basée à Kipé, dans la municipalité de Ratoma à Conakry, cette station d'atterrissement marquera le premier raccordement du pays à un réseau international à très haut débit. Toute chose qui permettra de déployer la fibre optique sur le territoire guinéen afin d'augmenter le débit de la connexion Internet tout en

réduisant le coût. Il est bon de noter que le câble ACE est le fruit d'un partenariat public-privé. Par conséquent, c'est la société nationale La Guinéenne de la Large (GUILAB) qui sera chargée de la gestion de la capacité dédiée à la Guinée sur le câble sous-marin. Avec cette station d'atterrissement, de nouveaux horizons s'ouvrent pour la Guinée en termes d'échanges numériques avec le monde, annonceur d'un développement économique et social soutenu. Le projet a été conçu par la société Orange et réalisé par Alcatel-Lucent Submarine Networks.

Groupe SNEF : des solutions haut de gamme dans les télécommunications

C'est depuis Marseille que le Groupe SNEF s'est développé. Rien de surprenant alors qu'en 1905, lors de la création de la société dans la cité phocéenne, il fut à la proue de l'installation et de la maintenance des équipements électriques de bord de la Marine. Depuis, les marchés se sont diversifiés. Les métiers aussi. Le Groupe opère dans l'industrie, le tertiaire et les télécommunications. Et propose des solutions dans le domaine des courants forts et faibles, du génie climatique, de la maintenance multiservice et des automatismes.

Dans les télécoms, le spectre d'intervention du Groupe SNEF est vaste. Au fil du temps, il a développé un remarquable savoir-faire dans le déploiement, la maintenance et le fonctionnement des réseaux de téléphonie mobile. Au nombre des expertises dans les courants faibles, la transmission des données via les réseaux informatiques et Internet, ainsi que la téléphonie sur IP. « Nous travaillons avec tous les opérateurs - Orange, SFR, Bouygues et Free - mais aussi avec les équipementiers du secteur », confirme Stéphane Couturier, Directeur courants faibles pour le groupe. L'entreprise active sur les réseaux téléphoniques fixes, mobiles ou radio, en analogique ou en IP. Elle déploie des antennes, de la fibre optique et installe des salles Switch (de gros data centers). La SNEF utilise son expertise technique dans le déploiement de réseaux informatiques dans le secteur tertiaire et l'industrie, et dans l'installation de data centers.



Stéphane Couturier, Directeur courants faibles Groupe SNEF

« Le Groupe SNEF installe également des systèmes de radiocommunication pour les milieux industriels - il a notamment équipé le site logistique d'Amazon et Réseaux ferrés de France - ou encore pour le château de Versailles »,

tion des informations des smart cities (villes intelligentes), toute chose facilitant par exemple la vérification de l'éclairage public, des informations météorologiques, de la circulation et la détection des anomalies.

Outre la transmission des données, la SNEF agit sur la sécurité, la sûreté et l'efficacité énergétique. Ses installations permettent de détecter les incendies, de contrôler les accès via la vidéosurveillance et d'optimiser les ressources énergétiques grâce à des capteurs et des réseaux intelligents. « Nos clients nous commandent des solutions avec des logiciels programmés pour moduler les éclairages et

le chauffage. Nous avons du reste mis en place, à Paris, un des premiers bâtiments à Haute Qualité Environnementale (HQE) qui produit plus qu'il ne consomme ».

L'Afrique, une priorité

Ces compétences à forte valeur ajoutée s'exportent bien. Le leader français de l'installation électrique est implanté en Europe, au Moyen-Orient, en Amérique latine et en Afrique (Algérie, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, Maroc, Nigéria, Tunisie, Tchad...). Sur le continent africain, tous les métiers du Groupe SNEF sont développés. Courants forts et faibles,

climatisation, maintenance télécoms - pour Shell au Gabon ou pour Orange et MTN au Cameroun -, les besoins ne manquent pas.

L'intégrateur de solutions, positionné sur les installations pétrolières au Gabon ou au Nigeria, intervient dans bien d'autres secteurs d'activités. « L'Afrique, à l'instar

des autres continents, exprime les mêmes besoins en matière de couverture réseau, à commencer par l'accès à Internet à haut débit. Les perspectives de développement sont considérables car la demande est forte. Le Cloud a pris une ampleur folle et pour stocker les données dans les data centers, il faut des solutions électriques, du génie clima-

tique, des courants forts et faibles, de la maintenance et de l'efficacité énergétique pour dépenser de moins en moins. Pour nous, ce marché est très porteur. La priorité du Groupe est d'ailleurs l'Afrique et le Brésil. Et l'objectif est de doubler notre chiffre d'affaires sur le continent africain. Pour cela, nous misons sur le développement de notre

savoir-faire local par le transfert de compétences et la formation. L'expertise est au plus près de nos clients, ce qui nous permet d'assurer, avec réactivité et flexibilité, une haute qualité de conseil et de réalisation », explique le Directeur des courants faibles de la SNEF.

Par Véronique Narame

Repères
 929 millions d'euros de Chiffre d'affaires (CA) en 2012
 25% du CA (180 millions d'Euros) réalisés hors France, dont
 40% (80 millions d'Euros) réalisés en Afrique
 9 000 employés dans le monde
 Présence du Groupe SNEF dans 22 pays

Togo : Moov investit l'intérieur du pays

Parrainage de programmes sociaux, porte-à-porte, «armée» de recruteurs accompagnée d'une ancienne Miss Togo, ce sont là quelques unes des actions de la campagne marketing déroulée par Moov Togo, dans des localités rurales du pays, pour gagner et fidéliser de nouveaux clients ou attirer les abonnés de l'opérateur rival, Togocel. Médiatisée récemment par Canal+ dans la 5ème édition de Réussite, magazine économique africain co-produit par Canal+Afrique, le groupe Jeune Afrique et l'agence Galaxie Presse, cette démarche a précédé le lancement, dans ce mois de juin, d'un appel d'offres international pour l'introduction d'un 3ème opérateur télécom sur le marché de la téléphonie mobile, avec une licence globale 3G et 4G. Moov-Togo a-t-il donc mené cette campagne en prélude à la rude concurrence qui se profile à

l'horizon ? Une chose est certaine. Dans l'industrie des télécommunications, l'accroissement du nombre d'abonnés suppose, selon des observateurs, une large couverture du territoire national. Ne pas étendre son réseau aux villes de l'intérieur du pays, c'est donc limiter son parc de connexions mobiles et par voie de fait, l'ampleur de ses marges inter et intra-réseaux. Avec un nombre d'abonnés passé de 526.530 en janvier 2010 à 1.350.318, soit 49% de la part du marché de téléphonie mobile, Moov-Togo veut encore défricher de nouveaux terrains pour augmenter ses parts de marché et faire face à l'arrivée d'un troisième opérateur. Petit bémol, toutefois : toute stratégie menée dans ce sens pourrait se heurter au manque d'infrastructures tel que présenté dans le reportage de Canal+Afrique.

Moov Gabon, 1^{er} Opérateur de téléphonie mobile certifié ISO 9001 au Gabon



M. Abdoulaye CISSE,
Directeur Général de Moov Gabon

Qu'est-ce que la certification ISO 9001 ?

La certification ISO 9001.2008 est la reconnaissance par un organisme indépendant et accrédité sur le plan international, de la conformité d'une organisation aux exigences de la norme ISO 9001.2008, de sa capacité à satisfaire les exigences du client mais aussi les exigences réglementaires et légales.

La norme ISO 9001.2008 est reconnue sur le plan mondial pour la mise en valeur de la qualité. L'obtention d'un tel certificat selon la norme démontre que le système de management qualité d'une organisation a l'aptitude de fournir en permanence des produits et services conformes aux attentes du client.

La certification ISO 9001, plus d'une raison d'être fiers.

Nous avons plusieurs raisons de témoigner de notre fierté à l'heure où nous recevons cette distinction Internationale. Tout d'abord, comme c'est le cas pour tout examen auquel l'on accède, la certification ISO 9001 version 2008, représente une fierté pour l'ensemble du personnel de Moov Gabon, avec à leur tête, M. Abdoulaye CISSE le Directeur Général.

Cette certification vient témoigner de notre engagement à délivrer, chaque jour et sans relâche, un service de qualité à l'ensemble des abonnés.

De plus, **Moov Gabon devient le tout premier opérateur de téléphonie mobile au Gabon et en Afrique centrale, à être certifié ISO 9001 version 2008 par l'organisme international et accrédité « Bureau Veritas Certification »**. Les critères d'admission de Moov Gabon à cette certification ont consisté au respect de l'ensemble des exigences prescrites dans la norme ISO 9001.

En effet, l'audit de certification ISO 9001 version 2008 qui s'est déroulée au mois de Novembre 2013 a permis d'évaluer le système de management de la qualité de MOOV GABON en mettant un accent particulier sur :

- L'engagement de la Direction Générale de MOOV GABON dans la démarche d'amélioration continue
- La pertinence et l'efficacité de son dispositif d'écoute du client
- La maîtrise de son système documentaire
- La capacité à assurer l'amélioration continue de ses performances
- La conformité de ses activités à la réglementation du secteur des télécoms.
- La maîtrise de ses activités clés : La planification, construction, exploitation et optimisation du réseau technique, la conception, développement et lancement des offres, les ventes aux clients et aux opérateurs, la commande, activation et livraison des produits et services, le système de facturation, la gestion des requêtes clients.
- La maîtrise des activités de soutien : management des ressources humaines et des affaires juridiques et réglementaires, gestion financière et comptable, système d'information et gestion achats et des moyens généraux

Sur tous ces processus décrits dans son système de Management de la Qualité, MOOV GABON a été jugée conforme aux exigences de la norme ISO 9001 VERSION 2008.

Quelles sont les assurances qu'apporte la certification ISO 9001.2008 aux abonnés de MOOV GABON ?

La certification apporte à nos abonnés les assurances suivantes :

- Un engagement de mise à disposition de produits et services satisfaisants, disponibles et adaptés à leurs besoins.
- Une garantie d'accroissement permanent- de la satisfaction des abonnés
- Une prise en compte de leurs critiques et suggestions afin de leur offrir de façon permanente des produits et services conformes à leurs exigences, tout en ayant le souci constant d'en améliorer la qualité
- Une garantie de la conformité à la réglementation locale relative au secteur des télécoms
- Une recherche permanente de réduction des coûts de réalisation des produits, par la maîtrise des processus qui permet de « bien faire du premier coup »
- Une maîtrise du métier et préservation du savoir-faire : par la mise en place de procédures de travail et de modes opératoires qui constituent une base de connaissance permettant à l'entreprise de garantir sa stabilité et la qualité de ses prestations en dépit du renouvellement des effectifs
- Une maîtrise des prestations réalisées à travers un ensemble de dispositions et de procédures de contrôle, de vérification et de validation des travaux

La certification est-elle une finalité pour MOOV GABON ?

Pour le Directeur Général de MOOV GABON, M. Abdoulaye CISSE « la certification ISO 9001 n'est pas une fin en soi mais plutôt une étape décisive vers l'amélioration continue des performances. Au-delà de l'ISO nous visons l'Excellence »

En outre, M. Abdoulaye CISSE rappelle que cette dynamique d'amélioration continue dans laquelle il est résolument engagé reste en phase avec la vision de MOOV GABON déclinée dans sa politique qualité : « Apporter à tous les clients un niveau de qualité de service supérieur à la moyenne et les placer au cœur de nos préoccupations, les écouter pour intégrer leurs besoins mais aussi anticiper leurs attentes de manière à continuer à y répondre à travers les technologies les plus avancées. »

La certification ISO 9001 version 2008, un véritable levier de progrès pour MOOV GABON au service de ses abonnés



de gauche à droite : Seydou NABALMA (Directeur des Ventes), Jean Blaise IWANGOU (Directeur Technique), Eliane OBAME ONDO (DRH), Abdoulaye CISSE (Directeur Général), Kra KOBENAN (Directeur Administratif et Financier), Francis ENAME (Directeur des Projets) et Mohamadou KONKOBO (Directeur Marketing et Clientèle).



Une vue du personnel de Moov



www.facebook.com/moovgab

groupe
etisalat

www.moov.ga

Service client : 4443 (payant : coût 25 F l'appel) ou 4445 (gratuit)

moovISO
Une nouvelle raison pour mieux vous satisfaire.
 Moov Gabon devient le tout premier opérateur de téléphonie mobile au Gabon et en Afrique centrale à être certifié ISO 9001 version 2008 par l'organisme international et accrédité « Bureau Veritas Certification ». Cette certification vient témoigner de l'engagement de Moov Gabon à délivrer, chaque jour et sans relâche, un service de qualité à l'ensemble de ses abonnés. Avec Moov, vous avez le droit à l'excellence.

www.moov.ga serviceclients@moov.ga www.facebook.com/moovgab

4443 (payant, coût de l'appel 25 F) ou 4445 (gratuit)

groupe
etisalat

OBJIS Dakar, la technologie Java à la portée des développeurs sénégalais

Après seulement quelques mois d'activités à Dakar, OBJIS Sénégal fait déjà le buzz dans le lan- derneau de la technologie Java. A son actif, des formations destinées aux entreprises et aux par- ticuliers sur le langage de programmation Java, ainsi qu'une assistance technique dans la mise en œuvre des projets.

OBJIS a ouvert un nouveau centre de formation Java à Dakar, cette année 2014. En cours du soir - pour ceux qui souhaitent s'initier - ou en session d'une semaine, les programmes sont modulables. « Les besoins de nos partenaires sont directement liés à leur environnement de travail. Ils se forment sur la sécurité, l'architecture Java, les Web services, la performance... », commente Cheikhna Sall, Co-fondateur et coordonnateur d'OBJIS Sénégal. Au nombre de ses clients, on compte déjà la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), ECOBANK et la Douane sénégalaise. Venu du sérail - il a notamment développé une plateforme de transfert électronique d'argent -, l'informaticien en charge de la filiale, déploie son entregent pour établir des partenariats avec les professionnels des TIC de la place dakaroise. L'objectif de l'Université d'OBJIS est de former 10 000 informaticiens d'ici à 2025.

10 000 informa- ticiens en 2025

Des modules d'initia- tion gratuite au langage Java ont d'ores et déjà

été organisés avec Léger Djiba, de Gateway4A- frica, dans les locaux de Sup'Info - International

IT Academy of Dakar. D'autres sont en prépa- ration. « Avec l'Ecole supérieure multinationale



Cheikhna Sall

des télécommunications et Sup'Info, nous allons signer des accords pour dispenser des formations qualifiantes et certifiantes en Java dans leur éta- blissement », annonce Cheikhna Sall. Il souligne que Gateway4Africa, qui a été le facilitateur de l'installation d'OBJIS au Sénégal, a bien per- çu que l'organisme de formation allait pouvoir former les futurs - et nom- breux - développeurs de l'IT sénégalais. Les deux partenaires encouragent également les porteurs de projets de la filière numé- rique.

Le 10 juillet marque le coup d'envoi de la jour- née « Parole d'entrepre- neurs », qui s'effectue en lien avec le centre d'orientation C2I. L'oc-

casion pour les jeunes de pouvoir bénéficier du retour d'expériences de leurs pairs. « Ils vont apprendre les techniques clés en communication et en développement per- sonnel, et acquérir les fondamentaux du mon- tage de projet et de la création d'entreprise », assure le coordonna- teur d'OBJIS Sénégal. Il ajoute : « Nous cher- chons sans cesse à être au top de la technologie pour être à la pointe de la modernité et répondre aux desiderata de ceux qui nous font confiance ».

Dakar, un éco- système ver- tueux

Plusieurs facteurs ont concourus à l'implanta-

tion d'OBJIS au Sénégal. La maturité de l'écosys- tème sénégalais en est un. Le pays se positionne en leader dans le secteur IT, avec une bonne infras- tructure de télécommuni- cations et une bonne pé- nétration des téléphones mobiles. Et il capitalise sur le numérique pour accroître son développe- ment. La jeunesse consti- tue un levier supplémen- taire. La génération Y s'intéresse aux métiers du digital car motivée par les débouchés profession- nels qu'ils génèrent et par le sentiment d'appar- tenir à une communauté qui contribue, via les TIC, à l'essor du continent.

L'ouverture d'une filiale d'OBJIS en terre séné-

galaise a également été motivée par ses clients historiques, utilisateurs des 200 tutoriels en ac- cès libre sur le site. « Pour jouer la carte de la proxi- mité, il était nécessaire d'ouvrir un centre dans le pays », fait remarquer Cheikhna Sall, précisant qu'à compter d'octobre, les développeurs séné- galais pourront accéder aux cours du soir dans les locaux de l'organisme de formation et améliorer leur compétence en Java. Pour l'heure, il fonctionne avec le pool d'architectes d'OBJIS France, lequel lui fournit les ressources pédagogiques. A termes, les formations seront dispensées par des res- sources locales.

Par Véronique NARAME

Cheikhna Sall, Co-fondateur et coordonnateur d'OBJIS Sénégal

Bio Express

2005 : Maîtrise en informatique - Université Gaston Berger, St Louis du Sénégal

Intègre le Groupe Chaka Computer - Money Express et découvre le secteur du transfert électronique d'argent

2008 : Directeur technique de COFIP SA, transfert d'argent international basé en Suisse

2011 : Développement d'une plate- forme de transfert électronique d'argent qui sera vendue au Groupe camerou- nais Express Union

2013 : Intègre le groupe CSI (Wari) à Dakar. Responsable de la réécriture de la plateforme de transfert.

Depuis **Janvier 2014**, Coordonna- teur d'OBJIS au Sénégal

Evolutions et tendances des systèmes ERP

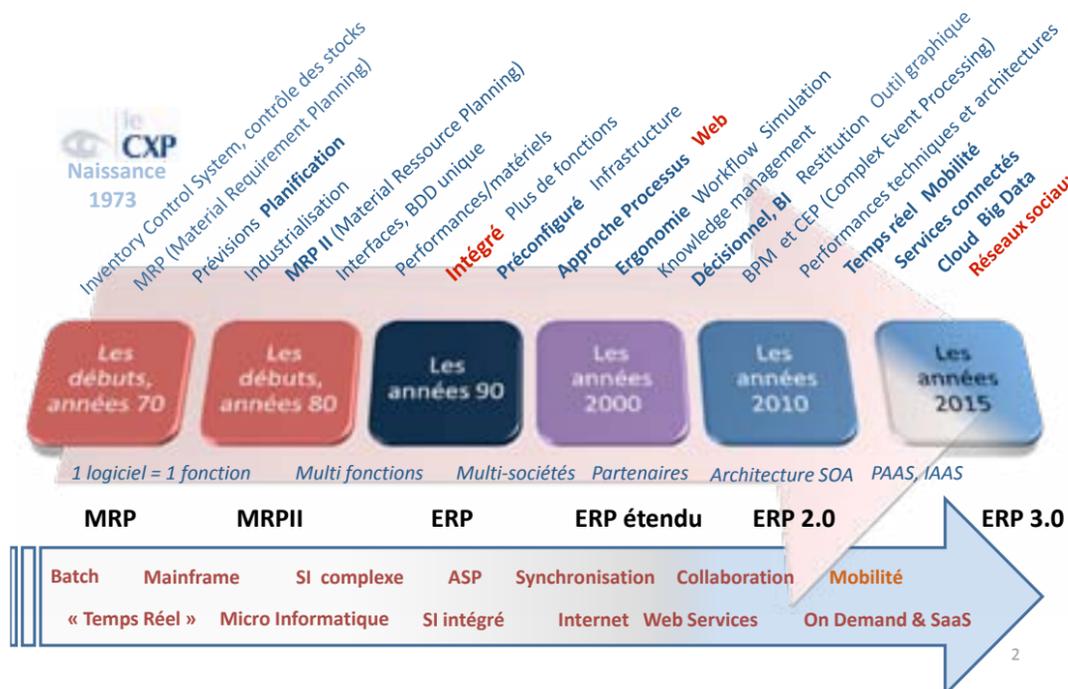
Dans un monde qui évolue très vite, dans une économie mondialisée et ultra-concurrentielle, le logiciel intégré de gestion ou ERP, ossature du système d'information de l'entreprise, est une des clés de la réussite : il doit avoir été bien choisi, bien déployé et doit être bien utilisé.

Ergonomie, fiabilité, richesse fonctionnelle, adéquation métier pré-paramétrée, intégration, fonctions d'aide à la décision et au pilotage, mobilité, capacité de l'outil à évoluer, réduction du TCO sont les principales attentes des clients, qui sont de plus en plus avertis. En fonction de ces attentes, les utilisateurs sont-ils satisfaits de leur ERP aujourd'hui?

Pour le savoir, le CXP a lancé début 2014, en partenariat avec ERP-Infos, une enquête « ERP Survey 2014 », la première enquête en ligne en France destinée à mesurer le niveau de satisfaction des utilisateurs d'ERP à l'égard de l'outil de gestion mis en place, et des services fournis par l'éditeur et l'intégrateur. Cette enquête sera renouvelée périodiquement, afin de mesurer l'évolution dans le temps de la perception des entreprises.

ENJEUX et attentes ces dernières années

L'évolution des ERP et du SI



Patrick Rahali Analyste ERP chez CXP

Dans un monde qui évolue très vite, les attentes des utilisateurs d'ERP aujourd'hui concernent les points suivants :

• **l'ergonomie.** L'enjeu est bien évidemment l'appropriation du progiciel par l'utilisateur final et sa bonne utilisation. L'ERP d'aujourd'hui doit donc être facile à prendre en main et intuitif, avec interfaces agréables, que l'on soit en Client/serveur, Client Web ou Client mobile (PDA, Smartphone, tablette, etc.).

• **la personnalisation.** Les utilisateurs souhaitent pouvoir apporter une touche de personnalisation justement pour rendre leur progiciel plus proche d'eux.

• **la verticalisation.**

Les utilisateurs d'ERP attendent des solutions (verticalisées, pré-paramétrées...) capables de prendre en compte les spécificités de leur métier et de leur secteur d'activité.

• **Le premier objectif pour l'entreprise est de rester dans le standard d'une offre afin de réduire voire d'éliminer les développements spécifiques.**

• **le pilotage de l'activité.**

La gestion de projet est désormais attendue, tout comme un certain niveau de restitution graphique, les workflows, et bien sûr un niveau plus ou moins avancé de restitution décisionnelle.

• **l'intégration inter-applicative** dans des systèmes d'information de plus en plus complexes reste une préoccupation majeure. Ceci est encore plus vrai depuis que certaines applications sont externalisées.

• **l'externalisation et l'hébergement** sont des questions récurrentes alors que les offres SaaS et On Demand se multiplient, avec des pratiques de tarification diverses.

• **l'aide à la décision.**

L'ERP doit être un outil générateur de productivité, reposant sur des informations fiables et permettant aux responsables de prendre les «meilleures» décisions dans un contexte de plus en plus complexe.

• **la mobilité.**

La mobilité devient une attente forte des utilisateurs. A l'intérieur de l'entreprise comme à l'extérieur, la mobilité confère à l'entreprise plus d'agilité.

• **le temps réel.**

Outre les aspects transactionnels en temps réel, on attend de l'ERP des temps de traitement et de restitution de plus en plus courts.

• **la collaboration.**

L'approche processus répond à une attente forte du marché et conduit à une meilleure collaboration entre les personnes de l'entreprise mais aussi éventuellement avec l'extérieur dans le cadre de l'entreprise étendue (partenaires, fournisseurs...).

• **la dématérialisation des documents.**

Le succès de cette fonction transverse s'appuie sur l'amélioration de la productivité de l'entreprise et sur un retour sur investissement rapide. Outre l'automatisation des tâches, des possibilités d'archivage sont également très attendues.

L'emphase de Sage ERP X3 - version 7 est mis sur la facilité d'usage

A l'occasion de sa convention annuelle tenue les 15 et 17 mai 2014 à Lisbonne, l'éditeur Sage a présenté devant un parterre composé d'un millier de collaborateurs, journalistes, analystes et experts la dernière version de son progiciel : Sage ERP X3 Version 7. Un condensé de technologies alliant facilité d'usage, mobilité et rapidité de déploiement.

Il aura fallu trois bonnes années de travail et de recherches pour sortir sur le marché Sage ERP X3 Version 7. « Une version qui se veut « user centric » intégrant les évolutions technologique à venir tout en supportant les montées de version », explique Christophe LETELLIER, CEO de Sage ERP X3 et responsable de l'entité mid-market. Pour répondre au défi croissant de la mobilité, l'éditeur a intégralement revu l'interface graphique en mode web de son progiciel pour le rendre intuitif, ouvert et disponible sur tous types de navigateurs, de systèmes (Mozilla Firefox, IE, Safari, Opera, Android, Google Chrome etc...) et tous types de terminaux (tablettes, PC, mini ordinateurs, Smartphones etc...). Selon les Responsables de Sage, il n'existe pas encore de solution sur le marché qui ne soit pas soumise aux restrictions liées soit au système, soit au device ou soit au navigateur Internet. A ce jour, « Sage X3 V7 est le seul progiciel du marché qui permette de surmonter ces inhibitions », soutient Fabien POGGI, Directeur Export de Sage. L'utilisateur dispose désormais d'un fort degré de personnalisation. Avec les « landing pages », l'utilisateur peut se constituer des tableaux d'indicateurs sur mesure, intégrer des gadgets (des favoris par exemple) ou encore de glisser-déposer des documents bureautiques qui seront centralisés au sein de l'ERP. Pour Fabien POGGI : « cela règle le problème du backstage, bien connu des utilisateurs des progiciels de gestion ». Sage ERP X3 - version X7 fournit d'autres commodités en termes de personnalisations de profils, d'indicateurs clés, de menus etc...



Grégory DESMONT, DG Sage Maroc et Fabien POGGI, DG Sage Export

Une verticalisation assurée par un réseau de partenaires

Pour les partenaires et revendeurs, l'éditeur met avant la rapidité de mise en œuvre et de déploiement de sa nouvelle version. Il s'agit d'un processus maîtrisé qui facilite l'implémentation en temps record. Sage ERP X3 V7 a embarqué des ISV (solutions métiers verticales) avec des connecteurs dédiés pour proposer de

la GED, des processus graphiques de manufacturing ou encore des modules métiers spécifiques au client comme la GMAO ou d'autres applications types Job Costing etc... Toutes ces extensions permettent d'élargir considérablement le périmètre fonctionnel du progiciel. Dès et déjà, Sage ERP X3 est disponible dans près de 100 pays et s'adresse à sa cible traditionnelle à savoir les PME et PMI avec un masse salariale comprise entre 100 et 1 200 salariés. Il s'agit généralement d'entreprises en croissance avec un champ d'activité large mais disposent de budgets limités en terme d'investissements informatiques. Pour Fabien POGGI, Directeur export de Sage, la version 7 de Sage X3 est une grande avancée technologique dont le socle repose sur la facilité d'usage. Une solution qui accompagne le client dans sa phase de croissance. Pour se faire, la nouvelle solution apporte de la performance de l'agilité et de la productivité à tous les niveaux de la structure de l'entreprise.

Le module GED pour booster les ventes en Afrique

En Afrique francophone, l'éditeur revendique un portefeuille de 400 clients et planifie un programme de lancement qui devrait démarrer avec le Maghreb. En effet, Sage prévoit le lancement officiel de la V7, du 16 au 19 juin par le Maroc puis la Tunisie. La Côte d'Ivoire,

le Sénégal et le Cameroun devrait suivre rapidement dans le courant du second semestre, à l'issue de la formation des partenaires locaux pour la montée progressive en compétences.

« Il y a déjà des clients Bêta-testeurs qui ont eu des retours très positifs de cette version. Il encourageant de rencontrer des clients en compétition pour avoir la primeur de la mise à jour du progiciel », se réjouit Grégory DESMONT, Directeur Sage pour la région Maghreb. Avec les nouveaux modules comme la GED désormais embarqués dans la version 7, Sage répond aussi à une forte demande exprimée par un grand nombre d'entreprises privées, publiques et parapubliques qui sont entrées dans un processus de transformation et de culture numérique. « Dans ce cadre, la dématérialisation des procédures constitue un élément important de modernisation. Il y a une forte demande de la part des pays africains de solutions de ce type », explique Fabien POGGI. Avec des partenariats forts, Sage

ERP X3 sécurise les connecteurs et donne des garanties quant à la qualité et la pérennité des services autour de ses solutions.

« Cette approche permet de sécuriser la relation entre le client, le partenaire et nous qui assurons l'intégration de ces modules dans notre solution ».

Faible demande en mode SaaS

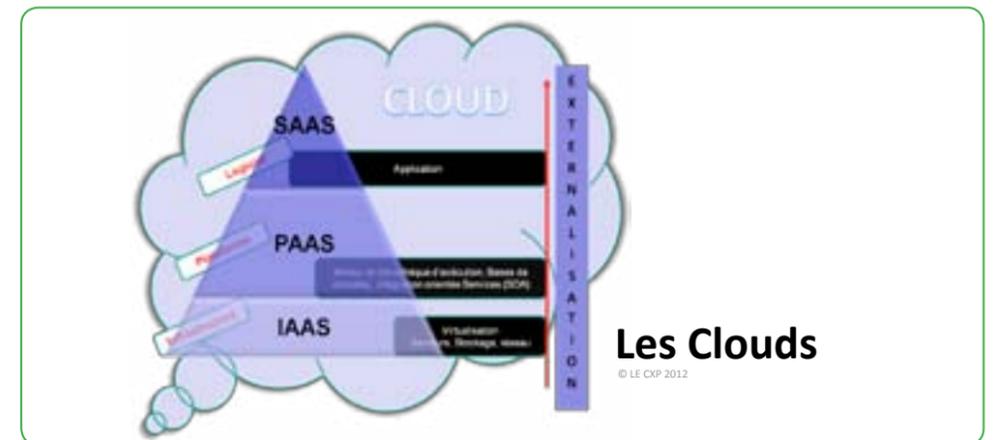
L'Afrique est un continent en plein développement et ce développement reste orienté sur le secteur industriel et cela pour les 20 prochaines années.

« Le Roi du Maroc rentre d'une grande tournée africaine et la grande majorité des conventions signées concernent le développement du tissu industriel. Notre produit répond parfaitement aux besoins fonctionnels de ces jeunes industries du Mid Market avec des TCO relativement bas mais à fort potentiel de développement », témoigne Grégory DESMONT. Malgré la très faible demande des solutions ERP en mode SaaS dans le

monde, Sage entend garder son avantage concurrentiel dans le segment du Mid-Market avec sa base clientèle de 6 millions de PME. L'éditeur joue en effet sur la proximité, le mode indirect intégral avec des partenaires locaux appliquant des prix locaux.

« On ne peut pas aller vers le Cloud intégral par effet de mode. C'est un long processus qui nécessite la résorption de plusieurs freins comme celui lié au problème d'infrastructure, l'absence de datacenters locaux mais aussi il y a une dimension d'ordre réglementaire et législation quant au stockage et l'hébergement des données », explique Grégory DESMONT. Cela freine l'adhésion vers le cloud. Quoiqu'il arrive, Sage promet de garder un avantage concurrentiel, par rapport aux « Pure players », en proposant une solution hybride dans tous ses progiciels avec un catalogue de services disponible aussi bien en mode Licensing (traditionnel) qu'en mode abonnement.

Par Mohamadou DIALLO



SMEG adopte Sage ERP X3 et fait des émules

Créé il y a 120 ans, la SMEG assure la fourniture et la distribution d'énergie sur le territoire de la Principauté de Monaco. Dans une démarche de modernisation et de mutualisation de son système d'information- devenu obsolète- la SMEG a entrepris, il y a un an, un processus de transformation en vue d'harmoniser l'ensemble de son système intégrant aussi celui de sa filiale SMA, spécialisés dans la vidange, le curage et l'assainissement. La DSI porte ainsi son choix sur le nouveau progiciel de Sage dénommé Sage ERP X3 V7.

S'il existe un domaine dans lequel la SMEG (Société Monégasque d'Electricité et de Gaz) souhaite bien continuer à garder son autonomie de gestion vis-à-vis de sa maison mère, c'est bien dans l'informatique. Une autonomie qu'elle entend bien conserver par le choix des meilleurs outils de gestion. C'est cette démarche qui a amené la DSI de la SMEG à procéder, en avril 2013, à la refonte complète de son système d'information. Arrivé en fin de maintenance, un grand nombre des outils de pilotage encore exploités à la SMEG et à la SMA (Société monégasque d'assainissement) à la fois était vieillissant et hétérogène. Un système disparate composé d'une juxtaposition de solutions de types AS400 d'IBM et plusieurs autres progiciels de gestion devenus obsolètes. « A l'issue d'un audit, nous avons mis en place un schéma directeur et un appel d'offres est lancé », explique Jean-Charles HARLE, DSI de la SMEG. Plusieurs acteurs clés du marché ont répondu à cet appel d'offres. In fine, c'est l'offre de Sage qui a été retenue. « Cette offre nous a paru plus adaptée aux besoins fonctionnels de notre entreprise et à l'ergonomie de notre projet SI », explique Jean-Charles HARLE.



Jean-Charles HARLE, DSI de SMEG

Coût du projet : 700 K€

De plus, le paramétrage et le déploiement du progiciel de Sage étaient pas d'une grande complexité et cadrait avec notre budget. Le montant global de la solution de Sage se chiffre à 700 K€ et englobe à la

fois le coût de la licence, l'implémentation et la maintenance, l'achat de matériel etc...

Durant les deux premières années ans, le périmètre fonctionnel couvrira la comptabilité, la gestion des immobilisations, la gestion des stocks, les achats, les ventes... « Nous avons principalement trois objectifs qui consistent d'abord à moderniser le système ensuite remplacer l'existant par des

outils qui apportent des leviers de productivité et enfin, mettre à la disposition des métiers, un outil performant et robuste offrant surtout la mobilité et la simplicité d'usage », explique Jean-Charles HARLE. Après deux mois de tests, le déploiement devrait démarrer au mois de juin 2013 avec la mise en place de la version 7 en ligne de mire. A cette période, la version 7 n'était pas encore disponible sur le marché. Il a

fallu attendre le mois de septembre pour entamer une phase de découverte. Puis, il s'en est suivi le processus de conception générale achevé en décembre 2013. Depuis, le début de l'année, la DSI a entrepris la phase de conception détaillée. « Aujourd'hui, nous sommes à cheval sur la partie paramétrage et

comptons démarrer la phase de test et de recette dès le mois de juin », se réjouit Jean-Charles HARLE. Un choix judicieux si bien que la filiale monégasque de GDF/Suez fait depuis des émules au sein du groupe comme au Portugal, à Singapour etc... « GDF/Suez ne pouvait pas étendre sa solution SAP à l'ensemble de ses

filiales qui ont de tailles intermédiaires. Il fallait trouver un autre progiciel adapté qui offre la souplesse et les performances habituelles. Sage ERP X3 V7 va naturellement imposé », explique Jean-Charles HARLE.

A partir du mois d'octobre, la DSI de la SMEG espère couvrir les diffé-

rentes directions métier. A terme, la quasi-totalité des 400 salariés des entreprises (SMEG et SMA) auront accès au portail. Avec l'agrément des utilisateurs lesquels ont été largement associés dans le processus de choix et de négociation.

Par Mohamadou DIALLO

Chiffres clés

CA en 2012

SMEG : 60 millions d'euros

SMA (61,05 % du capital détenu par la SMEG) : 25 millions d'euros

64 % du capital de SMA, détenu par GDF SUEZ et 20% par l'Etat Monégasque
400 collaborateurs dont 235 chez SMA

Budget d'investissement pour Sage ERP X3 V7 : 700 K€

Togocel séduit par l'approche hybride de Sage ERP X3 V7

Filiale mobile de l'opérateur historique Togo Télécoms, Togocel est leader sur le marché togolais des télécommunications avec près de 2 millions d'abonnés dont 99% en mode prépayé. Depuis 2010, Togocel a implémenté Sage ERP X3 V5 qui couvre tous les besoins fonctionnels de l'opérateur télécom. Séduit par la mobilité et l'interface web qu'offre la version 7 de Sage X3, l'opérateur mobile entend faire évoluer son informatique l'année prochaine.

A ce jour, seules les gestions de la trésorerie et des ventes n'ont pas encore intégrées le Sage ERP X3 V5. Faisant l'objet d'un développement spécifique par l'intégrateur GFI Maroc mis en place un module spécifique pour la gestion des ventes. L'objectif est de permettre aux 30 agences et points de ventes de l'opérateur de continuer leur fonctionnement en totale autonomie même en cas de rupture de la connexion internet. « Ce développement spécifique a mis du temps mais d'ici un mois, la gestion des ventes sera maîtrisée et mise en service dans Sage ERP V5 », explique Pel Asselakme, Conseiller technique au sein de la DSI de Togocel. Depuis trois ans, l'implémentation tous les modules (achats, au budget en passant par la gestion des stocks, des immobilisations, la comptabilité (générale, analytique et tiers), la paie) sont mis en service.



Pel Asselakme, Conseiller technique Togocel

Avec l'arrivée de la version 7 de Sage à l'horizon 2015, la DSI espère faire évoluer sa gestion pour plus répondre aux nouveaux défis.

« C'est surtout la mobilité qu'offre la version 7 qui m'a le plus séduite. Aujourd'hui, la validation des commandes se trouve parfois bloquée parce que tel ou tel autre signataire est absent

du bureau. Cela peut prendre plusieurs jours avant de faire valider une commande. Mais si nous faisons évoluer notre système, ce problème sera résolu car les responsables pourront valider et signer les décisions quelque soit l'endroit où ils trouvent dès lors qu'ils ont un accès à Internet », espère Pel Asselakme. Au-delà des atouts liés à la mobilité, plusieurs autres évolutions ne man-

queront pas de séduire les dirigeants de Togocel pour faire dynamiser le système vers la version 7. Il s'agit de faire évoluer le modèle client-serveur qu'offre la version 5 à un modèle plus flexible offrant une interface Web intuitive et collaborative basée sur le langage HTML5 qui prend en charge plusieurs navigateurs et offre une grande facilité d'accès aux données gérées au sein de l'ERP sans parler de la Business Intelligence. La personnalisation de l'interface utilisateur est également de la partie avec une élégante solution reposant sur du drag and drop. Aujourd'hui, Togocel est entrain de mettre en place une solution de Gestion Electronique de document avec Check Point (Microsoft). Pour des soucis de cohérence et d'optimisation

des coûts, « nous comptons migrer toute la GED et le système de facturation des abonnés vers Sage ERP X3 V7 dès qu'il sera déployé », explique Pel Asselakme. Toutes ces évolutions viendront compléter les futures offres de services de virtualisation et de Cloud (public et privé) en cours de développement. L'opérateur entend déployer un Datacenter, pour offrir aux petites entreprises togolaises des solutions types messageries Exchange, hébergement des données locales afin de les aider à disposer des services de qualité à moindre coût. Aujourd'hui, la construction physique des Datacenter est achevée en attendant l'entrée en service sera effective à l'horizon 2015

Nomination

Jean-Michel Huet, promu Associé chez BearingPoint

A 39 ans, il prend la responsabilité du développement international sur les marchés émergents notamment pour les télécommunications. Ses principaux domaines d'expertise sont les suivants : mobile-paiement, e-santé, biométrie et e-gouvernement. Il aide ses clients à relever leurs principaux défis, tels que le développement de nouvelles opportunités à l'échelle internationale, y compris le lancement de nouvelles offres technologiques, ainsi que la création de modèles économiques en rupture, en particulier pour le « bottom of the pyramid ». Jean-Michel apporte

une valeur ajoutée supplémentaire en appliquant une approche agile et en mettant l'accent sur le développement de partenariats et d'écosystèmes innovants. Il est diplômé de Neoma Business School (Reims Management School) et de l'IEP Paris (Institut d'Etudes Politiques). Jean-Michel a rejoint BearingPoint en 2004 après avoir été chef de produit chez Orange et consultant chez PwC Consulting.



expérimentez la joie de la réalité augmentée

La 3G+ d'Airtel vous permet de passer à une autre étape. Accédez à internet en toute mobilité. Téléchargez, visionnez, conversez avec rapidité, fluidité et instantanéité.

Pour souscrire aux forfaits internet 3G+ :

- Composez gratuitement *111*1#
- Accédez à votre menu airtel money
- Appelez Mamo au 141

Airtel, 1^{er} réseau 3G/4G au Gabon



airtel
internet

Prix WealthBriefing 2014 Asie ERI s'impose dans le Traitement des Opérations et la Gestion de Portefeuilles

ERI, avec son logiciel OLYMPIC Banking System, a été primée dans la catégorie « Traitement des Opérations » à Singapour et Hong Kong, ainsi que dans la catégorie « Gestion de Portefeuilles » à Hong Kong par WealthBriefing, le journal en ligne et site d'information.

Lors de l'évaluation, la rédaction a été impressionnée par les évolutions apportées par ERI à sa solution : extension des fonctionnalités en matière de gestion des portefeuilles, de risque, d'annonces, de

gestion de produits structurés, ainsi que par la création d'un module de mobile banking .

Adrian Williamson d'ERI Singapour commente : « nous sommes ravis d'avoir remporté ces prix qui distinguent les meilleurs acteurs du Private Banking, de la gestion de patrimoine et de l'informatique bancaire. »

Infor 10x pour apporter de la valeur aux directions métiers

Depuis près de 5 ans, Infor a lourdement investi en recherche et développement et a véritablement fixé un nouveau Cap: celui de changer votre façon de travailler grâce à sa nouvelle suite baptisée Infor 10x.

Comment apporter facilement et rapidement de la valeur à vos utilisateurs ?

Leur permettre de construire leur propre outil de pilotage (L'apport du Plug & Play avec « PM Q&A - Analytics »)

Les doter des outils qui vont les aider à améliorer leur efficacité (La révolution du Social Business avec « Ming.le »)

Q u'est-ce donc Infor 10x ?

• Infor 10x :

C'est d'abord une suite d'applications Web micro-verticales, spécialisée par domaine d'activités, par métiers et accessible dans un espace de travail unique simple et très agréable à utiliser. Espace de travail qui a été complètement relooké et repensé par une agence Web composée de plus de 100

designers qui ont su s'inspirer de l'expérience utilisateur grand public pour vous donner les mêmes facilités et les mêmes environnements

• Infor 10x :

V'est bien sûr votre réseau social d'entreprise, Ming.le, qui va vous aider à mieux collaborer et qui va vous permettre :

• **de partager de l'information**, des documents, des tableaux de bord, des photos ou même des vidéos

• **de suivre des collaborateurs**, des groupes et même des objets sociaux (Un client, une commande, un centre analytique...)

• **de partager du contexte applicatif** et de pouvoir revenir dessus grâce à la fonction de « Drill Back »

• **d'être alerté lors d'un évènement** important ou lorsque vous devez agir pour valider un process

• Infor 10x :

C'est surtout une véritable plateforme technologique, très puissante, (un middleware) que l'on appelle ION (Intelligent Open Network) qui va vous permettre de modéliser et suivre graphiquement tous les processus métiers dont vous avez besoin (Alertes, Workflows et flux inter-applications Infor ou non Infor)

• Infor 10x :

V'est également la faculté de vous fournir et vous présenter dans votre réseau social tous les indicateurs de performances dont vous avez besoin qui peuvent être basés soit sur de la Business Intelligence classique (gérée par des cubes) ou soit sur nos Business Vault qui sont des bases de données métiers préconçues et autoalimentées en temps réels via des BOD (Business Object Document).

• Infor 10x :

C'est aussi la mise à disposition de



plusieurs applications mobiles natives et dédiées à chaque module de la suite (Activity Deck, Dashboard, Query & Analysis...) Cloud.

• Infor 10x :

C'est aussi cette possibilité de concevoir rapidement vos propres

applications web avec Mongoose, le Framework de développement d'Infor.

Vous désirez créer des Web parts contextuels pour personnaliser certains écrans. Ouvrez donc Mongoose et laissez-vous guider...

• Pour finir, Infor 10x est un environnement

flexible, paramétrable et complètement Web.

Ce qui vous laisse donc le choix d'en être propriétaire ou bien de bénéficier de tous nos services clés en main en mode

Georges rejoint Infor en 1994.

Après 14 années d'expérience dans le développement d'applications, d'abord en tant que Chef de Projets puis en tant que Responsable de la Recherche et du Développement, il est aujourd'hui Business Consultant et Solution Architect dans l'équipe Office of the CFO.

Georges analyse les besoins des clients et présente les solutions les plus adaptées issues d'Infor 10x, la dernière version de la suite logicielle d'entreprise

d'Infor. Passionné des nouvelles technologies, il met à profit ses compétences techniques pour illustrer au mieux comment la suite Infor 10x peut, grâce à l'infrastructure ION, apporter considérablement de la valeur. Le tout dans un environnement facile et agréable à utiliser couvert par Ming.le, la plateforme globale de collaboration sociale d'Infor, élue meilleur réseau social d'entreprise aux USA.

Oracle dévoile sa base de données en mémoire pour concurrencer SAP Hana

Source : IT For Business



seulement disponible avec la version Entreprise de la Database Oracle. Aucun tarif n'a pour l'heure été avancé.

Un enjeu majeur

Avec la chute des prix de la mémoire vive sur ces dix dernières années, le « in-memory » est devenu un enjeu majeur. Une base de données « in-memory » permet de stocker des données en mémoire RAM, à la différence des bases de données traditionnelles qui sont pensées pour permettre le stockage de données sur support non-volatile.

Entre les deux technologies, les vitesses de traitement sont incomparables. Les accès mémoire sont approximativement 1 000 fois plus rapides que les accès disques, permettant de proposer une rapidité de traitement beaucoup plus importante.

tions Oracle à migrer vers la concurrence.

Oracle confiant

Oracle, en dépit d'un indéniable retard sur le « in-memory », affiche en public une totale confiance. Sa direction estime même que la base de données dévoilée mardi devrait, d'ici 12 mois, avoir pris le dessus sur tous ses concurrents. Le communiqué publié par l'éditeur précise également que cette option « in-memory » sera

d'Oracle sera disponible d'ici une soixantaine de jours. Une deadline finalement plus courte que celle initialement prévue par les analystes, qui s'explique vraisemblablement par le fait que la concurrence soit de plus en plus fortement implantée et menaçante.

C'est le cas de son rival SAP, qui a récemment porté son offre de Business Suite sur Hana, ce qui pourrait encourager les utilisateurs des solu-

Oracle a dévoilé son tout nouveau système

de base de données, chargé de concurrencer l'offre « in-memory » de SAP Hana. Baptisé Oracle Database In-Memory, il avait déjà été annoncé en septembre dernier au cours de la conférence OpenWorld de San Francisco.

Dans un webcast, le PDG de l'entreprise, Larry Ellison, précise que le nouveau produit



Publi-info

Nextcom Congo

est une société technologique créée il y a un peu plus d'un an spécialisée dans les applications métiers. Si les entreprises spécialistes de l'infrastructure et des Télécommunications sont nombreuses au Congo, il n'en est pas de même pour celles capables de déployer des solutions fonctionnelles complexes comme les ERP (Progiciel de Gestion Intégré combinant la Finance, la Gestion Commerciale et la Production), la GED (Gestion Electronique de Documents) ou les solutions bancaires par exemple. La quasi-totalité de ces systèmes sont mis en place par des compagnies étrangères. C'est la raison même de la création de Nextcom Congo qui compte principalement sur des consultants vivant au Congo : Créer un leader maîtrisant les spécificités du marché local mais également à même d'assurer un support post implémentation optimal quand on sait

que le manque de compétences dans le suivi des projets est la raison de l'insatisfaction des clients dans plus de la moitié des cas.

La stratégie de Nextcom Congo tient en trois mots : Sélection, Compétences et Partenariat.

Nextcom Congo ne développe pas ses propres solutions. Elle sélectionne les solutions les mieux adaptées au Marché Congolais et noue des partenariats avec leurs éditeurs. Pas de simples accords lui permettant de les commercialiser mais de véritables transferts de connaissances afin que les Consultants Nextcom aient une totale maîtrise des systèmes mis en place. A titre d'exemple, Nextcom est la seule société congolaise certifiée SAGE ERP X3 au travers d'un partenariat où des Dirigeants et consultants de Sage France ont formé à Brazzaville une demi-douzaine de Consultants et dirigeants Nextcom pendant plus de deux

mois. Nextcom Congo est aujourd'hui la seule société congolaise habilitée à commercialiser et déployer la solution phare de Sage, X3, qui est probablement parmi les ERP leaders mondiaux, le mieux adapté aux environnements africains. C'est par exemple la solution choisie par le Port Autonome de Pointe-Noire pour sa modernisation et le renforcement de ses capacités.

La même logique est appliquée à la Gestion Electronique des Documents.

En terme de numérisation, de gestion du contenu, de classement, de gestion des workflows, Nextcom possède les outils les plus efficaces permettant aux entreprises d'aborder en toute confiance la transition du

papier au Numérique au travers de sa gamme de solution baptisée ACSA GED pour Acquisition - Classement - Stockage - Accessibilité.

Mais ce n'est pas tout. Nextcom Congo est également un acteur majeur de l'innovation. A ce titre, elle participe à la mise en place future d'une plateforme technologique qui permettra en relation avec des sociétés bancaires et des opérateurs Télécom l'avènement du commerce électronique au Congo l'année prochaine. Comme aime à le dire son Directeur Général, Ludovic Ibarra : « Il est temps que des entreprises nationales contrôlent l'ensemble de la chaîne de valeurs des solutions informatiques ». C'est la mission que s'est donné Nextcom Congo.



Nextcom Congo - Applications Métiers.

Tél: +242 068606296

47 avenue du Port, Mpila, Brazzaville. République du Congo

www.nextcom-congo.com - contact@nextcom-congo.com

Marc ALINAT, Senior Vice President Atos Cloud Enterprise Software & CEO Yunano : « Mutualiser les ressources pour accélérer la transformation numérique »

Dans cet entretien, Marc ALINAT partage sa vision sur la mutualisation des ressources informatiques pour accélérer la transformation numérique dans les économies en croissance. Il préconise une plus grande collaboration entre l'économique et le politique pour mieux aborder les grandes tendances de l'IT comme le Cloud, la cyber-sécurité ou encore le Big Data. Avec le rapprochement entre Atos et Bull, il évoque également le positionnement d'Atos en Afrique.



Marc ALINAT, Senior Vice President Atos Cloud Enterprise Software & CEO Yunano.

Après le Sénégal, la Côte d'Ivoire, c'est la seconde participation du Groupe Atos aux Africa IT Forum. Quelle est votre impression ?

C'est globalement très positif pour nous d'autant plus que cela rentre dans le cadre de la stratégie de développement de nos activités en Afrique. En Côte d'Ivoire, nous avons ressenti la forte volonté des autorités du pays dans le soutien aux

initiatives liées au développement du numérique. Ce rôle de facilitateur ne s'exprime pas seulement dans les mots mais aussi dans l'exemplarité des projets gouvernementaux en cours.

Vous avez fait une présentation sur la contribution du Cloud pour aider les économies en forte croissance. Comment cela a-t-il été perçu ?

Dans ces économies en phase de transition et de transformation, si l'Etat

n'impulse pas la dynamique pour favoriser le développement du Cloud, c'est quasi impossible pour les entreprises de mener à bout des projets. Il est essentiel que le politique et l'économique collaborent pour favoriser le déploiement des infrastructures nécessaires au développement de l'économie numérique. Dans les échanges que j'ai eu et

notamment avec Monsieur Soro, Directeur Général de la SNDI, j'ai pu mesurer l'ambition de l'Etat Ivoirien en matière de réalisations de projets structurants dans le secteur du numérique. J'ai été impressionné par sa vision enthousiaste et son pragmatisme dans la mise en œuvre des projets en cours. Je me suis senti très proche de ses idées notamment dans la façon d'aborder les grandes tendances de l'IT comme le Cloud, la cyber-sécurité, les nouveaux outils collabora-

tifs, la mobilité, le Big Data etc.... Toutes ces grandes tendances ont un dénominateur commun : elles sont résolument tournées vers de nouveaux usages et vers une plus grande accessibilité aux services. Leur mise en œuvre est très exigeante en termes de rationalisation des coûts et de mutualisation des ressources techniques. Cela implique fondamentalement une orientation vers un modèle de partage des investissements qui permette de rendre un service au plus grand nombre. Un des bénéfices étant bien sûr un coût économique très significativement plus bas que les approches d'investissement IT traditionnel. Il s'agit économiquement de facturer l'usage et rien que l'usage tout en masquant la complexité des composantes techniques et organisationnelles à mettre en œuvre.

Pensez-vous que ce modèle de partage est viable ?

Si on fait le parallèle avec le secteur des « Utilities », on voit bien que lorsque l'utilisateur achète un service comme avoir de l'eau chaude et de l'eau froide, il ne souhaite évidemment pas se préoccuper de l'infrastructure permettant d'acheminer l'eau : les canalisations, la plomberie, etc... Il veut seulement consommer l'eau dont il a besoin et être facturé sur sa consommation. C'est exactement la même motivation qu'il faut adresser aujourd'hui avec les technologies de l'information.

Ces nouveaux modèles de « consommation » de l'IT sont fondés sur la même idée, le partage et l'usage. Ils permettent aux économies à forte croissance d'aller directement à la cible en terme de solutions et cela sans que chaque entreprise ou acteur de l'économie ait besoin individuellement de rattraper ou combler le déficit en matière d'infrastructures informatiques. Il faut donc encourager l'alignement des acteurs du privé et du public pour aller vers la cible dans un modèle où tout le monde est gagnant. Si l'on prend l'exemple du Cloud qui est fondé sur la centralisation et le partage des ressources, son modèle de déploiement permet à un plus grand nombre d'acteurs d'accéder à des technologies de l'information et de la communication innovantes qu'une entreprise, prise individuellement, ne

peut pas réaliser toute seule. Il y a aujourd'hui une accélération de l'accès à l'information. La mutualisation des ressources informatiques permet de répondre à cette accélération en facilitant l'accès aux outils collaboratifs, aux Big Data ou encore à la mobilité.

Quelle est l'offre d'Atos dans ce domaine notamment en Afrique ?

Ces nouveaux usages obligent à combiner de multiples compétences et couches technologiques qui vont des Data Center aux infrastructures, aux serveurs en passant par la base de données, les applications, la sécurité, etc....

Il est complexe de rendre un service performant et sécurisé dans un contexte où ces nouvelles solutions reposent sur la fourniture de services qui étaient traditionnellement organisés en silo en termes de compétences et de services.

Atos a un savoir-faire unique dans sa capacité à accompagner le bon fonctionnement des organisations tout en gérant la complexité des différentes composantes techniques et à fournir un service de bout en bout. L'objectif de nos offres C.E.S (Cloud Enterprise Software) est de garantir l'exploitation des solutions, d'accompagner le changement et l'adoption, et surtout de garantir le transfert de compétences vers les métiers.

En effet le principal intérêt de ces nouveaux usages c'est justement de garantir l'adoption et l'autonomie des métiers. En l'occurrence dans les pays émergents il s'agit de garantir l'autonomie des organisations gouvernementales afin qu'elle puisse jouer leur rôle clé d'agent du changement pour le déploiement de l'économie numérique.

Pour illustrer ce type d'offre innovante, nous avons développé des offres de bout en bout qui permettent par exemple à une société de gérer une solution centrale au niveau groupe de type SAP qui va elle-même communiquer avec une solution satellite en mode Cloud pour les petites ou moyennes organisations de cette société. Cette solution satellite intégrée avec SAP, s'appelle Yunano. Yunano est une suite ERP et CRM que nous fournissons en mode Cloud à un coût économique extrêmement attractif pour les pays émergents (environ 2 à 3 fois moins chères que les approches ERP traditionnelles). Toutes ces nouvelles offres en mode Cloud du portfolio Atos C.E.S bénéficient de l'expérience et de la maîtrise des enjeux de la sécurité acquise par Atos au travers de grands programmes comme la gestion de l'IT des Jeux Olympiques.

Atos a annoncé le rachat de Bull déjà bien présent en Afrique.

Avec ce rapprochement, quelle sera votre approche du marché africain ?

L'offre de rachat Bull est enclenché depuis quelques semaines, elle se poursuivra jusqu'à fin août - début septembre. Le rapprochement des deux groupes rentre dans le cadre d'une stratégie de leadership concernant les grandes tendances du marché de l'IT. Ce rachat nous permettra de devenir, sans conteste, le leader européen du Cloud, de la Cyber-Sécurité et du Big Data. Au-delà des logiques de complémentarité technologiques, il y a aussi un renforcement et une accélération des positions d'Atos

- sur un certain nombre de territoires géographiques notamment en Afrique.
- dans la fourniture de services au secteur public par l'accompagnement des organisations sur des projets critiques relevant de la défense, la sécurité etc...

En ce qui concerne l'Afrique au-delà du rapprochement avec Bull, nous venons d'annoncer la création d'un *Global Delivery Center* au Sénégal. Ce G.D.C consiste à fournir des services à valeur ajoutée en Afrique et dans le monde. Avec notre présence au Maroc et en Afrique du Sud, nous poursuivons notre encrage de façon durable sur le continent africain.

Par Mohamadou DIALLO

IT Forum Côte d'Ivoire, un creuset de réflexion stratégique

Coorganisée par Cio Mag et le Club DSI de Côte d'Ivoire le 06 juin 2014 à l'espace CRRAE UMOA, la 5^{ème} édition de l'IT Forum a enregistré plus de 250 participants en hausse de 20% par rapport à l'édition précédente. L'édition 2014 portait sur le thème «Gouvernance TIC et accompagnement à l'émergence nationale ».

L'IT FORUM vise en général à mettre à la disposition de tous les Directeurs de Systèmes d'Information une plate-forme d'échange et de réflexion sur la problématique de l'information. Lors de son allocution de bienvenue de M. Cissé SAKANDE, représentant M. Mamadou NAON, Président du Club des Directeurs des Systèmes d'Information (Club DSI) a succinctement décrit les activités du Club DSI. Ensuite il a précisé le contexte du choix du thème et a défini les axes stratégiques autour du thème principal. Il a enfin précisé qu'un rapport du forum en guise de livre blanc sera rédigé et remis aux plus hautes autorités de la Côte d'Ivoire.

Dans son adresse, Mohamadou DIALLO, Directeur Général de CIO MAG a d'abord présenté le caractère incontournable que revêt désormais l'IT FORUM. Il a ensuite félicité le Club des DSI et l'ensemble des partenaires qui l'accompagne son évolution. Il a terminé son discours en réitérant ses remerciements aux autorités ivoiriennes, le club DSI ainsi que les partenaires étrangers et locaux. A sa suite, M. WIN VANHELLEPUTTE, Directeur Général de MTN à essentiellement insisté sur le partenariat entre le GOTIC, le Club DSI et MTN. L'Honorable Thiona SORO, représentant Son Excellence Monsieur Guillaume SORO, Président de l'Assemblée Nationale a exprimé sa gratitude et ses remerciements envers l'ensemble des acteurs qui ont contribué à la réussite de ce forum et particulièrement le Club DSI. Il a déclaré ouvert la cinquième édition de l'IT-Forum. M. André Augustin APETE, Directeur de Cabinet du Ministre de la poste et des TIC, Représentant Monsieur Bruno KONE, Ministre de la Poste des TIC a situé l'apport des TIC dans l'émergence de la Côte d'Ivoire et la contribution du Forum IT à cet avènement.



Des Débats de fonds

A l'issue des allocutions, plusieurs experts se sont succéder pour débattre sur des problématiques de gouvernance et de métiers. Camille AMEYAO, Senior Manager ICT Développent chez MTN Business fait remarquer que les entreprises investissant fortement dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication peuvent doubler la probabilité de devenir hautement compétitives. Pour cela elles devraient mettre l'accent sur l'usage de quelques outils dans les domaines suivants : informatique mobile ; service cloud et outils collaboratifs. Quelques outils tels que : ordinateurs, tablettes, Smartphones, réseaux filaires, logiciels SaaS, connexions sans fil, courriers électroniques, internet/extranet etc sont à prendre en compte. Ainsi avec la création de l'entité MTN Business, MTN-CI met à la disposi-

tion de l'état un portfolio de solutions innovantes et des offres personnalisées pour accroître la productivité des entreprises pour l'émergence en 2020.

Pour sa part, Marc ALLNAT Senior vice-président de ATOS et président de Yunano a animé le troisième plénière qui eu pour thème « Cloud et les économies à forte croissance ». Il a abordé plusieurs points : la présentation de ATOS, la présentation des domaines d'activité de l'entreprise, la présentation des solutions CLOUD, la présentation de l'expertise d'ATOS sur la couverture des Jeux Olympiques et Paralympique, et finalement la présentation de l'implication de ATOS en Afrique.

Le conférencier a présenté les enjeux de transformation et de gestion liée au modèle de partage. Il a fait le constat selon lequel internet de nos jours connecte les objets et les volumes données

traitées sont important d'où la nécessité de création de BIG DATA. L'intérêt étant d'organiser, de structurer, de fédérer les informations de sources différentes dans le but de prendre de bonnes décisions.

La SNDI réaffirme le rôle de l'Etat ivoirien

Intervenant en qualité de partenaire des DSI, SORO NONGOLOUGO, Directeur Générale de la Société Nationale de Développement Informatique (SNDI) affirme que l'Administration numérique est clairement un vecteur effectif pour le renforcement de la bonne gouvernance. Pour lui, la fourniture de services publics aux citoyens est un devoir qui incombe à l'Etat. L'Administration numérique doit être un objectif stratégique majeur pour tout pays qui se veut moderne en cette ère de la Société de l'Information.

Il a ensuite présenté le rôle

que joue la SNDI dans l'accompagnement des usagers au changement pour l'émergence numérique. Comme réponse à cette préoccupation, il a été dit que la SNDI soutien tous les domaines couverts par l'Administration. Elle accompagne à leur demande tous les ministères et structures publiques et parapubliques qui en exprimes le besoin.

La cinquième plénière qui a traité du thème « les TIC, source de productivité puis de compétitivité pour le secteur agricole et agro-industriel et contribution du PIB du pays » a été animée par Monsieur Edmond BRINDOU, ingénieur INSA Lyon-informatique, Consultant Manager qualité SI.

Il a souligné qu'aujourd'hui les TIC sont envisagés de deux (2) façons différentes que sont les technologies autour d'Internet et les applications informatisées. Il a présenté les enjeux des TIC et l'agriculture.

Dr Adolphe AYISSI ETEME : « Les TIC : un catalyseur de l'émergence d'une véritable culture de performance administrative »

DSI du Secrétariat Général de la Présidence de la République du Cameroun, Dr Adolphe AYISSI ETEME est un habitué de l'IT Forum Côte d'Ivoire. A la faveur de la 5ème édition de cette réunion organisée autour du thème « Gouvernance TIC et accompagnement à l'émergence nationale », il situe les enjeux de la gouvernance des TIC au Cameroun

cio mag

Vous êtes à votre troisième participation à l'IT Forum Côte d'Ivoire. Quel bilan tirez-vous de toutes ces éditions ?

Adolphe AYISSI ETEME: Je trouve qu'il y a une progressivité au niveau des thématiques abordées et que l'on colle de plus en plus aux problèmes de développement, notamment la problématique de l'émergence. Il ne s'agit donc pas de parler de gadgets mais de voir concrètement comment les technologies de l'information et de la communication peuvent aider les Etats africains à atteindre l'émergence. Et je pense que les sous-thèmes de cette année et les résolutions prises vont dans ce sens.

CM : **Parlant du Cameroun, comment le Gouvernement s'approprie-t-**



Dr Adolphe AYISSI ETEME, DSI du SG de la Présidence de la République - Cameroun.

il les TIC pour atteindre l'émergence ?

A.A.E : Au Cameroun l'émergence est fixée en 2035. Nous avons un axe stratégique qui est fixé : il faut un accès généralisé à Internet. L'objectif étant « Internet pour tous, partout et sécurisé ». Cela suppose que l'innovation technologique soit mise à la disposition des admi-

nistrations publiques, des entreprises et des populations, que ce soit en zone urbaine ou en zone rurale. On peut le constater avec la téléphonie mobile qui s'est vraiment développée à une vitesse fulgurante jusque dans les fins fonds du pays. Il y a un autre aspect : c'est de couvrir le pays en faisant en sorte que les techno-

logies de l'information et de la communication apportent de la productivité et soient véritablement un facteur de développement.

CM : **Concrètement, que fait le Gouvernement pour développer les TIC ?**

A.E.A. : Les efforts du gouvernement pour développer les TIC peuvent être appréciés suivant cinq axes : l'Internet, la sécurité, la communication, les télécommunications, et l'informatique. En matière de l'Internet, nous avons évoqué l'objectif stratégique. Le gouvernement à travers ses organismes spécialisés met tout en œuvre pour encadrer son utilisation efficace et harmonieuse (lois régissant la communication électronique au Cameroun, stratégie de régulation de l'Internet, implémentation des points d'échange internet, etc.). L'utilisation généralisée de l'Internet a fait naître la cybercriminalité. La

sécurité ou cybersécurité est devenue une préoccupation du gouvernement. Les actions sont menées relativement à la régulation de l'Internet, la veille sécuritaire, la certification électronique et la programmation annuelle des audits de sécurité des systèmes d'information des administrations publiques. C'est pour quoi le Gouvernement du Cameroun vient de mettre en place un Fonds Spécial des Activités de Sécurité Electronique (FSE). Les premiers projets liés à ce fonds ont été validés et seront financés à hauteur d'un milliard de francs CFA. Ensuite, nous appor-

tons des appuis aux initiatives de développement des TIC, en densifiant les activités du Fonds Spécial des Télécommunications (FST).

Relativement à l'informatique, le gouvernement consent de gros efforts pour doter les différents démembrés de l'Etat des outils informatiques et de gagner en flexibilité, en rendement et en qualité du travail. Mais, l'un des freins à cette volonté de modernisation de l'Etat est la faible connaissance de l'utilisation de ces outils modernes par les cadres et les agents publics.

CM : **En tant que DSI du Secrétariat Général de la Présidence du Cameroun, quel est votre rôle et votre implication dans l'atteinte de ces objectifs ?**

A.E.A. : Notre tâche au quotidien, dans cette hyper structure de la Présidence de la République, c'est de travailler dans l'opérationnel, c'est-à-dire favoriser le développement et la mise en œuvre des TIC à la Présidence de la République, pour permettre à cette hyper administration de fonctionner et de collaborer de la meilleure des manières avec les autres

institutions de l'Etat. Le deuxième volet de notre mission, c'est de régler ce qui se présente aujourd'hui comme un déficit, à savoir le manque de cohésion des acteurs de l'écosystème des TIC, de vision d'ensemble. Nous aidons donc l'Etat à mettre en place des politiques pour coordonner l'action gouvernementale pour un Etat plus efficace, mais aussi pour savoir comment les TIC peuvent devenir un catalyseur de l'émergence d'une véritable culture de performance administrative. Nous en avons beaucoup besoin en ce moment.

Par Anselme AKEKO

IT Forum 2014 Emergence nationale : le Club des DSI entend jouer sa partition en s'appuyant sur les TIC

Accompagner la Côte d'Ivoire dans sa marche vers l'émergence. Tel est l'objectif que s'est fixé le Club des DSI ivoirien. C'est donc à juste titre que les travaux de la 5ème édition du rendez-vous annuel des professionnels des SI se sont déroulés autour des TIC comme source de productivité pour les entreprises et l'Administration, en contribution au PIB du pays.

Symbolisant la participation concrète des professionnels des TIC à la création d'un écosystème performant capable de faire face aux contraintes de développement, le forum annuel des DSI de Côte d'Ivoire (IT Forum 2014), organisé par le Club des DSI en partenariat avec CIO Mag, s'est

tenu à l'Espace CRRAE-UMOA d'Abidjan, le 6 juin 2014, sous le parrainage du Président de l'Assemblée nationale, S.E.M. SORO Kigbafori Guillaume. La 5ème édition de l'IT Forum avait pour thème « Gouvernance TIC et accompagnement à l'émergence nationale ». Pour André Apété, directeur de cabinet, représentant le ministre de la Poste et

des TIC, Bruno Koné, le choix de ce thème est d'autant plus important qu'il engage les responsables des systèmes d'information à prendre toute leur place dans la gouvernance des TIC. En appréhendant plus complètement l'entreprise et l'Administration dans le but d'impacter fortement et plus positivement la société ivoirienne, de façon à créer encore plus

de richesse pour réaliser l'ambition du Chef de l'Etat de hisser la Côte d'Ivoire au rang des nations émergentes à l'horizon 2020. « Nous voudrions compter sur les DSI, agents essentiels de la bonne marche des entreprises, pour tirer le meilleur profit de cette construction en cours », a souhaité André Apété.



Omar KEBE, DSI Tractafric Motors

« La filière TIC doit être au cœur des actions des entreprises pour innover et créer de la richesse. Cette création de valeur par l'innovation est une composante du développement »,

Innover et créer de la richesse

A ce propos, Sakandé CISSE, vice-président du Club des DSI de Côte d'Ivoire, a assuré les autorités de la contribution des professionnels des SI, laquelle contribution servira in fine à faire progresser la Côte d'Ivoire sur le chemin de l'émergence nationale. Aussi le Club des DSI entend-il jouer sa partition dans l'atteinte de cette noble ambition, en réfléchissant sur les défis de croissance et de productivité des entreprises et de l'Administration. Pour sa part, Mohamadou DIALLO, directeur de publication de CIO Mag, a encouragé l'utilisation intensive des TIC présentées à travers le monde comme un moteur essentiel dans la marche vers le développement de toute nation.

a-t-il fait remarquer. L'IT Forum 2014 a vu la participation de professionnels et experts dans tous les domaines d'application des TIC, avec la ferme ambition relever le niveau de maturité numérique du pays.

Omar Kébé, responsable informatique chez Tractafric Motors Côte d'Ivoire :

« Les TIC ne peuvent qu'avoir une place de choix pour atteindre l'émergence » Les sujets abordés tels que le Cloud sont des thèmes majeurs pour lesquels nous avons eu deux ateliers. Ce sont des sujets sur lesquels les entreprises se basent pour apporter le progrès, la compétitivité à leurs niveaux. Nous sommes dans un domaine commercial très concurrentiel, et l'informatique

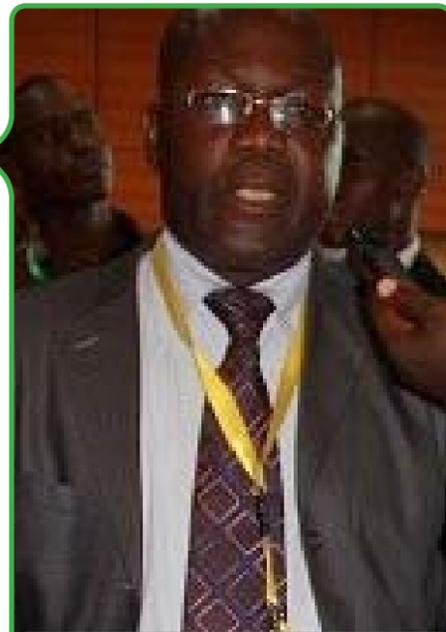
doit apporter le plus qui permette au client de choisir une offre par rapport à une autre. C'est pour quoi, il est bon de faciliter l'accès à l'outil informatique, de rendre les applications fiables. De ce point vu, je trouve intéressant le thème

de cette année. Notre pays tend vers un but : l'émergence à l'horizon 2020, et les TIC ne peuvent qu'avoir une place de choix pour atteindre cet objectif. Le pays qui ne s'y met pas sera en retard. A travers ce forum, le Club des DSI pourra apporter sa contribution à l'émergence.

Didier Yao AHOULI, Chef service Informatique chez Anaré, Coordonnateur des rencontres Club DSI-CI : « Les TIC peuvent impacter l'agriculture dans un pays comme le nôtre »

La 5^e édition est une réussite. Le DG

Par Anselme AKEKO



Didier Yao AHOULI, Chef service Informatique – Anaré.

de la SNDI, par exemple, a fait une présentation très enrichissante, ainsi que le consultant, M. Brindou, qui a montré comment les TIC peuvent impacter l'agriculture dans un pays comme le nôtre qui vise l'émergence. En ce qui concerne le Club, nous invitons les DSI à l'intégrer pour en faire un outil de valorisation de la fonction DSI en Côte d'Ivoire. Cela permettra aussi aux DSI de mettre leur expérience à la disposition de l'Etat dans tous les domaines. Raison pour laquelle, nous essayons de mettre en place des partenariats avec les écoles. L'objectif est d'orienter la formation de nos futurs DSI vers la pratique réelle du métier, au-delà de la théorie.



2014
MEILLEUR
PARTENAIRE SYMANTEC
AFRIQUE FRANCOPHONE



Meilleur Partenaire Afrique Francophone



Meilleur Partenaire Afrique Francophone



Meilleure Progression Afrique Francophone



SOCITECH | **INTEGRATEUR N°1 DE SOLUTIONS SYMANTEC**
G R O U P E

www.socitech.com

BURKINA FASO CAMEROUN CONGO COTE D'IVOIRE GABON GUINEE NIGER SENEGAL



Photos IT Forum Abidjan



Panorama du secteur des télécommunications en Côte d'Ivoire

Depuis octobre 2013, le secteur des télécommunications en Côte d'Ivoire est encadré par l'ARTCI (Autorité de Régulation des Télécommunications/TIC de Côte d'Ivoire), une entité indépendante qui résulte de la fusion du Conseil des Télécommunications (CTCI) et de l'Agence des Télécommunications (ATCI).



Didier Pouillot, Directeur de la Business Unit Stratégie Télécoms - Idate

Plus de 1 000 milliards de F CFA investis dans les réseaux mobiles depuis 2006

Le secteur des mobiles est de loin le segment le plus développé. Avec 742 milliards de F CFA en 2013, son chiffre d'affaires pèse environ 4 fois celui de la téléphonie fixe. L'industrie est aujourd'hui organisée autour de six opérateurs.

Les deux premiers réseaux, Telecel (racheté par

MTN) et la Société Ivoirienne des Mobiles (aujourd'hui Orange Côte d'Ivoire), ont été ouverts dès 1996 mais le marché a véritablement décollé à partir du milieu des années 2000.

La concurrence s'est alors intensifiée avec, en 2006, l'entrée d'Etisalat (via sa filiale Moov), puis de Comium (marque Koz) en 2007 et d'Oricel (devenu GreeN Côte d'Ivoire) fin 2008. Début 2012 enfin, Aircom se lançait sous la marque Café Mobile.

Les trois premiers ont dû toutefois attendre début 2012 pour obtenir des fréquences 3G.

L'ouverture du marché s'est aussi traduite par une forte accélération des investissements, qui ont dépassé au total 1 000 milliards de FCFA sur les 8 dernières années. La couverture est désormais proche de 98% (pour Orange).

A fin 2005, le pays comptait 2,350 millions d'abonnés ; à fin 2013, ils étaient 19,4 millions, dont près de 1,4 million en 3G. Après une croissance extrêmement rapide au cours de la seconde moitié des années 2000, celle-ci a toutefois ralenti sensiblement au passage de 2012.

MTN et Orange Côte d'Ivoire sont au coude à coude et détiennent à eux deux près des trois-quarts de la base d'abonnés. Moov est solide troisième avec un peu plus de 20% tandis que les trois suivants se partagent les 5 à 6% restants : deux d'entre eux, Comium et Aircom, ont d'ailleurs vu

leurs parcs clients chuter et la situation semble particulièrement difficile pour le dernier arrivé. Le Ministère des TIC a appelé en mai dernier les trois opérateurs à fusionner. On notera encore que, si Orange est en tête en matière de trafic voix (36% des 18 milliards de minutes acheminées en 2013), c'est Moov qui se classe deuxième sur ce critère (30%) devant MTN (26%).

Dans la téléphonie fixe, l'opérateur historique CI-Telecom (filiale d'Orange à 51% via FCR), a perdu son monopole début 2004 : faute de concurrence, il continue toutefois de contrôler depuis la quasi-totalité du marché. Seul MTN exploite à ses côtés une petite partie des quelque 270 000 lignes principales que compte encore le pays, 60 000 de moins qu'à fin 2002. Au total, le segment a dégagé un chiffre d'affaires de 181 milliards de F CFA en 2013, pour un investissement de près de 15 milliards.

Des nouvelles capacités grâce à la fibre

Dans le segment internet, la situation est différente. Principal FAI ivoirien, MTN a bâti son activité fixe à partir du rachat en 2008 d'Arobase Telecom, deuxième opérateur fixe du pays, et du FAI Afnet, dédié au marché professionnel. Avec plus de 75 000 abonnés WiMAX à fin 2013, MTN contrôlait près de 60% du marché à fin 2013 ; 40% environ sont détenus par CI-Telecom (accès ADSL), tandis qu'un troisième opérateur, Vip-Net, a inauguré il y a deux ans un

réseau WiMAX concurrent. En matière de connectivité internationale, la Côte d'Ivoire est desservie par plusieurs câbles sous-marins : SAT-3/WASC, opérationnel depuis 2002 et dont Orange est actionnaire, WASC (MTN actionnaire) et ACE (CI-Telecom actionnaire), mis en service en 2012. En outre, l'opérateur nigérian Globacom assure le transport dans le pays également, assurant le transit international via son câble Glo 1.

Pour réduire la fracture numérique, le gouvernement ivoirien a par ailleurs annoncé en 2011 un vaste

plan d'investissement, de 120 milliards de F CFA d'ici 2015, pour déployer 7 000 kilomètres de fibre optique à travers tout le pays. Les deux premières phases doivent permettre de relier les grandes villes du pays. L'ensemble des préfectures et sous-préfectures seront ensuite raccordées, offrant des liaisons aux centres hospitaliers et aux établissements d'enseignement mais aussi des capacités d'hébergement et des services de capacité aux opérateurs.

Par Didier POUILLOT - IDATE

L'investissement dans les réseaux mobiles depuis 2006

Evolution des Investissements Téléphonie mobile	Année	Investissements (KFCFA)
	2013	116 282 979
2012	127 448 115	
2011	102 735 473	
2010	115 420 016	
2009	160 103 187	
2008	135 858 901	
2007	174 626 475	
2006	139 186 051	

L'IDATE

Depuis 1977, l'IDATE s'est imposé, par la compétence de ses équipes d'études spécialisées, comme une référence dans le suivi des marchés des secteurs télécoms, Internet et médias.

Fort du soutien de ses membres, représentés par près de 50 acteurs majeurs de l'économie numé-

rique, l'Institut a engagé une nouvelle étape de son développement, structurée autour de trois lignes d'activités : un observatoire indépendant (IDATE Research), une capacité d'analyse et de conseil (IDATE Consulting) et un forum ouvert sur le monde (DigiWorld Institute).

Source : observatoire mobile ARTCI

« Nous militons pour que la fonction DSI soit instituée et valorisée »

Assainissement des finances de la Société Nationale de Développement Informatique (SNDI), relance des activités, modernisation des infrastructures réseau de l'Intranet de l'Administration, accords de partenariat productifs, développement d'applicatifs métiers, mise en place du Cloud de l'Administration, renforcement des relations avec les DSI... Autant de chantiers sur lesquels s'est engagé le Directeur Général de la SNDI depuis sa prise de fonction, fin 2011. Dans cette interview, Nongolougo SORO fait le bilan des deux années passées à la tête de la SNDI.



Nongolougo Soro, DG de la SNDI

millions F CFA, en 2012, absorbant ainsi en un an le déficit des années antérieures.

CM : Quelles sont les actions majeures que vous avez entreprises durant cette période ?

N.S : En plus d'assainir les finances de la société, nous avons entamé la modernisation des infrastructures réseaux de l'Intranet de l'Administration. Nous avons acquis une nouvelle plateforme satellitaire pour remplacer l'existante sérieusement endommagée par la crise postélectorale. D'une capacité de 100 sites initialement, nous sommes passés, avec la nouvelle plateforme, à une capacité immédiate de 500 sites avec une possibilité d'extension jusqu'à 1500 sites. Ce qui est largement suffisant pour couvrir l'intérieur du pays. Nous avons aussi identifié, ensemble avec la communauté des DSI de l'Administration, les chantiers clés qu'il faut entamer dans le futur proche pour doter chaque ministère et

chaque structure étatique de systèmes d'informations adaptés à son corps métier conformément à la stratégie globale de la gouvernance électronique. C'est considérant cela et notre nouvelle vision que nous avons élaboré le plan d'actions stratégique triennal 2013-2015 que nous avons commencé à exécuter. C'est dans cette optique que nous avons développé ou entamé le développement d'applicatifs métiers pour un certain nombre de ministères ou autres structures étatiques. A titre d'exemple, nous avons développé à la demande et au compte du Ministère des Eaux et Forêts le Système Intégré de Gestion des Activités Forestières (SIGAF). Cette application métier couvre toutes les étapes de la gestion et de l'exploitation forestières allant de l'attribution des permis d'exploitation jusqu'au reboisement ou la protection des espèces protégées en passant par le suivi de l'abattage des arbres, le suivi de l'acheminement des billes de bois jusque dans les usines de transformation locale de bois ou les deux ports pour

l'exportation. Parallèlement aux déploiements d'applications métiers, à l'extension de l'Intranet de l'Administration, nous avons créé en Septembre 2012 un centre de formation continue dédié au renforcement des capacités des agents de la fonction publique dans l'usage des technologies de l'information et de la communication. En effet, l'on peut faire de gros investissements pour déployer les meilleurs outils informatiques ; mais si, les utilisateurs ne sont pas formés pour l'usage adéquat de ces outils ces investissements ne seront pas rentables. Enfin, nous avons établi un écosystème public-privé via un partenariat stratégique avec le GOTIC.

CM : La 5^e session du cadre de concertation SNDI/DSI a été consacrée à la planification, à la budgétisation et au financement des projets informatiques. Pourquoi le choix de ce thème ?

N.S : Nous avons constaté que les ministères avaient plusieurs projets d'informatisation mais il était difficile pour eux d'obtenir des budgets adéquats pour les exécuter. Soit parce que les interlocuteurs en face ne comprennent pas le bien-fondé de ce projet ou parce qu'il n'y a pas de plan cohérent pour le défendre. En

plus, lorsque les ministères s'adressaient aux bailleurs de fonds internationaux pour obtenir des financements, ils avaient du mal à défendre adéquatement leurs projets, selon les informations recueillies sur le terrain. L'objectif de ce cadre de concertation était donc d'amener les DSI à partager avec leurs responsables l'importance de mettre en place un schéma directeur informatique qui va servir de boussole pour la stratégie d'informatisation de leur ministère respectif. Cela va permettre de découper en plusieurs phases, l'informatisation du ministère concerné et les projets qui y correspondent. Ainsi, ils pourront valablement défendre ces projets tant au niveau des conférences budgétaires avec le ministère en charge du Budget qu'auprès des bailleurs de fonds comme la Banque Mondiale, le Fonds Européen de Développement (FED) et autres. Nous avons réalisé ce cadre avec la Direction Générale du Budget et des Finances (DGBF), la Direction de la Programmation des Investissements Publics (PIP), la cellule de coordination du FED, qui nous ont aidés à mieux faire passer le message.

CM : Pensez-vous avoir atteint vos objectifs ?

N.S : L'objectif a été atteint mais pas intégralement. Parce que nous avons dé-

couvert qu'un maillon important dans la chaîne de budgétisation et de financement n'a pas été couvert. Certes, plusieurs ministères ont réalisé leurs schémas directeurs, mais la question de budgétisation adéquate demeure toujours parce que ce sont les Directeurs des Affaires Financières (DAF) qui détiennent ces budgets. Or, les DAF ne comprennent pas nécessairement le bien-fondé des projets concernant les systèmes d'information. Pas parce qu'ils sont ignorants mais parce qu'on ne leur a pas bien expliqué. C'est d'ailleurs pourquoi la prochaine session du cadre de concertation SNDI/DSI, qui va se dérouler au mois de juillet 2014, posera la question du tandem DSI/DAF des ministères pour une meilleure conduite des projets d'informatisation dans les ministères et autres structures étatiques.

CM : Dans ces conditions, pouvez-vous dire que les DSI de l'Administration sont totalement impliqués dans le projet de modernisation des services de l'Etat ?

N.S : Ils constituent aujourd'hui les points focaux dans les différents ministères pour ce qui concerne l'informatisation ; ce sont nos principaux interlocuteurs avec les DAF et les directeurs de cabinets. Mais, nous

sommes en train de militer auprès du gouvernement pour que le poste de DSI soit institué. J'ai coutume de dire qu'à cette ère de la société de l'information un DSI est aussi important qu'un DAF dans un ministère ou autre structure étatique. Parce que le traitement de l'information est aussi crucial que la bonne gestion des finances. Les deux constituent donc une paire. Si ce poste est institutionnalisé comme nous le souhaitons, il permettra au DSI d'avoir une meilleure position. Actuellement, ils sont impliqués, certes, mais cette institutionnalisation leur donnera encore plus de poids au niveau de la prise de décision.

CM : Quel commentaire faites-vous de l'actualisation, l'année dernière, du schéma directeur de gouvernance électronique par rapport au Plan National de Développement ?

N.S : Cette actualisation qui a eu lieu, l'an dernier, à Yamoussoukro, a permis de mieux aligner la stratégie contenue dans le schéma directeur de la gouvernance électronique avec le plan national de développement, mais surtout de prendre en compte le fait que ce sont les services qui vont être rendus aux citoyens et au secteur privé qui sont primordiaux dans la définition du sché-



Vous êtes à la tête de la SNDI depuis fin 2011. Quel bilan faites-vous de vos réalisations ?

Nongolougo SORO : Effectivement, cela fera bientôt deux ans et demi que je suis à la tête de la Société Nationale de Développement Informatique ; les deux premières années (2012 et 2013) se sont bien déroulées. Quand j'arrivais à la tête de la SNDI, il y avait beaucoup de défis à relever. Il fallait rapidement assainir les finances. Suite aux impacts de la crise que le

pays a traversée, les activités étaient vraiment au ralenti. Pour vous donner une idée, le chiffre d'affaires de 2011 était presque la moitié de celui de 2010. Il fallait donc booster les activités, et c'est ce que nous avons fait durant la première année. Les différentes initiatives de relance des activités ont permis de doubler le chiffre d'affaires en 2012 comparé à 2011. Nous avons même pu dégager, au cours de ma première année avec la société, une marge de profit suffisante pour absorber le déficit antérieur. D'un déficit cumulé de 536 millions F CFA, nous avons dégagé une marge de profit de 580

ma directeur. L'ancienne version de ce schéma avait beaucoup mis l'accent sur les infrastructures, alors qu'il faut d'abord identifier les services et les besoins qu'on veut satisfaire avant d'identifier les technologies qu'il faut utiliser pour satisfaire ces besoins là. C'est cette approche que l'actualisation a permis d'adopter. Cela a donc permis un meilleur alignement avec les besoins et surtout avec le plan national de développement.

CM : Quels sont vos projets à terme pour la SNI ?

N.S : Nous en avons identifié plusieurs, mais certains sont plus importants dans l'immédiat, en tenant compte du fait que le pays doit être émergent dans environ six ans et aussi du fait que nous sommes à l'ère de la société de l'information, et qu'aucun pays ne peut prétendre véritablement être moderne s'il n'utilise les technologies de l'information et de la communication à bon escient. Pour pouvoir donc jouer notre partition dans les activités qui vont permettre l'émergence de notre pays, nous avons entamé plusieurs chantiers en collaboration étroite avec les autorités. Au nombre de ceux-ci, il y a le projet de Cloud de l'Administration.

Ce Cloud va permettre de partager et de mutualiser toutes les ressources informatiques de l'Administration de sorte à permettre aux services des différents ministères de se focaliser sur leur corps de métier et nous laisser gérer le volet informatique et le rendre effectif. Comme je le disais lors de mon intervention aujourd'hui (ndlr : 6 juin 2014), les utilisateurs de comptes gmail ou yahoo, par exemples, ne se soucient pas du lieu où sont stockées leurs informations. C'est la même approche que nous utiliserons avec ce concept de Cloud de l'Administration que nous sommes en train de mettre en place. Des ministères ont déjà embrassé cette

approche tel le Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME où nous avons développé des applications métiers et entamé l'archivage numérique des documents. Toutes ces informations ne sont pas stockées dans des Data center au niveau de ce ministère mais dans les Data centers de l'Administration. Il en est de même pour les ministères des Eaux et Forêts, des Affaires étrangères, de l'Economie et des Finances, et du ministère en charge du Budget. Les autres chantiers concernent la numérisation de l'Etat civil et des secteurs clés comme l'éducation, la santé, la défense et la sécurité.

Guinée : MTN à couteaux tirés avec ses employés

Les relations de travail entre la Direction de MTN Guinée et ses employés ont totalement viré au rouge. Depuis ce lundi 23 juin 2014, l'ensemble des travailleurs a entamé une grève illimitée, avec comme principales revendications, l'augmentation des salaires et des primes annuelles (primes de travail, de Noël et de Ramadan), ainsi que l'amélioration des horaires de travail. Sous la houlette de Pépé Francis Haba, premier délégué syndical, les employés qui ont fait un sit-in devant le siège de la société à Kaloum, réclament également un business plan pouvant permettre à la société de retrouver son lustre d'antan et, enfin, la réintégration de six de leurs camarades licenciés en avril dernier pour des motifs qu'ils désapprouvent. Approché par *GuinéeNews*, Pépé Francis Haba a déclaré que tous ces points de revendications ont été mis sur une plate-



forme revendicative qui, confie-t-il, a été rejetée par la direction générale de MTN Guinée. Et le délégué de rappeler que ce refus a conduit son syndicat à déposer le 30 avril un préavis de grève. Ce préavis qui devait expirer le 13 juin, conformément à la loi, a été suspendu pendant une semaine suite à une négociation avec l'inspecteur général du travail. Ce qui a permis, selon Pépé Francis Haba, de fixer un nouveau préavis de grève pour le 20 juin dernier. N'ayant pas obtenu gain de cause après deux jours de négociations, les travailleurs ont à l'unanimité décidé de commencer leur grève illimitée le lundi 23 juin, ce qui n'est pas de nature à améliorer la situation financière de cette entreprise, qui a dû faire face, au cours du mois de mars 2014, au licenciement d'une soixantaine de ses ingénieurs.



NOTRE MISSION :
Vous rendre plus efficace
NOTRE VISION :
Réaliser l'éclosion d'une Administration publique numérique et efficace
NOTRE ENGAGEMENT :
Vous satisfaire



Pour une Administration Numérique et Efficace

- Etudes et Conseils en Informatique
- Développement d'applications
- Intégrations de Solutions Informatiques
- Hébergement d'Applications Web
- Administration des Systèmes
- Formation
- Administration de bases de données
- Outils décisionnels
- Réseau et Télécommunication
- Cyber Sécurité
- Gestion et Maintenance de Parc Informatique

République de Côte d'Ivoire - Abidjan - Plateau - Boulevard Angoulevant, Cité Financière
Tour B - 4e étage - BPV 69, Abidjan - Tél. : (225) 20 21 78 63 - 20 22 26 20 - 20 21 78 81
Fax : 20 21 79 86 - E-mail : Info@sndi.ci - Site Web : www.sndi.ci

Wim VANHELLEPUTTE, DG de MTN Côte d'Ivoire: « Garantir la haute disponibilité des infrastructures et Assurer la localisation des données sur le territoire ivoirien »

MTN vient d'inaugurer un Data Center nouvelle Génération de Côte d'Ivoire pour un investissement de 3 millions d'euros. L'Opérateur compte fournir aux entreprises (TPE, PME, grands comptes) et organisations publiques des ressources informatiques sécurisées, performantes et compétitives. Cio Mag a rencontré Wim VANHELLEPUTTE, Directeur Général de MTN Côte d'Ivoire, à l'occasion de la 5^{ème} édition de l'IT Forum tenue le 6 juin à Abidjan. Une rencontre qui a réuni plus d'une centaine de participants majoritairement composés de DSI. Une occasion pour lui de rassurer les professionnels de l'IT ivoiriens sur les hautes garanties de sécurité offertes par ses services de backup et de Cloud.



Wim VANHELLEPUTTE, DG de MTN Côte d'Ivoire

ciomag

Le 5 juin dernier, vous avez inauguré le 4^{ème} Data center. Quels sont les enjeux de cette plateforme ?

Nous étions déjà dotés de plusieurs Data centers, y compris un à l'inté-

rieur du pays. Toutefois, le renouvellement des équipements afin de répondre à l'innovation et de préparer les revenus futurs est une constante du métier des télécommunications. C'est donc la raison pour laquelle il est devenu nécessaire de renouveler et redynamiser notre parc. Dès 2011, nous avons mis en service un centre de

données moderne, appelé Technology Center, en Zone 3. Avec l'inauguration de ce dernier centre, nous sommes à quatre data centers en Côte d'Ivoire.

Nous avons commencé nos travaux au mois de novembre 2013 pour être opérationnels au mois d'avril 2014. En tant qu'opérateur global, ces centres de commutations nous permettent d'héberger nos propres solutions métiers mobile, WiMAX, 3G, 4G, fibres etc... mais aussi d'offrir des services dédiés à des tiers clients. Ces clients peuvent désormais installer leurs serveurs dans ces Data centers soit, en mode d'hébergement physique, soit en mode virtuel. La troisième étape consiste à déployer les services de Cloud pour leur permettre de basculer tout ou partie de leurs ressources informatiques - des applications métiers, au hardware, en passant par les bases de données etc...

Nous avons la capacité et

les ressources techniques nécessaires pour héberger intégralement tous types de ressources informatiques au sein de nos espaces. Nous avons aussi les accès nécessaires pour fournir aux clients des connexions fiables en fonction de leurs besoins (3G ou 4G, Wimax, fibre etc...) en leur donnant accès de façon sécurisée et transparente à leurs données partout dans le monde.

C M : Quels sont les avantages de ces offres ?

Nous nous engageons d'abord à garantir à nos clients la disponibilité des actifs 24/7/365 et une continuité de service, mais aussi la localisation de leurs données sur le territoire ivoirien avec un très haut niveau de sécurité. De ce fait, le client pourra s'affranchir des contraintes techniques et surtout de coûts d'investissement. Pour les jeunes ou petites entreprises, la solution d'hébergement que nous leur offrons, leur

permet de se concentrer sur leur métier, et sur leur développement avec des coûts d'investissement largement avantageux. Pour les plus grandes entreprises, les économies d'échelle sont non négligeables avec une réduction des coûts liée aux espaces de stockage et à la consommation optimisée d'énergie. Nous visons aussi bien la clientèle nationale qu'internationale.

C M : Quel est le modèle économique que vous mettez en œuvre ?

Avec la fibre optique terrestre notamment la liaison WACS, nous offrons la possibilité de relier via nos solutions à des banques au niveau régional, des représentations de grandes multinationales, des ONG, les services de l'administration publique ou encore de l'Etat pour héberger leurs données en backup en Côte d'Ivoire. Nous adressons également au marché des petites et moyennes entreprises locales avec des solutions de Cloud très avantageux. Nous avons réduit au maximum le seuil d'accès pour permettre aux petites entreprises en création de faire héberger leurs données dès le lancement des activités. Comme expliqué, ces solutions d'hébergement leur permettent de s'affranchir de toutes contraintes techniques, mais aussi de réaliser des économies sur les investissements d'équipements de base types serveurs - souvent surdimensionnés pour leurs besoins - afin de se concentrer sur leur

cœur de métier. Il s'agit d'un mode de facturation complètement transparent intégrant la proportionnalité entre les charges et les revenus. Si le revenu ne suit pas pour le client, ses besoins sont corrélativement moins élevés. Il ne payera donc que ce qu'il consomme. Pour l'heure, nous avons déjà enregistré 4 grands comptes qui ont fait le choix de déporter leurs données en backup dans notre Datacenter situé en zone 3. Nous sommes encore dans une phase de sensibilisation et d'information du marché, de sensibilisation sur les avantages du Cloud.

C M : On a coutume de dire que les infrastructures ne suivent pas en Afrique pour fournir de bons services de Cloud. Que répondez-vous à cela ?

Nous venons de réaliser d'importants investissements de l'ordre de 2 milliards de FCFA (3 millions d'euros) pour le déploiement d'un Datacenter de dernière génération. Nous garantissons les mêmes niveaux de SLA que les grandes firmes multinationales. Aujourd'hui, notre catalogue n'a rien à envier à celui des géants américains du Cloud, comme Amazon, Google, IBM ou encore Microsoft. Je tiens à rassurer les entreprises qu'aujourd'hui, les infrastructures ne constituent plus un frein au développement du Cloud. Au contraire, nous apportons une solution réglementaire aux entreprises qui ont une

obligation de faire héberger leurs données au niveau local.

C M : Et en termes de connectivité ?

Si toutes les applications sont centralisées, la connectivité doit obligatoirement suivre. La connexion reste encore le tendon d'Achille pour le développement du Cloud. Mais, nous offrons à notre clientèle plusieurs alternatives à cela comme le WiMAX, la fibre, la 3G. Nous apportons une solution fiable au problème de connexion. De plus en plus, les grandes entreprises déploient des accès en fibre optique pour faire des interconnexions entre les différents sites (filiales, siège social) pour résoudre ce problème de connexion. C'est le cas de grandes banques de la place. Aujourd'hui, la fibre optique est le moyen de transmission le plus fiable en termes de débit et de qualité de services. Jusqu'à 8 Mbits/s, nous orientons les clients PME/PMI vers l'offre WiMAX et enfin, la 3G pour le grand public.

Nous poursuivons les investissements pour augmenter et améliorer la couverture en 3G et fibre optique pour couvrir les zones industrielles, les grandes agglomérations ou encore des zones simplement couvertes par le réseau cuivre. D'ici peu, les connexions seront plus robustes de façon à surmonter les inhibitions liées au développement du Cloud.

C M : Les revenus de la voix baissent. Quels sont les nouveaux relais de croissance pour MTN en Côte d'Ivoire ?

Effectivement, les revenus de la voix classique baissent partout dans le monde. Mais, cela est moins vrai en Afrique qu'en Europe. Même si les revenus stagnent en Afrique, il existe encore quelques proches de couverture notamment dans des zones rurales pour accroître les revenus du secteur. Ceci étant, pour asseoir un minimum de croissance dans les deux prochaines années, les opérateurs se doivent de se réinventer en investissant sur de nouveaux relais de croissance. Pour le grand public, il s'agit du mobile money dont MTN a été le précurseur en Côte d'Ivoire avec MTN mobile money, et des applications Data associées au contenu local afin d'accompagner le développement de la 3G. Pour le segment professionnel, il faut aller davantage vers de l'hébergement, le partage de serveurs et le Cloud. Il y a un important travail de sensibilisation et d'information à faire auprès des professionnels du secteur pour les amener à franchir le pas. Nous comptons aider et accompagner progressivement les DSI ivoiriens à passer le cap. D'ici peu, nous allons profondément bouleverser l'écosystème Cloud en Côte d'Ivoire.

propos recueillis par
Mohamadou DIALLO

Alink Telecom fait de l'Afrique le centre du monde



Présent dans plus de 13 pays d'Afrique, le Groupe Alink Telecom est un opérateur panafricain de solutions IP convergentes spécialisé depuis 1994 dans les solutions de Connectivité, Interconnexion de Sites, Téléphonie IP, Convergence IP et Wholesale Carrier Services.

Performantes, économiques et fiables, nos solutions conçues sur mesure s'adaptent aux besoins spécifiques de nos marchés et de chacun de nos clients.



commercial@alinktelecom.net | www.alinktelecom.net | Tél.: +225 22 40 70 72

Afrique du Sud | Bénin | Burkina Faso | Cameroun | Congo | Côte d'Ivoire | Ghana | Guinée | Libéria | Mali | Niger | Sénégal | Tanzanie

Alink Telecom : pionnier les télécommunications

Présent dans plus de treize pays du continent, le Groupe Alink Telecom est le spécialiste des solutions IP convergentes en Afrique. Louis Diakité, Président Directeur Général, est à l'origine de la performance. Prompt à relever les challenges, cet ingénieur de formation, qui a occupé des postes de direction dans de grandes entreprises technologiques comme Rank Xerox et Cap Gemini, est en passe de devenir le fournisseur incontournable des solutions de télécommunications des multinationales opérant en Afrique.



Louis DIAKITE, PDG Alink

La stratégie de développement du Groupe Alink Telecom repose sur quatre piliers, à commencer par les services VSAT. Ils permettent des liaisons à l'international, depuis la Zone franche Vitib de Bassam, nouveau hub

clientèle peut en outre bénéficier de tarifs attractifs avec les solutions SAP « Best Practices ». Et bénéficier d'installations sur-mesure, adaptées à son environnement. Les projets d'application verticale, tels que la « Bourse d'échange agricole » ou encore la fourniture d'une Plateforme en mode ASP pour le Mobile Banking, sont

ivoirien de la société. Le réseau global MPLS est le deuxième pilier. Son centre de gestion, basé à Accra (Ghana), a vocation à mailler les pays d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale, avec des liens vers l'Europe et les Etats Unis.

Les solutions SAP en Cloud Computing sont le troisième axe de développement. Lancées à grande échelle, elles sont basées sur des modèles déjà éprouvés par les entreprises, ce qui réduit considérablement les coûts et le temps nécessaire à leur implémentation. La

quelques-unes des solutions de télécommunications que propose Alink Telecom. « Notre expansion résulte de la mise en synergie de ces quatre objectifs et de notre capacité à nous développer sur de nouveaux territoires », explique le PDG. Pour l'heure, Louis Diakité prévoit d'investir près de 5 millions d'euros, dans les six prochains mois, pour densifier le réseau africain. « Notre vision est de tisser une toile MPLS sur l'ensemble des pays de l'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale ».

Services Data et Internet

Pour se hisser à un tel niveau d'expertise, le Groupe Alink a misé sur l'innovation. « Notre positionnement de leader technologique nous a conduits à ouvrir des services de Cloud Computing en les adossant à des Data Center dans chacun des pays où nous opérons. L'innovation et la remise en cause perpétuelle sont les garants de notre pérennité ! », fait remarquer le dirigeant. Il a fallu aussi consentir à des investissements conséquents. « L'implémentation de la stratégie a nécessité d'importants investissements, qu'il a fallu mobiliser en gagnant la confiance des banques, ce qui n'était, au départ, pas acquis ». L'autre

challenge a consisté à amener les équipes à adopter la nouvelle vision de l'entreprise. Et à rivaliser avec les très grandes entreprises du secteur en s'appropriant des niches de marché que nul n'avait décelées. Chemin faisant, l'opérateur s'est imposé sur le continent, jusqu'à atteindre sa taille critique.

Aujourd'hui, Alink Telecom est présent à tous les niveaux de la chaîne des services, autant sur le contenu que sur le contenant. Et son fichier client est constitué de grands comptes, à qui il fournit des services Data et Internet. Parmi eux, Ecobank, Total, SGBCI Western Union, Tata communications, Chevron, Air Ivoire... Mais loin de se satisfaire de ses seuls résultats, le PDG du Groupe Alink Telecom, en humaniste soucieux de ses pairs, espère que l'accès à Internet se libéralisera en Afrique, principalement dans les pays francophones. « En acceptant de donner l'accès à tous les câblo-opérateurs, quelles que soient leur nationalité ou l'origine de leurs capitaux, on permettrait au marché de se développer. Selon la Banque mondiale, l'accroissement de 10% du taux de pénétration de l'Internet permettrait une croissance de 0,7% du PIB ».

Par véronique NARAME

Alink Telecom

Année de création : **1994**

Présence dans **13 pays d'Afrique**

Effectif : **178 employés**

Clients : **+ de 500**

Chiffre d'affaires consolidé :

30 millions d'euros

Aly Touré, DG de SOCITEH Groupe : Contribuer à la digitalisation de l'Afrique

Depuis près de quinze ans, SOCITECH Groupe accompagne les grandes entreprises dans la définition et la mise en œuvre de leurs projets informatiques. Aly Touré, Directeur général, est depuis 2013 aux commandes du fleuron ivoirien des services et solutions IT.

Le Groupe informatique SOCITECH accompagne ses clients dans la réussite de leurs projets informatiques. L'intégrateur de solutions et de services est un des principaux partenaires, en Afrique francophone, des éditeurs et constructeurs informatique comme ORACLE, SYMANTEC, HP, CISCO, MICROSOFT, VMware, SAP, APC.... SOCITECH BUSINESS SOLUTIONS (SBS), la filiale du Groupe pour les applications métier et solutions bancaires, est partenaire de GED Expert, de Wincor, de Microsoft Dynamics ERP/CRM... Elle réalise 80% de son activité dans le secteur banque et assurances. Et fournit des solutions de Mobile Banking, de Monitoring du RTGS, des workflow de validations de chèques ou de demandes de crédit, ainsi que des scanners de chèques de dernières générations. « Nos clients apprécient le fait que nos solutions s'intègrent facilement à leurs environnements et que nos modes de licensing correspondent aux réalités de notre région », fait remarquer Aly Touré, Directeur général de SOCITECH GROUPE. Pour preuve, la solution de Télé-compensation de SBS est en passe de devenir le standard du marché, avec un taux de pénétration de près de 70% en Côte d'Ivoire.



Aly TOURE, DG Socitech Group

Du Datacenter... à la sécurité informatique

SOCITECH fournit un accompagnement complet, lequel comprend la construction de Datacenters, la fourniture et la mise en œuvre de solutions - comme la virtualisation -, la sauvegarde unifiée et centralisée, la Gestion électronique de documents (GED), les Plans de reprise d'activité (PRA) ou encore la sécurité. Le support et la formation y afférents sont inclus au process. « Un

client formé sur une plateforme est en capacité de maîtriser les pré-requis du fonctionnement de son système. Il contribue ainsi à la capitalisation de l'investissement de son entreprise », souligne le dirigeant.

Le Groupe dispose à ce jour de quatre centres de formation, agréés PROMETRIC et PEARSON VUE, en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso, en Guinée et au Cameroun. SOCITECH Formation a de son côté établi un partenariat avec des grandes écoles. Et dispense des formations complémentaires aux étudiants, tout en leur permettant d'effectuer des stages pratiques, avec des emplois à la clé.

Un million de dollars par an dans la formation

Le succès du groupe s'appuie sur trois facteurs clés : la compétence et l'expertise des équipes ; la connaissance et la compréhension des besoins du marché ; la confiance des clients. « SOCITECH est l'une des SSI qui investit le plus dans la formation, la certification, le renforcement des capacités et la mise à niveau constante de ses équipes commerciales, avant-ventes et techniques. Nous investissons près d'un million de dollars par an dans la formation auprès de nos partenaires - constructeurs et éditeurs. Notre objectif est d'offrir le meilleur à notre clientèle », explique cet ingénieur en

électronique et réseaux téléinformatiques, diplômé des Grandes écoles de Yamoussoukro.

Le deuxième facteur de réussite de la SSII tient à son positionnement dans les secteurs à fort potentiel et dans les environnements critiques.

« Notre compréhension de ce marché nous amène à conclure de nouveaux partenariats dans les domaines de la sécurité, de la gestion de base de données, la sauvegarde et restauration, la reprise d'activité, la bande passante, etc. ». L'expertise et la réussite de tous ces projets lui ont valu la confiance de grands groupes et d'entreprises tels qu'ORANGE, MTN, MOOV, BOA, BEAC, BCEAO, la GESTOCI ou la SNDI.

« La principale valeur ajoutée de SOCITECH, c'est l'expertise et l'expérience de ses équipes dans la gestion des projets critiques des clients et le support technique qu'elles leur apportent 24/24H, 7J/7 », précise Aly Touré. Dans cette perspective, des pôles de compétences sont développés pour répondre aux besoins spécifiques des clients. « Nous exportons, dans les régions qui en ont besoin, l'expertise que nous créons sur place. C'est comme cela que SOCITECH participe à l'émergence de l'Afrique ».

Par véronique NARAME

Repères

Depuis sa création, au début des années 2000, l'entreprise ivoirienne, basée à Abidjan, s'est progressivement consolidée jusqu'à devenir un Groupe constitué de dix sociétés (onze d'ici à la fin de l'année) - dont une holding.

A son actif, une implantation dans sept pays - Burkina Faso, Sénégal, Guinée, Niger, Cameroun, Gabon, Congo Brazzaville -, en plus de la Côte d'Ivoire qui abrite le siège.

Le Groupe ambitionne aujourd'hui de renforcer sa présence en Afrique Francophone, tout en se lançant à la conquête de l'Afrique anglophone.

Chiffres clés du groupe SOCITECH

Capital Social : 250 Millions FCFA

Effectif : 180 personnes, dont une centaine d'Ingénieur IT

Chiffre d'affaires 2013 : + de 8 Milliards FCFA

Baley OUATTARA : « Mutualiser pour mieux innover »

En charge des projets d'intégration du Groupement Orange Services (GOS) depuis sa création en juin 2011, Baley OUATTARA fait partie des premiers cadres à intégrer cette entité de l'opérateur dédiée aux grands projets de transformation du groupe. L'objectif du GOS est d'améliorer l'excellence opérationnelle par la mutualisation d'infrastructure (IT, Plateformes de services), d'activités et d'expertises. Dans cet entretien, Monsieur OUATTARA détaille les différentes réalisations à l'actif du GOS pour mutualiser les ressources des différentes entités d'Orange en Afrique.



Baley OUATTARA, Groupement Orange Services (GOS)

Qui sont véritablement les donneurs d'ordre et en quoi consiste votre rôle en tant que Directeur de projets et de l'intégration ?

Nos actionnaires sont évidemment le Groupe Sonatel à travers ses quatre sociétés (que sont la Sonatel, Orange Mali, Orange Bissau et Orange Guinée), Orange Côte d'Ivoire et Côte d'Ivoire Telecom, Orange Cameroun, Orange Niger, Orange Centrafrique et le groupe Orange. Notre Ambition est d'être un catalyseur de l'excellence opérationnelle de

nos actionnaires :

- En construisant le Data Center Orange de référence de l'Afrique Subsaharienne ;
 - En supportant l'innovation par le déploiement d'enablers permettant d'accélérer le TTM
 - Et enfin en déployant de projets à forte valeur ayant un impact dans le business de nos actionnaires.
- A ce jour, nous avons déjà mis en service notre premier Data Center, déployé les premiers enablers qui permettent aux opérateurs mobiles de déployer plus rapidement des services à valeur ajoutée et sommes pré-

sents, à travers nos offres, dans plus de 15 pays de la zone AMEA. Pour ma part en tant que Directeur Projets et de l'intégration, mes missions sont d'abord l'identification des besoins de nos clients et l'exécution des projets.

Les responsabilités techniques que j'assume au niveau de GOS, partent de l'élaboration de la stratégie à l'orientation technique pour ensuite se décliner en responsabilités opérationnelles selon les exigences du Groupe.

Le Groupement Orange Services (GOS) en Côte d'Ivoire détient un

Data Center de dernière génération. Comment se décline cette solution d'hébergement ?

Le Data Center KM4 est classé de niveau Tiers 3+ et répond à toutes les exigences requises par cette catégorisation en terme de redondance de l'énergie primaire et de l'énergie secondaire et de double alimentation au niveau de chaque baie IT et connectivité du Data Center au reste du monde.

Contrairement à l'architecture et aux équipements des salles IT traditionnelles, le Data Center de GOS bénéficie des dernières normes édictées par le groupe Orange dans le domaine de l'urbanisation, de la virtualisation, du choix des équipements et de l'architecture du réseau d'accès. De ce point de vue, nous sommes le 3e Data Center de cette nouvelle génération après celui de la France et celui de la Pologne.

Les solutions d'hébergement ne cessent de croître

dans le monde. Qu'est-ce qui fait la particularité de votre offre ?

Il est tout d'abord bon de savoir qu'il n'est plus nécessaire d'aller très loin pour héberger ses applications : proximité, compétitivité et qualité de service sont nos éléments différenciant.

Dans notre Data Center, nous avons deux espaces distincts :

- Le premier est entièrement virtualisé, peut accueillir plus de 10.000 machines virtuelles et est exclusivement réservé aux besoins internes de nos clients utilisateurs que sont les filiales Orange de la zone AMEA ;
 - Le second espace est destiné aux entreprises (clients d'Orange Côte d'Ivoire) souhaitant bénéficier des commodités pour l'hébergement de leur infrastructure dans un environnement classé Tiers 3+.
- Nos clients bénéficient par conséquent, en plus d'un environnement technique sécurisé, d'une interconnexion IP/MPLS haut débit, de l'application de processus ITIL et de l'expertise d'un grand groupe.

Quelles sont les garanties techniques qui déterminent la qualité de service attendu de votre solution d'hébergement ?

Le niveau de tiering du Data Center permet de

garantir une haute disponibilité de l'infrastructure : 99.995%.

Les ressources d'infrastructure autour du compute sont extensibles verticalement par ajout de capacité et horizontalement par ajout de composants identique ce qui nous confère le respect des engagements du flexible computing.

La capacité de la partie virtuelle est plus de 10.000 Virtual Machines avec une capacité de colocation d'environ 200 PME Les aspects de sécurité sont des exigences que nous surveillons régulièrement. Quatre niveaux d'accès obligent le visiteur à décliner son identité, avec un ensemble de vidéo surveillance qui le trace tout le long de votre parcours, de l'extérieur du bâtiment à l'intérieur du Data Center. Toutes les dispositions de sécurité y sont déployées.

Sous quelles formes les services du Groupe Orange/Côte d'Ivoire-Télécom consomment-ils les fonctionnalités « métier » de cette solution d'hébergement ?

Les services du GOS sont hébergés et mis à disposition via le réseau sécurisé du groupe Orange permettant ainsi l'utilisation en mode par usage.

15 types de services différents sont hébergés dans le Data Center, parmi lesquels :

- le Service Delivery Platform, un enabler qui simplifie et accélère le déploiement de nouveaux services dans les filiales ;
 - Over The Air Provisioning, un outil de paramétrage des mobiles ;
 - One Operating Support System Fault et Performance Management, l'outil de supervision métier des opérateurs ;
 - ou encore des services voix tels qu'Audio Conférence.
- Groupement Orange Services dispose d'une relation étroite avec Orange et Côte d'Ivoire Telecom en lui offrant des prestations d'hébergement, de supervision des incidents et de management de services, pour une dizaine d'enablers, SI et services managés.

Au-delà de la filiale actionnaire nous avons une forte proximité avec l'entité Global Services (OGS) et les supportons dans la réalisation des offres sur mesure pour leurs clients B2B. Dans ce cadre, plusieurs projets sont en cours de déploiement.

Les solutions d'hébergement en mode Data Center se heurte au coût de l'énergie et aux impacts environnementaux. Comment réagissez-vous à ces contraintes ?

En effet la grande réalité des Data Centers est la consommation d'énergie et par ricochet le coût de celui-ci. Toutefois le passage d'un hébergement de la salle d'informatique

vers une salle Data Center, améliore et donne un gain considérable d'énergie consommée. Avec le second Data Center, nous serons encore plus exigeants et nous visons le label ECOCENTER (réduction consommation d'énergie, réduction d'émission de CO2 etc.) Nous avons déjà mis en service une dizaine d'applications déployées dans plus de quinze pays. Ce rythme va s'accélérer dans les mois à venir avec de nouveaux services à valeur ajoutée. Nous travaillons actuellement avec notre actionnaire local (Orange Côte d'Ivoire) à l'élaboration d'offres d'hébergement et d'offres IaaS. Nous travaillons également avec la Sonatel dans la définition d'offres internes leur permettant de lancer des Services as a Service. Les technologies Data Center évoluent à grande vitesse, et le groupe Orange souhaite aller toujours plus loin vers des solutions innovantes, la réduction de la consommation d'énergie, la virtualisation de la Big Data ou encore la sécurisation. Dans ce cadre, la stratégie de GOS est de s'aligner sur le niveau d'excellence du Groupe, tout en étant au plus proche des besoins de ses clients.

Propos recueillis par Anselme AKEKO

Jntic 2014 : Bruno Koné explique les enjeux de la fiscalité aux opérateurs télécoms

Les entreprises de télécommunications ne manquent pas une occasion pour inviter le Gouvernement ivoirien à créer un « environnement fiscal incitatif » favorable au développement d'une économie numérique. La 13^{ème} édition du Salon des technologies de l'information et de la Communication – JNTIC 2014, a été également mis à profit pour se faire entendre. Sur ce sujet, le ministre Bruno Koné s'est voulu rassurant.

« N'allez pas imaginer un seul instant que l'Etat, d'une manière totalement vicieuse, cherche à vous mettre les bâtons dans les roues. Bien au contraire, nous créons un environnement qui soit le plus dynamique et qui vous permette de rentabiliser vos investissements. »

C'est par ces mots que le ministre de la Poste et des TICs, Bruno Naba-

nale des entreprises de télécommunications (Unetel), Ahmed Cissé, leur inquiétude sur l'évolution de la fiscalité. C'était au cours de la cérémonie d'ouverture de l'édition 2014 du Salon des technologies de l'information et de la Communication – JNTIC, qui s'est tenue à l'hôtel Sofitel Ivoire d'Abidjan du 27 au 28 mai. Face aux chefs d'entreprises de télécommunications, Bruno Koné a af-

firmé que le Gouvernement reste attaché à la vitalité et au maintien du secteur des TICs. Non sans préciser que ce secteur doit générer des ressources profitables, simultanément, à l'ensemble des parties prenantes : opérateurs, Etat et consommateurs. « Une telle ambition exige que nous investissons massivement dans les TICs de façon à en démocratiser totalement l'accès et l'utilisation, a-t-il poursuivi, avant d'ajouter : Investir dans les TICs, c'est investir dans l'avenir. En raison de son caractère transversal, il est démontré que 1 franc investi dans les télécommunications impacte positivement sur l'ensemble des

tion du Salon JNTIC, « Les Télécoms/TIC, Facteurs de développement », paraît totalement fondé ; mieux, il résonne comme une invite à explorer les opportunités offertes par les Télécoms/TIC, qui représentent aux yeux du ministre Bruno Koné, une occasion rare pour faire progresser rapidement les pays en voie de développement. Même son de cloche entendu chez le président de l'Unetel. Pour Ahmed Cissé, le développement numérique est nécessaire pour stimuler la croissance du pays. Toutefois, cet objectif ne peut être atteint qu'à condition de lever certains obstacles tels l'absence de synergie entre opérateurs et la quasi-inexistence d'appui institutionnel au financement des PME du secteur. Toutes choses qui permettront de tirer pleinement avantage des Tics et réaliser l'ambition du Président de la République, Alassane Ouattara. Celle de faire de la Côte d'Ivoire, un pays émergent en l'espace d'une dizaine d'années.

Par Anselme Akéko



gné Koné, a rassuré les opérateurs télécoms qui exprimait, par l'entremise du président de l'Union natio-

firmé que le Gouvernement reste attaché à la vitalité et au maintien du secteur des TICs. Non sans préciser que ce secteur doit générer des

autres secteurs d'activité. Les TICs sont donc un catalyseur de développement.» De ce point de vue, le choix du thème de la 13^{ème} édi-

offrez-vous du sur mesure

Le 1^{er} Data Center Orange de dernière génération en Afrique est disponible à Abidjan.

Un large panel d'offres : colocation, IaaS, PaaS.

Pour plus d'informations, contactez-nous au : +225 20 34 67 93 ou au +225 20 34 58 56.

la distance change avec Orange

le business change avec

orange™

NSIA Technologies : Le capital humain au cœur des services Datacenter

Si l'innovation est l'exploitation réussie de nouvelles idées, pour une SSII, il est essentiel de tirer profit de son génie pour proposer des solutions sur mesure dans un domaine de pointe comme l'hébergement des serveurs, des données et des applications. Telle est la vision de NSIA Technologies. Sa forte capacité à réduire sa consommation énergétique et à assurer un très haut niveau de disponibilité sont des atouts évidents qui n'en continuent pas moins de rendre attractif son Datacenter aux yeux des opérateurs nationaux et étrangers. Ange Kacou DIAGOU, nous dévoile les secrets du succès de ses datacenters.



Ange Kacou DIAGOU, DG de NSIA Technologies.

Premier opérateur global de services d'ingénierie informatique et de conseil en Afrique subsaharienne, NSIA Technologies a bâti son Datacenter en plein cœur d'Abidjan dans le strict respect des exigences du Uptime Institute¹.

Des équipes spécialisées par domaine d'intervention (configuration, colocation, opération, réseau, économie d'énergie, froid, surveillance et sécurité) se chargent des opérations quotidiennes pour garantir à ses clients la haute disponibilité et la continuité des services et infrastructures hébergées.

Monitoring des services et des infrastructures Dans l'optique de délivrer de performance développés par l'Institut sont basées uniquement sur les besoins et les préférences des utilisateurs. L'organisation offre des séminaires publics et privés, offre des séances de formation et effectue de la recherche subventionnée. Depuis 1993, l'Institut a maintenu un réseau de membres qui aborde et cherche des solutions pour les questions pertinentes pour le refroidissement des centres de données et les systèmes électriques.

des services Datacenter (colocation & Hébergement) à forte valeur ajoutée, l'équipe d'experts et d'ingénieurs de NSIA Technologies a mis en place un centre de supervision des opérations NSOC (Network & Security Operating Center) dénommé « La Tour de contrôle ». Ce centre de supervision offre une visibilité « temps réel », sur un mur d'écrans, de l'état de santé, de la performance de l'ensemble des infrastructures critiques et des services consommés par les clients. Ange Kacou Diagou, DGA de NSIA Technologies explique : « A l'aide de cartes géographiques ou d'autres types de représentations, les équipes en charge de l'exploitation et du support voient l'état de santé et la performance de nos services critiques (réseaux, Hôtes/Hyperviseurs, Applications métiers, froid, énergie, sécurité, et autres composants du Datacenter). Le plus petit composant du système d'information et d'autres composants souvent négligés mais hautement critiques comme les ventilateurs des équipements sont supervisés » Et le DGA d'ajouter : « NSIA Technologies a les compétences pour suivre en temps réel l'état des équipements peu importe leur lieu géogra-

phique à savoir dans notre Datacenter, à l'intérieur du pays ici en Côte d'Ivoire, ou dans un autre pays ». Parmi les technologies maîtresses qui différencient les services Datacenter de NSIA Technologies, Ange K. Diagou inscrit en bonne place le service de monitoring de la Sécurité car comme il le dit « la Sécurité commence par la surveillance ». Il permet de surveiller, en temps réel, tous les nœuds de l'infrastructure critique et du dispositif de sécurité. Enfin, NSIA Technologies également offre la possibilité de scanner les vulnérabilités d'un SI, d'un site web, d'un serveur, pour le compte des clients et aussi effectuer des tests de pénétration. « Cet ensemble de services nous permet de manière régulière de découvrir, du niveau le plus critique au niveau le plus faible, les vulnérabilités qui existent sur un SI », affirme Ange Kacou Diagou. L'idée est de permettre aux entreprises d'être proactives en suivant, grâce aux vues, aux rapports et aux alertes de monitoring, les vulnérabilités de leurs infrastructures hébergées dans notre Datacenter.

Par Anselme Akéko

Dr Adama Konaté : « L'ESATIC permettra à la Côte d'Ivoire d'aborder le changement numérique avec responsabilité »

A la tête de l'ESATIC depuis sa création, il y a deux ans, Dr Adama Konaté conduit à pas forcé la direction de la Grande école du numérique de la Côte d'Ivoire, qui veut aborder la transition technologique avec responsabilité. Partenariats productifs, employabilité, recherche constante de la qualité sont les axes de sa politique. Objectif : donner une réponse à l'ensemble des défis qui se posent dans le secteur ivoirien des TICs.

Dr, présentez-nous l'ESATIC ?
L'Ecole supérieure

avec les universitaires (l'Université Félix Houphouët Boigny, l'Institut national polytechnique



Dr Adama Konaté, DG ESATIC

africaine des technologies de l'information et de la communication (ESATIC) a été créée par décret N°2012-20 du 18 janvier 2012. Elle a pour principales missions, la formation initiale et continue, la recherche dans le secteur des TICs et le développement d'un partenariat productif. Ces partenariats se développent dans toutes les directions. Aussi bien en Côte d'Ivoire, notamment

Houphouët Boigny - INPHB), les structures de formation, le secteur privé qu'à l'étranger. L'ESATIC a ouvert des partenariats avec l'Institut Telecom Bretagne, l'Université de Bretagne occidentale, notamment sur les aspects réseaux informatiques et réseaux de télécommunications. Il y a aussi le partenariat avec Fibre Zone Afrique (FZA), une filiale de Fibre Zone Canada, qui est en train de créer à l'ESATIC un laboratoire dédié

à la certification de la fibre optique. Au terme des travaux théoriques et pratiques, nos étudiants auront une base importante sur la connaissance et l'utilisation de la fibre optique. Cela augmentera la possibilité pour eux d'être recrutés dans les entreprises de télécommunications. Nous avons un effectif de 175 étudiants en raison de 20 à 25 par classe. L'ESATIC a adopté le LMD (Ndlr : Licence Mastère Doctorat) et nous évoluons dans ce système.

Qu'est-ce qui par ailleurs a suscité la création de cette école ?

Il faut savoir que l'ESATIC est née d'un constat. Pendant des décennies, la Côte d'Ivoire a formé les cadres moyens et supérieurs du secteur des TICs, pour elle-même et pour les pays de la sous région. Malheureusement, au cours de la réforme de ce secteur en 1991, l'ancienne école nationale supérieure des télécommunications a été fermée. De sorte qu'avec l'avancée du numérique et du développement du secteur des TICs, il était indispensable de créer une structure qui forme des jeunes capables de soutenir l'Etat dans la mise en place de tous ses projets d'infrastructures technologiques, mais

surtout capables d'assurer la maintenance de ces infrastructures. Bien évidemment, elle va permettre de fournir au secteur privé, des cadres expérimentés et compétents. C'est la prise en compte de tous ces aspects qui a conduit à la création d'une nouvelle école appelée ESATIC.

En septembre 2014, l'ESATIC ouvre un Mastère Spécialisé en Technologies du Web, en partenariat avec Telecom Bretagne. A quels besoins répond cette formation ?

Le Mastère Spécialisé en Technologies du Web (sécurité, système, services) a été initié pour doper les compétences de nos enseignants qui seront formés par ceux de Telecom Bretagne. Le retour sur les étudiants sera le meilleur afin de proposer à l'Etat et aux entreprises des futurs employés qui soient à même d'adresser les questions de sécurité du moment. Sans oublier que cela favorisera l'employabilité des étudiants qui sortent de notre école. Par conséquent, les étudiants qui bénéficieront de cette formation seront parmi les mieux formés dans notre pays et dans la sous région. L'interaction avec Telecom Bretagne, l'une des meilleures écoles de télécommunications dans le monde, ne fait qu'ajouter de la valeur à l'ESATIC. En plus, c'est un partenariat gagnant-gagnant.

Par Anselme AKEKO



Au-delà des conférences et séminaires qui sont organisés ici et là sur la sécurité du web, vous avez sûrement une idée de ce qu'elle représente en général. En quoi se résume-t-elle exactement ?

Le web, le matériel avec lequel les entreprises travaillent, est une infrastructure qui doit être sécurisée. Il ne s'agit pas seulement d'assurer la sécurité physique de ce matériel. Cette sécurité part des utilisateurs à qui il faut inculquer un nouvel état d'esprit. Ensuite, elle prend en compte la protection physique et à la protection virtuelle de l'ensemble du matériel qui est utilisé ainsi que les systèmes et logiciels qui sont mis à disposition de l'entreprise afin de sécuriser et de protéger les transactions et les informations.

Comment l'ESATIC compte-t-elle contribuer à l'émergence d'un écosystème numérique viable en Côte d'Ivoire? Plusieurs projets sont lancés en ce moment : la fibre optique de 7000 kms, l'ensemble des projets e-Gouv, e-Education, e-Santé, le projet de 3000 cases internet etc. L'ESATIC a pour objectif de

proposer au pays, des compétences pour suivre, maintenir et entretenir l'ensemble de ces projets. En outre, il faut pouvoir adresser des questions importantes sur la sécurité, car notre pays est reconnu comme un espace où la cyberescroquerie se développe. L'ESATIC doit mettre à la disposition des entreprises et de l'Administration des personnes qualifiées, capables de lutter contre les cybers escrocs, de les traquer et les débusquer.

D'où la création du Mastère spécialisé en Technologies du Web. Par ailleurs, l'ESATIC propose plusieurs niveaux de formations initiale et continue particulièrement des certifications aussi bien sur l'axe informatique avec les certifications Microsoft, la certification Cisco et sur l'axe des télécommunications avec les formations en réseaux de télécommunications et en réseaux mobiles. L'ESATIC s'engage également à lancer la

certification en fibre optique. C'est de cette manière que l'ESATIC permettra à la Côte d'Ivoire d'aborder le changement numérique avec responsabilité, et dans l'optique d'un écosystème technologique viable. Dans ce projet, nous avons le soutien et la confiance du Gouvernement à travers M. Bruno Nabagné Koné, ministre de la Poste et des TICs.

Propos recueillis par Anselme AKEKO

Esatic : Septembre 2014, ouverture d'un Mastère spécialisé en Technologies du Web

L'Ecole supérieure africaine des technologies de l'information et de la communication (ESATIC), basée à Abidjan, en Côte d'Ivoire, ambitionne de devenir le pôle d'excellence dans

le secteur des TICs en Afrique de l'Ouest. Pour satisfaire ce désir de réussite, en particulier dans le domaine de la sécurité où les problèmes sont récurrents et revêtent plusieurs

niveaux de complexification, la grande école ivoirienne du numérique ouvre, à partir de septembre 2014, un Mastère spécialisé en Technologies du Web : sécurité, services et sys-

tème (TW3S), en partenariat avec l'Institut français Telecom Bretagne, avec qui une convention a été signée en décembre 2013. La présentation de ce Mastère professionnel, le 14 mai 2014, dans les locaux de l'ESATIC, a donné lieu à une cérémonie marquée par la signature d'un avenant entre l'ESATIC et le Club des DSI, respectivement représentés par Dr Adama Konaté, directeur général, et Eric Yao, vice-président.

Adéquation formation - emploi Des termes de ce contrat, il ressort que le Club des DSI s'engage à contribuer au relèvement du niveau des enseignements mais surtout à établir une adéquation entre la formation délivrée à travers le Mastère spécialisé TW3S et les besoins des entreprises ivoiriennes en matière de sécurité. Aussi le directeur général de l'ESATIC souhaite-t-il une forte implication des DSI, aussi bien dans le contenu pédagogique du Mastère TW3S que dans

la formation et la composition du jury. Il est bon de souligner que cet avenant a été paraphé en présence de Soro Nougolougo, directeur général de la Société nationale de développement informatique (SNDI) et Patrick Mbengue, président du Groupement des opérateurs du secteur des TICs (GOTIC), deux structures qui assurent avec le Club des DSI le parrainage du Mastère spécialisé TW3S.

Interaction et débouchés A en croire Dr Adama Konaté, premier responsable de cette grande école à vocation sous-régionale, le Mastère professionnel TW3S est une formation de haut niveau. Les cours seront dispensés à 70% par des professeurs de Telecom Bretagne et à 30% par des experts professionnels issus du réseau de partenaires (Club des DSI, GOTIC, SNDI, etc.) de l'ESATIC. Selon Dr Adama Konaté, cette interaction entre enseignants de Telecom Bretagne et experts professionnels vise à donner aux étudiants,

aux ingénieurs et à tous les professionnels du Web, des compétences reconnues sur le plan international, pour mieux défendre les entreprises et protéger les intérêts de l'économie ivoirienne. Sanctionné par un diplôme délivré par Telecom Bretagne et une attestation remise par l'ESATIC, le Mastère spécialisé TW3S débouche sur les postes de responsable services réseaux, systèmes et techniques de l'internet, chef de projets en sécurité informatique, chef de projets pour la conception et l'architecture de sites web et d'ingénieur, études et conseils en cyber-sécurité.

Propos recueillis par Anselme AKEKO

Soro Nougolougo, directeur général de la SNDI:

« Ce Mastère est le bienvenu »

Ce Mastère en Technologie du web, particulièrement en sécurité, système et services, est naturellement le bienvenu, parce

qu'il va permettre de former en nombre élevé et en qualité les personnes qu'il faut pour sécuriser le cyber espace national. La guerre dont les pays développés ont le plus peur ce n'est pas celle qui se fait avec les fusils, c'est celle qui se fait sur le Net. Par conséquent, former notre jeunesse à avoir les outils et l'expertise nécessaires pour protéger notre espace web, c'est vraiment une nécessité de souveraineté nationale. Et nous, la SNDI, nous sommes prêts à le soutenir pour qu'il soit une réussite au niveau de la Côte d'Ivoire et de la sous région.

Patrick Mbengue, président du GOTIC :

« Le GOTIC va jouer toute sa partition »

Le principe de création d'un Mastère sur la sécurité est important. L'Etat, les entreprises, l'Administration, toutes ces structures s'engagent dans une transition numérique. Pourtant, le point de faiblesse de l'économie numérique, c'est la problématique de la sécurité. Elle doit être adressée par des spécialistes. Et ces spécialistes, ce sont des personnes bien formées avec des Mastères reconnus mais dans le cadre d'un partenariat Ecole-Entreprise, notamment avec le secteur privé des TICs pour permettre de cadrer et donner plus d'expertises terrain aux formations théoriques que les jeunes recevront dans leur cursus. Le GOTIC va jouer toute sa partition dans la mise en œuvre de ce Mastère.



Résoudre la fracture des infrastructures numériques

Un datacenter c'est l'usine d'Internet. Les centres informatiques servent à héberger des serveurs indispensables au bon fonctionnement des communications numériques. En France on dénombre environ 100 datacenters ouverts aux entreprises ou «commerciaux». Or la carte de leurs emplacements montre que de nombreuses régions accusent un retard d'infrastructure de plus en plus difficile à combler. L'analyse économique explique facilement cette fracture numérique ; une nouvelle approche s'impose pour répondre à cet enjeu de compétitivité des territoires et des entreprises françaises.

Les grands groupes spécialisés dans l'hébergement commercial en datacenter ont ouvert des sites dans les capitales internationales, dont Paris et sa proche banlieue. Aucune implantation en province n'est envisagée aujourd'hui par ces groupes, à notre connaissance. S'il existe des datacenters en régions, ils sont de taille plus modeste. Ces salles ont souvent été ouvertes lors de la folie de la «bulle Internet» par des opérateurs télécoms ou ensuite en fonction de leurs besoins par des acteurs indépendants, des SSII, des hébergeurs. De fait, il n'existe pas ou peu de datacenter commercial d'une capacité de 1 MW de puissance serveur.



Nicolas Aubé, président de CELESTE

Pourquoi tous les datacenters commerciaux sont-ils concentrés en région parisienne ?

pour réaliser des économies d'échelle lors de la construction d'une datacenter, nous évaluons que la capacité «énergétique» minimale du centre

se situe environ à 1MW. Cette unité correspond à la somme des puissances des ordinateurs pouvant être hébergés. Or, le fonctionnement du centre nécessite au-delà de la fourniture d'énergie sous forme d'électricité, de dissiper cette même énergie sous forme de cha-

leur, le tout sans arrêt du service et parfois dans des conditions extrêmes (pertes de redondance, canicule, pollution, coupures de l'alimentation électrique principale). Ainsi, pour 1MW de puissance informatique, il faut au minimum 2MW de puissance totale pour le site* pour le fonctionnement des équipements industriels des datacenters : transformateurs, tableaux électriques, onduleurs, batteries, groupes électrogènes, systèmes de refroidissement.

1 MW correspond à la modularité de certains de ces équipements. Ainsi, pour le datacenter Marilyn, nous avons choisi des onduleurs de 2*0,5 MW, des groupes électrogènes de 1MW, des transformateurs de

2 MW. En-dessous de 1 MW, le coût au kW du datacenter augmente de manière importante.

Il y a donc un enjeu économique pour amortir un investissement de plusieurs millions d'euros nécessaires à ce type d'infrastructure. On peut aussi prendre en compte les coûts d'exploitation : une équipe de gardiennage 24/7, c'est plus de 10 personnes ; il faut également assurer la maintenance, la sécurité anti-incendie, etc. De plus, pour «vendre 1 MW» d'hébergements, il faut une densité de clients importante, ce qui nous conduit à la région parisienne.

Un serveur consomme de l'ordre de 200W. Un datacenter de 1MW, comme le datacenter

Marilyn de CELESTE, peut donc héberger 5000 serveurs. Grâce à la virtualisation, chaque serveur physique peut accueillir plusieurs serveurs virtuels. Bilan de l'équation, il faut de nombreux clients pour rentabiliser un datacenter : si un client utilise un serveur, il en faut 5000 ...

D'ailleurs pas à tous les besoins professionnels ne serait-ce que sur les technologies et puissances des serveurs mutualisés ou dédiés proposés par les hébergeurs traditionnels. De plus, au delà de ces attentes, les entreprises ont les mêmes besoins de continuité de service, de haute-densité ou d'interconnexion nécessitant des investissements peu compatibles avec la rentabilité espérée des datacenters de moindre taille.

En Ile de France, le potentiel de marché est plus concentré. Il est donc plus facile de remplir et de rentabiliser un datacenter. Cependant les entreprises en régions souhaitent disposer d'infrastructure de proximité pour intervenir et contrôler leurs installations. Les prestations globales d'offres de services hébergés ne répondent

d'ailleurs pas à tous les besoins professionnels ne serait-ce que sur les technologies et puissances des serveurs mutualisés ou dédiés proposés par les hébergeurs traditionnels. De plus, au delà de ces attentes, les entreprises ont les mêmes besoins de continuité de service, de haute-densité ou d'interconnexion nécessitant des investissements peu compatibles avec la rentabilité espérée des datacenters de moindre taille.

D'autre part, le datacenter fait partie d'un écosystème de technologies numériques : hébergement, fibre, emplois qualifiés, données des entreprises. Il est le centre d'un pôle de développement et il est crucial pour la sécurité des données des acteurs économiques. On peut

donc s'inquiéter de cette fracture numérique entre Paris et la province. C'est pourquoi bien conscients de cette problématique, de nombreux élus souhaitent des datacenters sur leur territoire. Par ailleurs, contrairement à certaines idées reçues, un datacenter génère des emplois : pour sa construction, pour sa maintenance, et surtout pour l'activité de ses clients hébergeurs, SSII, fournisseurs de cloud, etc...

En régions, l'équation entre les besoins et la réalité financière semble difficile. Il nous semble que les paradigmes du développement des infrastructures doivent être revus. La construction de datacenters régionaux nous semble peu probable. La solution serait alors

d'envisager une modularité plus importante des équipements et des datacenters en général. Cela impliquerait un nombre plus importants de centres mais aux caractéristiques techniques identiques. Cette tendance pourra peut-être permettre à trouver une équation économique pertinente. C'est dans ce cadre que nous avons travaillé sur un concept de mini-datacenter, StarDC. D'une capacité minimale de 4 baies, soit 168 serveurs, sa conception modulaire permet un accroissement des capacités jusqu'à 16 baies. Ainsi collectivités et entreprises disposent d'une infrastructure professionnelle et adaptée à la taille du marché de proximité.

Cameroun : le Cardiopad d'Arthur Zang primé au Rolex Awards for Entreprise



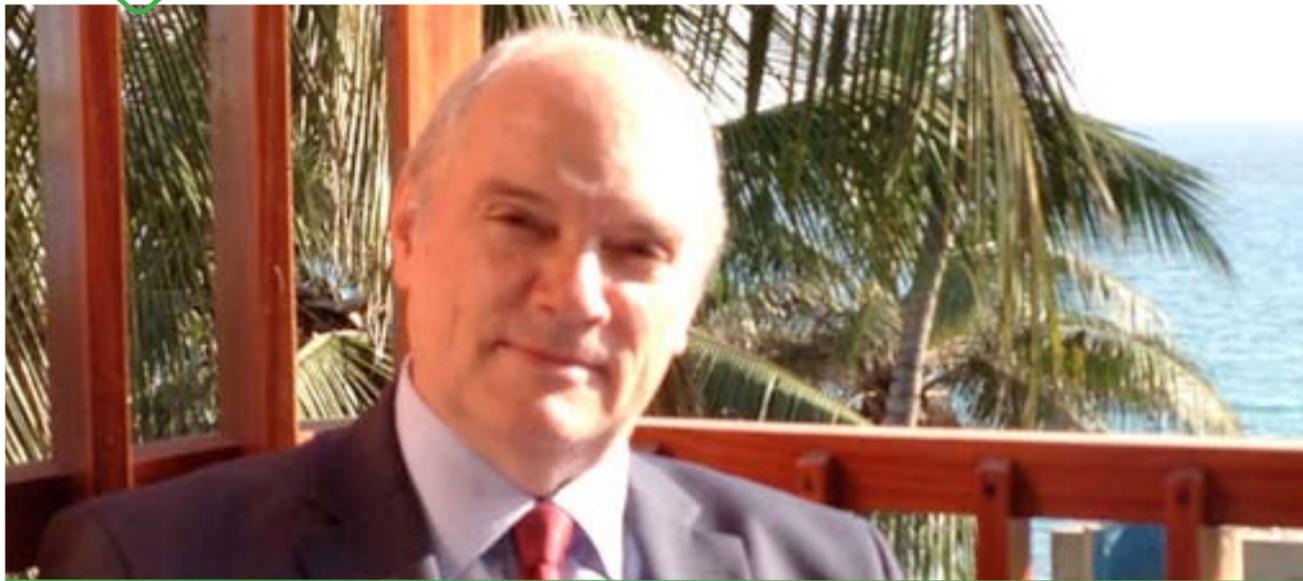
Tablette permettant au personnel de santé des zones rurales d'envoyer les résultats des examens cardiaques aux cardiologues via une connexion de téléphonie mobile,

le Cardiopad du Camerounais Arthur Zang a surclassé toutes les autres innovations présentées aux Rolex Awards for Entreprise pour se hisser au sommet des outils technologiques les plus novatrices. Prometteur, le Cardiopad a pour but d'améliorer la santé ou de protéger le patrimoine naturel et culturel du monde. Destinée au corps médical, cette tablette tactile a dû faire face

à 1800 innovations en cours d'exécution ou encore au stade de projet. C'est dire tout le mérite de ce jeune camerounais de 26 ans, qui a reçu une enveloppe de 50 000 francs suisse, soit 27 millions de francs CFA pour conduire son projet à bon port. Avec cette somme, il compte sillonner la Chine pour identifier les opportunités, en termes d'achat de matériels pouvant lui permettre de manufacturer le Cardiopad à grande échelle. Bien avant de recevoir cette distinction, Arthur Zang avait reçu, sur instruction du président Paul Biya, un appui financier du Gouvernement camerounais, à hauteur de 20 millions de francs CFA. Avec cette subvention, l'inventeur de Cardiopad devrait bâtir, à Yaoundé, un centre pilote de télé-cardiologie afin de tester cette innovation, laquelle fonctionne avec son logiciel Mobil Cardio et un système d'acquisition, de traitement et de transmission du signal cardiaque. Reste à espérer que cette tablette fabriquée en grand nombre pour mieux suivre la santé des cardiaques africains et du monde entier.

Forces et faiblesses de la GED en mode spécifique, en open Source ou intégrée dans l'ERP

Présents au Maghreb, en Afrique de l'Ouest et Afrique Centrale, au Burundi, en Égypte, en Namibie, à l'île Maurice, en Arabie Saoudite... isTEC est spécialisé dans la GED (Gestion électronique des documents). En qualité de spécialiste du domaine, Jean-Pierre La Hausse de Lalouvière, DG de la société isTEC explique la problématique de la GED vue sous différents angles : les modules proposés par les éditeurs d'ERP, les offres Open Sources ou l'offre intégrée dans l'ERP.



Jean-Pierre La Hausse de Lalouvière, DG d'isTEC

En tant qu'expert de la GED, comment analysez-vous le positionnement des modules GED proposés par les éditeurs d'ERP ?

Pour commencer, j'aimerais d'abord rappeler ce qu'est la GED et pourquoi elle est indispensable à tout organisme, public ou privé.

L'objectif de la GED est de centraliser dans une base de données sécurisée et accessible à toute

personne en fonction de ses droits, tous les documents : courriers, fax, emails, documents Office, plans, photos, films... Cette base de données est alimentée :

- Par les documents entrants : courriers, fax, emails, factures fournisseurs, documents signés par les clients...
- Par les documents produits par les différents applicatifs métiers,
- Par les documents importants des archives que

l'on souhaite numériser.

La GED s'adresse à tous les services de l'entreprise. C'est une solution d'organisation transversale et de bonne gouvernance.

C'est donc une problématique qui touche directement la Direction Générale et couvre toutes les directions métiers. Il faut donc non seulement installer la solution choisie mais également la personnaliser en prenant

en compte : - tous les plans de classement de chaque direction, - tous les documents impactés, - l'intégration avec les applicatifs métiers, - la reprise des documents tant au niveau des nouveaux entrants que des archives, - les droits de chaque utilisateur, - la politique d'archivage des originaux papiers, - les processus, - les courriers entrants, sortants, internes, - les fonctions d'aides aux utilisateurs à développer pour faciliter l'utilisation de la solution...

Et enfin, qu'une formation des utilisateurs et un accompagnement pour piloter la conduite du changement induite par la mise en place de la solution soit réalisée.

Vous voyez que la mise en place d'une GED n'est pas simplement acquérir un logiciel et former l'équipe informatique pendant 5 à 10 jours !

1 - A partir de là, plusieurs solutions s'offrent aux clients :

S'appuyer sur un partenaire spécialiste de la GED, qui offre une solution complète et modulaire.

2 - Utiliser un module GED proposé par un fournisseur d'application métier, d'ERP par exemple

3 - Ou même, choisir une solution Open Source.

Pourquoi l'Open Source ?

L'expérience nous démontre que ce n'est certainement pas la bonne option. Les économies recherchées seront investies dans la formation d'une équipe pour le paramétrage de la solution. Puis, le service informatique de l'entreprise se substitue à l'éditeur : l'équipe qui s'occupera de ce développement devra réaliser les analyses et paramétrages nécessaires sans expérience ni de l'organisation, ni de l'analyse fonctionnelle demandée

par la GED, ni du produit. De plus, elle ne sera pas dédiée en permanence à ces tâches. Que se passera-t-il lorsque les personnes formées quitteront l'entreprise ou au bout de quelques semaines ou quelques mois lorsqu'elles seront affectées à d'autres tâches ? La GED risque d'être un échec comme 60% des projets GED !

Et qu'en est-il des modules GED proposés par les éditeurs d'ERP ?

Là encore, le fournisseur de l'applicatif métier est-il le plus adapté pour la mise en place de la GED dans toutes les directions ? Certes, il pourra définir un plan de classement pour les factures par exemple. Mais a-t-il l'expérience et le temps pour effectuer toutes les tâches requises par la mise en place d'une GED dans l'entreprise ?

Est-il crédible de demander à un fournisseur d'un logiciel de payer par exemple de mettre en place un module d'ERP ? Ou encore, un fournisseur d'un outil bancaire de mettre en place un module de payer ?

A chacun son métier. Que les fournisseurs d'un outil métier (ERP, CRM, outil bancaire) soient les meilleurs dans leur domaine mais qu'ils n'intègrent pas des solutions qu'ils

ne connaissent pas vraiment ! Sachant qu'il faut différencier un module d'archivage spécialisé (par exemple un module d'archivage des spools de factures, un module d'archivage des spools de relevés bancaires qui se spécialisent sur un ou deux types de documents) d'un outil de GED qui concerne toutes les directions de l'entreprise !

Et qu'elle est l'approche que préconise isTEC ?

Quelle différence apportons nous chez isTEC ? Tout d'abord nous sommes spécialisés depuis plus de 20 ans dans la GED. Nos consultants sont spécialisés dans la GED et l'Archivage et ont plusieurs dizaines de références réussies dans des domaines très différents (administrations, banques, télécom, assurances...).

Ensuite, nous proposons une solution qui est complète et modulaire, disponible aussi bien sous J2EE que sous SharePoint : Capture (numérisation de grandes masses de documents provenant des archives), GED intégrant tout type de documents (emails, fax, documents office, plans photos...), Workflow, Gestion des Courriers, Gestion des archives papiers.

Cette solution éditée par la société Ever Team est la

seule solution européenne à être dans le Gartner. C'est la solution leader en Europe, Moyen-Orient et Afrique. Elle est disponible de base en français, anglais et arabe.

Enfin, nous nous appuyons sur un intégrateur local qui se forme sur nos produits et notre approche de manière à suivre le client depuis l'analyse fonctionnelle jusqu'à l'accompagnement et la maintenance tant logicielle que matériels.

Nous ne vendons pas une boîte qui sera installée rapidement par une société avec aucune ou peu d'expérience dans le domaine.

Cela conduirait, comme dans 60% des cas, à un échec.

Nous accompagnons complètement le client pour que la solution soit réellement un succès !

Le mot de la fin ?

En Afrique, il existe très peu de sociétés spécialisées dans la GED, disposant d'une équipe avant-vente et support important.

Nous conseillons fortement aux clients de bien regarder la capacité des sociétés à les accompagner totalement pour ne pas récupérer une « boîte » mais mettre en place une vraie solution d'entreprise.

ATM Informatique Au-delà de la bureautique, une approche "solution informatique" et "leasing d'ordinateurs"

Publi-info

Constamment animée par la volonté de faire de la qualité sa culture d'entreprise, ATM Informatique fait bénéficier à son portefeuille clients des services informatiques de premier choix. Le tout, dans une approche «solution informatique» plaçant au cœur de ses priorités, la satisfaction des entreprises.

Depuis ses locaux situés à Treichville, dans le centre ville d'Abidjan, l'entreprise ATM Informatique ne fait pas qu'écouler du matériel bureautique (PC, Serveurs et imprimantes), des logiciels réseaux (anti-virus, messagerie et sauvegarde) ou fournir des consommables et accessoires. L'équipe ATM offre de la micro informatique de premier choix, en capitalisant avant tout sur le service après vente (SAV).



Des contrats d'externalisation. Au niveau de la maintenance informatique, ATM propose des contrats d'externalisation, ce qui permet à ses clients de se focaliser sur l'administration et la sécurité de

leur système informatique, quand celle-ci est gérée par ATM Informatique. A titre d'exemple, ATM assure la maintenance du parc micro-informatique de la Caisse nationale de prévoyance sociale (CNPS) de la Côte d'Ivoire. « Nous avons aussi la société TNCI dont nous assurons la maintenance et la gestion du parc informatique ; y compris la société NESTLE-CI pour la maintenance des imprimantes », ajoute Nanga Tuo, Responsable Commercial et Technique à ATM Informatique.

Consciente de l'importance que revêt l'approche «solution informatique», ATM étend son savoir-faire à l'ingénierie informatique, au dépannage, à l'assistance, au conseil et à la formation. Tout un catalogue de services qui différencie ATM Informatique de la concurrence et lui fait bénéficier d'une image de confiance basée sur la qualité de ses réponses, la disponibilité de ses commerciaux et la spécialisation de



son métier. Toutes choses qui valent à ATM Informatique des relations de partenariat avec des entreprises comme SIFCA, UNICAO, SIB, BIAO, BNI, BSIC, SACO et PETROCI. A ce propos, Nanga Tuo affirme : « A ATM Informatique nous savons qu'en matière commerciale le choix des partenaires conditionne la pérennité et le succès de son activité. Ainsi ATM Informatique s'est attiré la sympathie et la confiance de grands constructeurs mondiaux tels HP, DELL, EPSON, CANON, TOSHIBA, CISCO

et APC.»

L'achat en leasing de matériel informatique. Pour une entreprise qui souhaite réduire ses dépenses pour l'achat de matériel informatique, qui plus est, évolue rapidement et devient obsolète, ATM propose un concept innovant : l'achat en leasing de matériel informatique. Tout d'abord, ce contrat supprime le coût estimé du rebut des actifs et le coût de mise à disposition des actifs technologiques.

Par Anselme AKEKO

Avantages du leasing :

Préserver le capital - les règlements du leasing peuvent être prélevés sur le budget d'exploitation, permettant ainsi de préserver le capital pour appuyer la croissance de votre société

Faible mensualité - le client règle de faibles mensualités échelonnées pour la solution informatique dont il a besoin pour être compétitif

Pouvoir d'achat accru - le leasing peut tripler le montant dédié aux solutions pouvant être pris en charge par le budget informatique annuel

Protection contre des investissements obsolètes - le leasing fait correspondre, les règlements d'actifs informatiques à la durée de vie utile de l'équipement

Durées et options de leasing souples - fait correspondre la durée de leasing à votre besoin de mise à jour d'équipement

Un seul règlement de la solution - règlement de la solution complète (actifs, logiciel, services, plusieurs fournisseurs)

Mise à disposition - le leasing supprime, par définition, le coût de mise à disposition des actifs technologiques

Avoir une longueur d'avance sur la technologie - garder une longueur d'avance sur les concurrents en actualisant les environnements informatiques

Protection technologique - protection économique contre la perte, le vol, la destruction et la détérioration

Problèmes de fin de durée de vie utile - le coût estimé pour mettre au rebut des actifs le leasing supprime ce coût.

Guide de survie à la Coupe du Monde à l'intention des DSI !



Patrick Cason, Directeur Commercial & Marketing France de Easynet Global Services

La Coupe du Monde 2014 de la FIFA est une occasion de réjouissance mais n'est pas sans risque pour l'activité des entreprises. En effet, les grands événements sportifs peuvent s'avérer une entrave pour les réseaux et la productivité des entreprises dont les salariés regardent en streaming des contenus sur leurs propres appareils ou des matchs en direct depuis leurs bureaux. Cette Coupe du Monde de football promet d'être l'événement mondial le plus connecté de l'histoire !

Lors de la dernière Coupe du Monde en 2010, un point d'échange Internet de Paris a vu son trafic augmenter de 110% pendant un match où jouait la France. Depuis, le paysage technologique a énormément changé : le nomadisme, le cloud et les plateformes de médias sociaux sont devenus extrê-

mement populaires et les salariés choisissent leurs propres méthodes de travail, apportant smartphones et tablettes au bureau et accédant à des dossiers stockés dans le cloud. Sachant que le taux de visionnage de la télévision en ligne n'a jamais été aussi élevé avec une augmentation de 246% en glissement annuel selon une enquête réalisée par Adobe - rien d'étonnant que les responsables informatique soient sur le pied de guerre !

La sécurité est au cœur des préoccupations lorsque les salariés regardent des contenus en streaming sur leurs appareils personnels, contournant parfois les pare-feu de l'entreprise et mettant ainsi son réseau en péril. Les directeurs des services informatiques et les responsables informatiques s'inquiètent aussi de l'engorgement éventuel que les contenus vidéo pourraient provoquer. Une étude me-

née auprès de responsables IT européens révèle que 46% d'entre eux réagissent en bloquant directement les applications permettant de lire des vidéos.

Quelles démarches les DSI doivent-ils entreprendre pour s'assurer que leurs infrastructures pourront gérer la situation ? Les analystes internationaux de Gartner suggèrent la mise en place d'une politique et de systèmes visant à limiter ou à optimiser la lecture de vidéos et la sauvegarde du trafic dans le WAN et dans le cloud1. Ils recommandent aux entreprises d'avoir recours à des VPN pour les plus petits sites, et préconisent l'optimisation du WAN pour réduire le stockage de vidéos et le trafic de sauvegarde de données.

Les entreprises peuvent par exemple pratiquer un audit de leur réseau pour s'assurer qu'il est rationalisé et intelligent. Elles doivent rechercher quelles applications circulent sur le réseau, le volume de bande passante qu'elles occupent et leur niveau d'efficacité. Si une telle vérification peut sembler évidente, le nombre d'entreprises qui ne la pratiquent pas est assez étonnant. Une récente étude souligne que rien qu'aux États-Unis, presque 20% des responsables interrogés ignorent le nombre d'applications qui transitent sur leurs réseaux. La même étude révèle que la mesure de la performance des applications est fragmentaire et que les responsables informatiques s'appuient sur des paramètres ba-

siques comme les gigas, les latences et les pertes de paquets.

Il ne fait aucun doute que la Coupe du Monde 2014 de la Fifa va être un événement fantastique, attendu avec une grande impatience par les fans du monde entier. Aucune entreprise ne veut jouer les rabat-joie, mais le fait est que les équipes IT sont confrontées à des problèmes absolument inédits. Cependant, aujourd'hui, les entreprises bénéficient du luxe que représente l'intelligence de réseau en temps réel. Elles peuvent avoir recours au contrôle de la qualité de service (QoS) pour ajuster le comportement du réseau et leurs ressources à la demande exacte du trafic, et consacrer une grande attention aux garanties de niveau de service (Service Level Guarantees)¹ idéalement au niveau de l'application plutôt que du réseau. Enfin, lorsqu'elles envisagent une refonte totale de leur réseau, elles doivent en profiter pour mettre à jour leurs solutions de sécurité. Rien de tout cela ne peut être réalisé du jour au lendemain, mais peut-être devrions-nous envisager la Coupe du Monde 2014 comme une incitation à créer des réseaux plus intelligents et gérés avec une meilleure sécurité.

1 How Cloud, Mobile and Video Will Increase Enterprise Bandwidth Needs Through 2017, publié le 22 mars 2013 par Jean-Claude Delcroix, Ian Keene, Gregor Petri, Neil Rickard et Tina Tian

Côte d'Ivoire : Green Network passe à l'offensive

Appeler à fusionner avec Comiun CI et Café mobile, en vue de créer un grand groupe télécom à même de tenir la dragée haute face aux majors que sont Orange CI, MTN CI et Moov CI, Green Network va-t-il répondre favorablement au message lancé, en mai dernier, par le ministre de la Poste et des TIC, Bruno Koné ? Au regard de la campagne menée en ce moment par l'opérateur, la réponse pourrait être négative. Suite à l'appel du ministre, Green Network s'est en effet lancée dans un marketing «décoiffant», allant jusqu'à proposer une carte puce avec 50 000 FCFA de communication/mois, à la modique somme de 300 FCFA. Dans la même veine, GreenN s'est mis aux couleurs de la Coupe du monde de football qui se déroule en ce moment au Brésil, en proposant un nouveau service, notamment le jeu «Crack FOOT». Après avoir envoyé par SMS le mot «Crack» au numéro indiqué par l'opérateur, les partici-



pants au jeu répondent à une série de questions de type quizz, ce qui leur permet de gagner des lots et, surtout, de ne pas rester sur le banc de touche pendant le mondial. Reste à espérer que cette campagne réponde aux attentes du public et permette à GreenN de fidéliser ses abonnés, de gagner de nouveaux clients ou d'attirer dans son filet les abonnés de ses concurrents, et demeurer ainsi sur le marché ivoirien de la téléphonie mobile. Lequel marché reste le plus compétitif de la zone CEDEAO. Selon les chiffres publiés par l'Autorité de régulation des télécommuni-

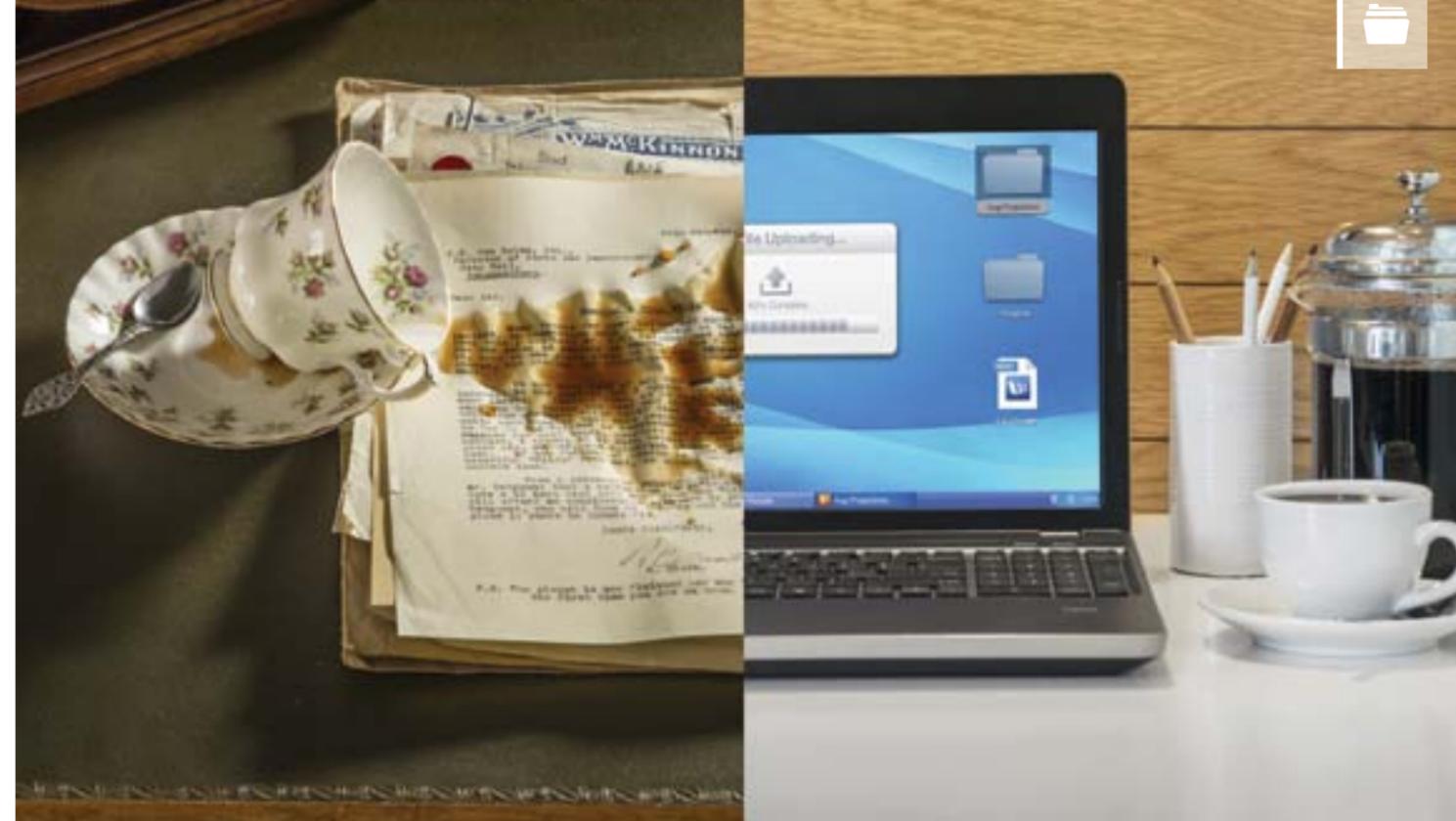
cations/TIC (ARTCI) de Côte d'Ivoire, fin 2013, Orange CI détient 43,8% de part du marché de la téléphonie mobile, suivi de Mtn CI qui en possède 36,6% ; celle de Moov CI est de 15,2%. Les parts de marché de Comium et GreenN sont faibles, soit respectivement 3,7% et 0,7%. Quant à la part de marché de Café Mobile, elle n'est pas connue parce que leurs données ne sont pas parvenues à l'ARTCI.

Sénégal : mLouma vainqueur de l'API Challenge d'Orange à Paris

Après plusieurs démonstrations devant les directeurs marketing des 20 pays de la zone AMEA (Afrique, Moyen-Orient et Asie) du Groupe Orange, la start-up mLouma dirigée par le jeune sénégalais Aboubacar Sonko, spécialiste des systèmes et réseaux informatiques, a été désignée grand vainqueur de la compétition dénommée API Challenge d'Orange, à Paris. D'après Orange, mLouma ainsi que les start-up des autres concurrents, venus du Mali et de la Côte d'Ivoire avec des services comme le e-Voting, ont été choisis en fonction des critères du concours, à savoir: le niveau d'intégration des API d'Orange, le caractère innovant de l'utilisation des API et le potentiel d'expansion au plus grand nombre de



pays du produit, du service ou de l'application. Remplissant ces atouts, mLouma se distingue surtout par une application originale permettant de répondre, via les TIC, aux besoins des agriculteurs du Sénégal. En effet, c'est un service web et mobile qui connecte directement les agriculteurs à l'industrie agro-alimentaire en affichant des prix de marché en temps réel, des produits et des localisations. Utilisation web, mobile, applications de SMS et une approche de centre d'appel pour accéder à un maximum d'utilisateurs. Autant dire qu'il s'agit d'un service à forte inclinaison IT. Pour rappel, mLouma a été lauréate de la première phase au niveau national avant de briller à Paris.



Dans le Nouveau Monde, les données sont stockées pour ne pas être perdues.

Nous vous présentons les Services de Sauvegarde de MTN Cloud. Dans le Nouveau Monde, l'information constitue l'actif le plus important. Grâce aux Services de Sauvegarde de MTN Cloud, vos données sont stockées en toute sécurité et accessibles quand vous en avez besoin. Alors, protégez vos informations en ligne dans un coffre-fort indestructible. Pour tout renseignement et pour votre quiétude, souscrivez aux services MTN Cloud. Nous vous garantissons que votre entreprise fonctionnera avec plus d'aisance et de flexibilité qu'avant.

Profitez dès maintenant de 30 jours d'essai gratuit sur : www.mtnbusiness.ci

- Cloud Backup
- Cloud Collaboration
- Cloud CRM
- Cloud Email
- Cloud Security
- Cloud ERP



Ce Nouveau Monde de l'Entreprise, il est pour vous.



Informaticiens Congolais :

Soyez prêt pour des projets ambitieux!

La formation continue en cours du soir certifiante 'Développeur JAVA' d'Objis Congo répond à un besoin pressant : former des informaticiens capable d'intégrer efficacement tout projet de développement Java/Jee.

NOS ATOUTS CLÉS



Des formateurs expérimentés et pédagogues,



Une forte composante pratique (70%),



Des clients professionnels congolais satisfaits (OCI, CNSS, Ministère des finances),



Un accompagnement vers votre futur métier



Une certification de vos compétences par un leader de la formation JAVA.

