



# Mobilis LE JOURNAL

1<sup>er</sup> opérateur de téléphonie mobile en Algérie  N°4

## L'éditorial

### Ressources humaines, une fonction stratégique

Confrontée à l'évolution du marché, largement influencée par les forces concurrentielles et les avancées technologiques, l'Entreprise s'est vite convaincue que la rapidité de la conduite du changement et l'adaptation à

l'environnement économique représentent un facteur clé de réussite.

Pour faire face à l'intensification de la concurrence et aux enjeux économiques, Mobilis a entrepris, depuis son plan de relance de 2004,

une mise à niveau portant notamment sur la définition d'une stratégie globale et cohérente, l'actualisation de son organisation aux évolutions perçues et la redynamisation de toutes les fonctions. Parmi les défis qui restent à relever, il est primordial de citer l'action qui consiste à promouvoir une nouvelle culture de management, de performance et de gestion des compétences. Ce besoin d'adaptation aux évolutions et le souci de modernisation des outils de gestion concernent l'ensemble des fonctions de l'Entreprise et constituent un élément fondamental de la stratégie de développement de l'Entreprise. Dans cette ligne directrice, l'Entreprise a décidé de lancer une étude d'envergure sur la gestion intégrée des ressources humaines pour introduire le changement culturel de cette fonction stratégique, et ce, avec l'accompagnement d'un cabinet d'expertise externe spécialisée, intervenant dans le cadre d'un appel d'offres national restreint.

Le projet ambitionne de faire de la fonction gestion des ressources humaines, une fonction stratégique au service de la performance économique de l'Entreprise partagée avec le management opérationnel, d'anticipation, de communication, d'animation et d'écoute.

En ce qui concerne le pilotage et la conduite de ce projet, je ne saurais trop insister sur l'implication effective de tous et sur les efforts à déployer en commun dans la réalisation des travaux à engager pour garantir la réussite de cette étude d'envergure. Je vous invite, en conséquence, à coopérer avec le cabinet d'études et l'équipe projet et à contribuer à la réussite de l'étude qui permettra de doter votre structure en outils modernes de gestion fondés sur les notions de management

**Le Président Directeur Général**  
Hachemi Belhamdi

## LE FUTUR SIEGE DE MOBILIS MODERNITÉ ET... GRANDEUR

**ATM Mobilis aura dans un proche avenir, un siège à sa grandeur. Celle d'une entreprise appelée à gagner la bataille de la concurrence et soigner son image de leader de la téléphonie mobile. La grande famille Mobilis est consciente de l'importance de ce projet dans la vie future de l'entreprise.**



## Sponsoring BORDJ EL ABTAL THE BIG GAME

Mobilis entre dans la petite lucarne par la grande porte. En accord avec l'ENTV, elle sponsorise un jeu qui a fait le tour du monde et qui vient d'arriver chez nous. Il s'agit de BORDJ EL ABTAL connu en France sous l'appellation de FORT BOYARD. Programmé tous les vendredis en prime time, après le J.T de 20 heures, pendant dix semaines, BORDJ EL ABTAL a été diffusé pour la première fois vendredi 27 octobre. Sponsor major, l'opérateur historique MOBILIS accompagne ce divertissement d'un jeu qui consiste à répondre à une question posée durant l'émission à ses clients post payés et prépayés. Il y aura une seule question par semaine qui sera posée chaque vendredi pendant l'émission et même en dehors de l'émission et les abonnés auront 05 jours pour y répondre (du vendredi au mardi minuit de la semaine qui

suit). Pour participer au jeu Bordj El Abtal l'abonné pourra envoyer sa réponse par SMS au 6161, ou s'il reçoit un message l'invitant à participer au jeu Bordj El Abtal et qu'il accepte, la question et les propositions de réponse s'affichent sur son mobile. Il n'aura alors qu'à sélectionner la bonne réponse, sachant que le coût du SMS est de 85 DA TTC.

Le tirage au sort des deux gagnants de la semaine aura lieu chaque mercredi matin à 8H30 en présence d'un huissier de justice. Mobilis offre à chacun des deux heureux gagnants, tirés au sort, un lot d'appareils électroménagers. Les noms des gagnants seront communiqués lors des prochaines émissions et affichés sur les sites WAP et WEB de Mobilis.

**Lire également page 8**

061

LES FORAITS POST PAYÉS  
LES MOINS CHERS DU MARCHÉ

et que chacun parle

## Confiance et notoriété

Mr HACHEMI BELHAMDI, PDG de Mobilis a accordé le 1<sup>er</sup> Octobre 2006, un entretien au quotidien L'Expression dans lequel il retrace les défis relevés par l'entreprise en moins de quatre ans d'existence. D'entrée, le premier responsable de Mobilis met en évidence les capacités de l'entreprise, la relance commerciale et la progression constante du nombre d'abonnés et de l'investissement. "En 2004, le nombre d'abonnés Mobilis était de seulement 250.000, tandis que 373 BTS constituaient l'essentiel de son réseau et que l'effectif de ses agents totalisait à peine les 250 éléments. Aujourd'hui, tout plaide en faveur de l'essor incontestable de Mobilis plus que jamais fort de ses 6 millions 800.000 abonnés



desservis par un réseau constitué de 3260 BTS, 8000 points de vente et cinq distributeurs master. Autrement dit, les capacités de Mobilis ont été multipliées par dix". Pour lui, ce parcours a mis Mobilis au diapason de la concurrence "L'ouverture du marché a été salutaire pour Mobilis Elle a apporté, une volonté et une énergie nouvelle à ses troupes qui n'ont pas hésité à entrer dans l'arène et à se battre.

L'émulation qui en a découlé a plus que jamais profité à Mobilis, au marché et surtout aux citoyens algériens. Mobilis n'a pas manqué, de son côté, d'influer sur la concurrence. Nous nous sommes "secoués" mutuellement". M. BELHAMDI évoque également les partenaires de Mobilis. "Nous avons aujourd'hui Algérieka qui est leader dans la distribution et la vente des portables. Nous avons aussi GTS.Phone qui est très bien placé sur le marché du portable. En réponse à une question relative à l'interconnexion, Mr BELHAMDI affirme que Mobilis n'a pas de problèmes d'interconnexion avec les opérateurs

mobiles." Certes, à un moment donné, nous avons observé que le trafic passait mal entre les différents opérateurs du mobile. Cela dit, nous n'avons pas, à proprement parler, de problèmes de connexions. En fait, le différent concernait le mobile fixe et non le mobile mobile. Il est évident que lorsque l'on est en face d'un marché concurrentiel, l'on ne peut qu'admettre ce type de "frictions". Ce qui est en soi tout à fait normal. D'ailleurs, si l'autorité de régulation existe, c'est justement pour réguler ce type de litiges et les arbitrer". Mr BELHAMDI n'a pas manqué d'énumérer les différents offres lancées directement par Mobilis "Actuellement, nous en sommes à cinq offres en post-payé avec, en sus, une offre en direction des entreprises qui se déclinent

en résidentiels et autres forfaits qui concèdent des heures de communication. Quant à l'offre carte, "Mobilis la carte" a été suivie de "Mobilight" et, tout récemment, de l'offre "Gosto" à destination des jeunes. Alors que pour les services nous n'avons pas manqué d'introduire le GPRS et le MMS. Comme nous avons mis en place un portail WAP sur lequel l'on peut découvrir le contenu à partir du mobile et qui permet d'accéder à une mine d'informations pratiques telles les heures de prière, les vols d'avion... mieux nous avons même signé une convention avec l'APS (Algérie presse services) afin que les citoyens puissent accéder à l'actualité livrée par cette agence. Ce qui donne une idée sur nos capacités à développer le contenu de plus belle. Sans oublier le roaming prépayé pour nos abonnés à l'étranger qui prouve que la catégorie prépayée jouit de la même couverture réseau que celle du post-payé. De même que nous avons lancé la fourniture de résultats automatiques et à la demande par

SMS à l'instar de la possibilité d'accès aux résultats de l'examen du bac ou tous autres sondages...

Récemment, le transfert de crédit (selekn) a aussi prouvé son efficacité. Nous travaillons également sur le rechargement électronique TPE, le rappel automatique durant la période de réception (kelemini), les jeux interactifs, les recharges à faibles montants.

Enfin le passage du Gprs à 40 kilobites par seconde au 3G à 400KB/ S, avec, à la clé, la visiophonie, donne une idée sur la révolution technologique en cours et où Mobilis est de plain-pied. L'emprunt obligatoire a également été au centre des débats, et sur ce sujet, Mr BELHAMDI a précisé " l'emprunt obligatoire lancé récemment par Algérie Télécom revient à 80 pour cent à Mobilis. Il témoigne magistralement de la santé financière de l'entreprise. (...) Tous nos chiffres ont été analysés par la Cosob qui n'a pas hésité à nous accorder son visa.

En somme, l'emprunt obligatoire est le meilleur test de confiance et de notoriété pour Mobilis. Sachant que les entreprises qui peuvent se targuer d'avoir eu accès à l'emprunt obligatoire, sont plutôt rares. A l'exemple de Sonatrach, Sonelgaz, Air Algérie et quelques autres grandes entreprises.

Encore une fois, donc, l'emprunt obligatoire est une pratique internationale qui témoigne de la notoriété d'une entreprise".

In l'EXPRESSION  
du 01 Octobre 2006

### Condoléances

Le personnel d'ATM Mobilis a appris avec tristesse le décès du père de son Président Directeur Général,

**Monsieur BELHAMDI Hachemi**

Il présente à ce dernier et à toute sa famille ses condoléances les plus sincères et les assure de sa profonde sympathie. Il prie Dieu d'accorder au défunt sa sainte miséricorde. A Dieu nous appartenons et à Dieu nous retournons.

### Remerciements

Dans l'impossibilité de répondre individuellement aux nombreux messages de condoléances et autres marques de sympathies,

**Monsieur BELHAMDI Hachemi**

Président Directeur Général d'ATM-Mobilis tient à remercier tout ceux et celles qui l'ont soutenu dans ces moments difficiles, et compati à sa douleur, suite au décès de son père **Aïssa**, survenu le 06 novembre 2006. Que dieu le Tout-puissant accorde au défunt Sa Sainte Miséricorde et l'accueille dans Son vaste Paradis. A Dieu nous appartenons et à Dieu nous retournons.

### Appel à contribution

**Mobilis le journal lance un appel à tous les travailleurs de Mobilis pour nous écrire sur tout ce qui a trait à l'entreprise. Toute opinion constructive sera la bienvenue. Le comité de rédaction vous invite à contribuer à cette initiative en transmettant vos informations, propositions par fax au 021546958 Par mail à l'adresse : mobilis.lejournal@mobilis.dz**

# mobilis

DES

## FORFAITS

POUR DES

## champions

## mobiControl

Les nouveaux forfaits bloqués de Mobilis !

SOYEZ IMBATTABLES !

Maîtrisez votre budget en choisissant le forfait bloqué qui vous convient et en bénéficiant d'une tarification à la seconde dès la première seconde !!!

Des forfaits bloqués que vous pouvez recharger en toute liberté !

www.mobilis.dz

Des forfaits bloqués! Le meilleur moyen de téléphoner en toute sérénité. Lorsque vous atteignez le montant de votre forfait choisi, vos appels sont bloqués. Néanmoins, vous pouvez encore recharger votre compte avec une recharge de votre choix. Dépêchez-vous donc d'opter pour ce nouveau produit. La mise en service est gratuite !

MobiControl, ce sont 5 forfaits allant jusqu'à 8000 Da avec 4.5 Da la minute. Renseignements au 060 600 555

et que chacun parle



# LE FUTUR SIEGE DE MOBILIS

## Modernité et... grandeur



ATM Mobilis connaît une évolution croissante de son effectif et un grand réaménagement dans l'organisation de ses structures. Cela a poussé l'entreprise à louer plusieurs sites dispersés les uns des autres et surtout éloignés du siège de la direction générale. Pour remédier à cette situation, l'entreprise a décidé de construire son propre siège afin de rassembler toutes ses directions et d'optimiser sa productivité. Dans cette perspective l'entreprise a acquis auprès de l'AGERFA (agence de gestion et de régulation foncière de la wilaya d'Alger) une assiette d'implantation pour le projet, un terrain d'une superficie de 4284 m<sup>2</sup> constitué de 2 lots (les lots n°28, n°29) au niveau de la zone d'activités, d'équipements et d'aménagement urbains **Mercure** dans la commune de Bab Ezzouar. Ces deux lots ont été renforcés par un troisième (le lot n°27 de 2142 m<sup>2</sup>) ce qui permet au terrain d'atteindre une superficie totale de 6426 m<sup>2</sup>. Au début de l'année 2005, ATM Mobilis a procédé au lancement de la 1<sup>ère</sup> phase de l'opération, celle qui consiste au choix du bureau d'étude (maîtrise d'œuvre) pour le lancement d'une manifestation d'intérêt national et international d'architecture. Cette opération qui s'est déroulée sur la base d'un cahier des charges élaboré par le BET conseil **ACE BUILDING** a connu un grand intérêt de la part des bureaux d'études. En effet, pas moins de 12 BET ont soumis, Toutefois la commission d'évaluation des offres a porté

### LA FICHE TECHNIQUE

- Surface du terrain 6 438 m<sup>2</sup>
- Bâtiment de 16 niveaux : rdc + 12 étages + 3 sous-sols
- Surface totale h.o : 27 701 m<sup>2</sup> (16 433 m<sup>2</sup> en superstructure, 11 268 m<sup>2</sup> en sous-sols)
- Surface totale utile : 20 083 m<sup>2</sup> (11 296 m<sup>2</sup> surf. utile superstruct, 1 512 m<sup>2</sup> surf. utile sous-sol + 7 275 m<sup>2</sup> locaux tech et parking sous-sol)
- Nombre de bureaux : 557 bureaux
- Nombre de personnes à mettre en place : 841 personnes
- Nombre de places de parking en sous-sol : 253 places
- Nombre de places de parking en extérieur : 30 places
- Nombre de places pour le restaurant : 150 places, 300 couverts en deux services
- Nombre de places pour la salle de conférence : 250 places

**Le futur siège sera équipé d'installations techniques modernes permettant la gestion en bâtiment intelligent. Ces installations concernent principalement**

- L'éclairage
- Le câblage informatique et téléphonique
- La vidéo-surveillance - détection intrusion et contrôle d'accès
- La gestion technique du Bâtiment.

son choix sur le SCET Tunisie. Ce bureau d'études avait deux missions principales, l'étude et la rédaction du projet, d'une part, le suivi et le contrôle des travaux de réalisations, d'autre part. Par la suite, les études géotechniques du LNHC (laboratoire national de l'habitat et de la construction), et celles du maître de l'œuvre (pour les phases Esquisse, Avant Projet Détaillé, Dossier Permis de Construire, Dossier d'Exécution, Dossier d'Appel d'Offre et Choix de l'Entreprise), ont été établies. Suite au dépôt de permis de construire et après les approbations de la DUCH (Direction de l'Urbanisme de la Wilaya d'Alger), de la Protection Civile, de la Direction de la Santé, de la Direction de l'Hydraulique et du CTC (organisme national de Contrôle Technique de la Construction), l'APC de Bab Ezzouar a délivré à ATM Mobilis, le 20 septembre 2006 un permis de construire définitif. La 2<sup>e</sup> phase, menée parallèlement, devait conduire au choix de l'entreprise pour la réalisation du projet. Dans ce

sens, un avis d'appel à la manifestation d'intérêt national et international pour la présélection d'entreprises pour la phase construction a été lancé le 13 février 2006, deux mois plus tard une présélection de cinq (5) entreprises a été effectuée par la commission d'évaluation en vue de la sélection finale. Dans ce cadre de cette sélection finale, l'entreprise a invité les cinq postulants à déposer leurs offres techniques et commerciales. L'ouverture des plis a eu lieu durant le mois de ramadhan et actuellement ATM Mobilis est en train de finaliser avec l'entreprise sélectionnée. Ainsi le projet, dans son ensemble, est complètement balisé. Les travaux vont bientôt commencer, et ATM Mobilis aura dans un proche avenir un siège à sa grandeur. Celle d'une entreprise appelée à gagner la bataille de la concurrence et soigner son image de leader de la téléphonie mobile. Aujourd'hui toute la famille Mobilis est consciente de l'importance d'un tel projet dans la vie future de l'entreprise.

### Les grandes étapes

#### Le 10 janvier 2005

Acquisition auprès de l'AGERFA (agence de gestion et de régulation foncière de la wilaya d'Alger) de l'assiette d'implantation pour le projet

#### Le 19 janvier 2005

Lancement d'une manifestation d'intérêt national et international d'architecture pour la maîtrise d'œuvre du projet  
Cette opération sera suivie de l'étude, de l'évaluation et la sélection des BET retenus par la commission d'évaluation des offres

#### 17 décembre 2005

Signature du contrat entre ATM Mobilis et le bureau d'études SCET Tunisie choisi par la commission d'évaluation pour la maîtrise d'œuvre

#### Le 13 février 2006

Lancement d'un avis d'appel à la manifestation d'intérêt national et international pour la présélection d'entreprises pour la phase construction

#### En Avril 2006

Présélection des entreprises par la commission d'évaluation pour la sélection finale

#### Le 29 avril 2006

Acquisition d'un troisième lot de 2 142 m<sup>2</sup> auprès de l'AGERFA, ce qui permet d'agrandir le terrain à 6426 m<sup>2</sup>.

#### Le 20 septembre 2006

Obtention d'un permis de construire définitif de la part de l'APC de BAB EZZOUAR après approbations de la DUCH (Direction de l'Urbanisme de la Wilaya d'Alger), la Protection Civile, la Direction de la Santé, la Direction de l'Hydraulique et du CTC (organisme national de Contrôle Technique de la Construction).

#### Octobre 2006

Ouverture des plis de la sélection finale.



#### ATM MOBILIS

Site Sider 7, rue Belkacem Amani, Le Paradou, Hydra, Alger  
Tél : 213 21 54 70 16 - Fax : 213 021 54 69 58 - www.mobilis.dz  
RESPONSABLE DE LA PUBLICATION **HACHEMI BELHAMDI**

COORDINATION **DIRECTION DE LA MARQUE**

**ET DE LA COMMUNICATION**

COMITE DE REDACTION **SOUS-DIRECTION**

**DE LA COMMUNICATION INTERNE**

EMAIL mobilis.lejournal@mobilis.dz

CONCEPTION **Dôme communication et Services**

Tél : 021 92 04 34

IMPRESSION **SIA**

# L'évolution de la télécommunication

L'évolution de la télécommunication. Le simple fait de pouvoir télégraphier ou téléphoner, c'est-à-dire de se trouver dans un réseau d'émission ou de réception de l'information à distance, est un acquis économique et social déjà ancien. Mais le fait que, dès aujourd'hui, cette transmission puisse porter sur des débits d'information beaucoup plus importants et s'effectuer par le truchement d'objets beaucoup plus variés, modifiera les rapports traditionnels à la distance de nos sociétés. Le fait également que cette révolution puisse porter sur des mini-distances ou sur des réceptions d'information infiniment plus fines - comme celles programmées dans les capteurs à objet médical implantés dans le corps humain, y contribuera également. Le télétravail En Algérie, le déploiement des réseaux de télétravail date du début des années quatre-vingt. Il reposait alors, pour l'essentiel, sur l'usage du téléphone à des fins de démarchage commercial. Il prend actuellement une autre dimension. Les autorités de régulation (ARPT) devront insister sur l'importance de son développement en Algérie en essayant de promouvoir le concept de "e-travail" afin de matérialiser cette nouvelle dimension. En l'occurrence, il s'agit de décliner, dans ce domaine, l'idée que les nouvelles techniques d'information et de communication seront à la base d'une société fondée sur la connaissance et la participation plus active des salariés dont le télétravail peut être l'un des supports. Au demeurant, dans la définition qu'elle doit donner de ce mode d'activité, l'ARPT doit insister non seulement sur les facteurs géographiques d'éloignement de l'entreprise, mais également sur l'emploi des techniques modernes de communication, en particulier la transmission des fichiers. En précisant que ce concept s'appliquait aussi bien au travail totalement délocalisé hors de l'entreprise, soit à domicile, soit dans des centres de télétravail, qu'au travail alterné entre le siège de l'entreprise et l'un ou l'autre de ces modes de délocalisation. Les avantages du télétravail sont multiples : économiques ; pour les entreprises, une étude menée aux Etats-Unis sur l'exercice 2000 fait état d'une amélioration de productivité des salariés de l'ordre de 15% pour le télétravail à domicile et de l'ordre de 30 % pour le télétravail dans des centres de télétravail ; pour les salariés, l'avantage essentiel est celui de la délocalisation loin des grands centres urbains et -plus spécifiquement pour les femmes- la possibilité de pratiquer leur activité à domicile, ou en alternance entre le domicile et le travail. Ces deux "plus-values" peuvent donner à espérer que cette offre nouvelle pourrait augmenter le taux d'activité de la population et, en particulier, de la population féminine. Sociaux : par les possibilités de délocalisation qu'il implique, le télétravail a trois retombées positives : les économies d'énergie et la lutte contre la pollution. L'étude américaine précitée estime -sur la base d'une utilisation moyenne de l'automobile plus importante qu'en Europe- que les télétravailleurs s'épargnent plus de 4 000 km de trajets, ce qui représenterait annuellement une tonne métrique de dioxyde de carbone et 7 kg de polluant en moins ; du fait de la relocalisation de ces activités en dehors des grandes villes, il pourrait donner un nouvel essor à l'aménagement du territoire ; enfin, il pourrait être utilisé massivement pour aider à la réinsertion économique des handicapés moteurs. Après une étude effectuée par des statisticiens en Europe, car ce dernier occupe la deuxième place après les Etats-Unis dans le domaine, le télétravail est plus masculin, prévalent chez les travailleurs non salariés, et plus répandus chez les cadres supérieurs. On ajoutera qu'il est aussi assez fortement corrélé avec les niveaux de connexion Internet des pays considérés -dont certains, comme la Finlande, ont également lancé des politiques spécifiques sur ce point. Aussi, la remarque faite sur le passage d'un monde où le télétravail avait une image floue (insuffisance de la demande, coûts élevés, difficultés d'organisation) à un monde où son utilité est avérée mais où les obstacles à son développement sont de nature plus technique (interrogation sur la protection des données) ou culturels (interrogation sur la productivité des salariés et la qualité de leur travail). Comme conclusion de cette étude, plus le télétravail est développé dans un pays moins les entreprises mettent en évidence des obstacles à ce

développement. Ce constat peut avoir un caractère tautologique. Mais si l'on considère que la plupart des pays sont ceux qui ont les connexions Internet les plus nombreuses en pourcentage de la population et ceux qui mènent des politiques volontaristes pour promouvoir l'économie de l'information, on ne peut qu'insister sur le fait qu'il existe une très forte corrélation entre le déploiement du télétravail et celui des techniques qui permettent ce déploiement. La télé santé Les domaines de la santé font partie de ceux dans lesquels les applications de progrès de la chaîne télécommunications-informatique sont les plus avancés, le plus souvent grâce aux apports, en parallèle, des micros ou des nanotechnologies. Elles représentent le plus souvent sur le couplage de capteurs et de réseaux de transmission. Les capteurs, miniaturisés ou non, sont soit des systèmes d'alerte comme ceux qui permettent à des malentendants ou à des aveugles d'être avertis des dangers auxquels les expose leur environnement. Ils se présentent sous la forme d'un bracelet-montre qui capte les signaux acoustiques extérieurs et retransmet des vibrations à l'utilisateur ; soit des systèmes de surveillance, sous la forme d'implants ou de bracelets, qui contrôlent, par exemple, les



différents aspects du rythme cardiaque ou des taux de glycémie ; soit encore des systèmes d'assistance thérapeutique directe (libération contrôlée des médicaments ou évaluation cellulaire directe de leurs effets thérapeutiques). Ces capteurs sont, en général, reliés à des réseaux. A titre d'illustration, l'expérience pilote "Télémedica" qui sera, sous peu, menée dans des zones rurales éloignées en Norvège et en Grèce, vise, à l'aide de capteurs, à donner des informations sur les paramètres clés de la santé des patients. Données qui seront envoyées par une communication sans fil à l'ordinateur du patient. A l'aide d'un logiciel approprié, et en relation Internet avec des professionnels, cet ordinateur sera à même de préconiser soins et examens. La rarefaction du nombre de médecins par habitant dans certaines régions françaises commande d'accorder de l'importance à ces techniques. Les recherches et les développements de ces améliorations des systèmes de surveillance et de soins arrivent à des stades de maturité proches de la mise sur le marché. Le téléenseignement Déjà introduit dans notre pays, le téléenseignement commence à prendre un élan considérable par le biais de Cisco et Djaweb ou encore l'EPPAD. Les étudiants utilisateurs potentiels de cette nouvelle technologie sont satisfaits mais suggèrent une révision des prix devant l'incapacité du pouvoir d'utilisation dans une société où l'avantage compétitif repose, au moins autant, sur la mise en œuvre des connaissances que sur l'accumulation du capital

ou la libre disposition des matières premières, les possibilités d'accès au savoir qu'offrent les nouvelles technologies de communication sont devenues un enjeu social et économique. Ceci pose le problème de l'introduction, dans nos sociétés, des modes d'apprentissage qui y sont liés. A cet égard, nous souhaitons évoquer trois problèmes. En premier lieu, se pose un problème de maîtrise économique qui a des incidences culturelles fortes. Confronté à un vide et à un besoin, le marché a répondu. De façon beaucoup plus prompt, et avec un triple danger pour l'Algérie : le danger d'un retard sur un marché éducatif appelé à se développer très rapidement. En 1998, on évaluait le chiffre mondial de la formation professionnelle à 63,6 milliards de dollars, dont 62 milliards pour la formation professionnelle traditionnelle, et 1,6 milliard pour la formation professionnelle à distance ; en 2004, ce chiffre atteindra 78 milliards de dollars, dont 34 milliards pour la formation à distance. Or, dès maintenant, les Etats-Unis sont très en avance sur le marché de l'accès et du contenu de ces formations professionnelles à distance, ce qui implique, à terme, qu'ils seront en mesure de concurrencer l'offre européenne avec des produits amortis sur leur propre marché. Une forme de "macdonaldisation" du savoir, les modèles, les contenus et les structures d'apprentissage étant peu à peu alignés sur ceux des Etats-Unis. Ensuite, et sans qu'il soit besoin d'insister sur un aspect de cette question qui est connu, il est clair que le téléenseignement -en d'autres termes l'accès à un mode d'acquisition des connaissances qui deviendra prévalent à un horizon de 10 ans- est

# La vidéo mobile promise à un avenir radieux



Selon Infonetics Research, ce segment de marché mobile multimédia va atteindre 5,6 milliards de dollars d'ici trois ans. Le marché des services vidéo sur mobile va exploser, estime Infonetics Research. Selon les prévisions du cabinet d'études IT américain, il va passer de 46,2 millions de dollars en 2005 à 5,6 milliards de dollars en 2009. Le nombre de clients abonnés à des services de vidéo sur mobile devrait augmenter de 8000 % dans cette période dans le monde, sachant que la zone Asie-Pacifique devrait servir de véritable tremplin pour ces usages. Un dynamisme 3G voire 4G qui va booster naturellement les ventes de terminaux mobiles multimédia. Elles devraient passer de 28 millions en 2005 à 33 millions dans quatre ans. Jeff Heynen, analyste principal pour l'Infonetics du haut débit et de la télévision interactive chez Infonetics, énumère différents critères pour assurer le succès de la vidéo sur mobile : disponibilité de terminaux mobiles multimédia mobiles avec une consommation d'énergie moindre, valeur ajoutée des services payants, simplicité d'usage, une grille tarifaire adaptée. L'expert met également en avant comme critères déterminant le choix des bons standards pour développer l'interactivité en mobilité et bien sûr des contenus et services attractifs autour de la thématique du sport par exemple. Par exemple, aux Etats-Unis, l'opérateur Sprint/Nextel a accepté de verser 600 millions de dollars sur cinq ans pour bénéficier de l'exclusivité vidéo sur mobile des rencontres de football américain professionnel sous la bannière de la National Football League (NFL). Cap vers la 3,5G Actuellement, les principaux opérateurs mobiles du monde exploitent des réseaux 3G (téléphonie de troisième génération) et dépassent le stade de la découverte de l'UMTS première génération. Ils se concentrent désormais sur le décliné HSDPA (High Speed Downlink Packet Access). En France, les trois principaux opérateurs mobiles français (Orange SFR et Bouygues Télécom) se concentrent désormais sur le déploiement de cette technologie 3,5 G. Il existe également une alternative, indique Infonetics Research : le Multimedia Broadcast Multicast Service (MBMS), défini comme un service de diffusion prévu dans la spécification UMTS Release 6. Elle devrait être normalisée par le 3GPP, un organisme international en charge d'homologuer les technologies liées à la 3G.

# Les jeunes entr...

Selon une récente étude, les enfants âgés de 10 ans dépenseront, sur une vie, environ 30.000 dollars de plus en euros, dans les marchés mobiles. Selon le rapport annuel du Wireless World Forum, les jeunes investissent de plus en plus les marchés de services sur téléphone mobile. Il indique également qu'en 2005, les jeunes à la technologie mobile a été, certes critiquée, surmédiatisée. Les jeunes consommateurs sont adeptes des innovations comme le message texte, la radio mobiles ceci montre que les nouveaux données demeurent le facteur le plus important de ce secteur pourtant arrivé à maturité en Amérique. Les jeunes s'accaparent l'



# La 3G, un secteur en plein essor

La forte croissance, en 2005, des revenus liés aux abonnements data confirme que le haut débit mobile constitue une opportunité pour tous les acteurs capables de proposer autour des services à valeur ajoutée.

Selon le cabinet Cesmo, 96 % des grandes entreprises sont dotées de téléphones mobiles (un salarié sur deux) et 53 % utilisent déjà des smartphones (3 % des employés). Mieux : cette étude réalisée sur un panel de 378 sociétés montre que plus des deux tiers d'entre elles souhaitent déployer des applications mobiles en 2006. Une intention motivée par le développement des réseaux Edge et UMTS. "La 3G par rapport au GPRS, c'est le jour et la nuit !", s'exclame Stéphane Vinazza, gérant du groupe Synox, un intégrateur de solutions mobiles. Nous n'avons jamais vendu beaucoup d'abonnements GPRS, alors que nous sommes partenaires data de Bouygues Telecom depuis 2001. De fait, la mobilité haut débit n'a vraiment décollé que l'an dernier. À cette époque, les opérateurs ont commencé à offrir une couverture UMTS digne de ce nom dans les grandes villes et à compléter leur maillage, dans les zones non couvertes, avec la technologie Edge. Ainsi SFR et Orange proposent-ils des débits de 350 Kbit/s dans les régions urbaines et de 150 Kbit/s dans les zones Edge. Quant à Bouygues Telecom, il devrait entamer d'ici à 2007 le déploiement d'un réseau HSDPA, une technologie qui procure des débits de 3 à 4 Mbit/s. Un décollage des ventes d'abonnements data que confirme Nathalie Martin, directrice des ventes entreprises d'Avier Telecom. L'atout des services à valeur ajoutée.

Les ventes d'abonnements data ont représenté environ 10 % de notre activité entreprises en 2005, et nous devrions écouler deux fois plus de cartes 3G cette année, indique-t-elle. Parallèlement, la vente de BlackBerry connaît une forte progression car ces terminaux, naguère réservés aux cadres dirigeants, se démocratisent. Du coup, une bonne part de notre croissance de 2006 devrait se faire sur le marché des données. "Mais, pour séduire les entreprises, opérateurs et distributeurs ne jouent pas seulement la carte des débits. Ils misent aussi - et surtout - sur les services à valeur ajoutée, en proposant notamment des solutions pour les aider à mieux gérer leurs flottes de terminaux mobiles. Ainsi, SFR propose depuis octobre dernier un service similaire à l'offre Flotte On-line d'Orange, pour l'instant réservé à ses abonnés voix." Aux entreprises qui n'ont pas les ressources pour gérer elles-mêmes leur parc de téléphones, nous offrons des services incluant le renouvellement de leurs téléphones, ainsi que le blocage ou le déblocage de cartes SIM, pour 5 € par mois et par ligne, précise Pierre-Yves Rallet, directeur marketing et partenariats de SFR Entreprises. Nous les aidons aussi à optimiser leur facture en leur signalant les lignes utilisées ou non et en inventoriant leur parc. L'opérateur devrait en outre lancer au cours de ce semestre-ci une offre baptisée Service Data pour simplifier le déploiement d'applications mobiles. "Nous proposerons des prestations d'installation, de déploiement, et une hot-line utilisateurs, détaille Pierre-Yves Rallet. Nous irons jusqu'à administrer des serveurs de messagerie BlackBerry, mais nous n'avons pas vocation à remplacer SFR Global Services. C'est pourquoi ces services seront assurés via des partenaires." Les opérateurs à la manœuvre L'opérateur, qui ambitionne de tirer de ces services 20 % de son CA entreprises d'ici à 2008, encourage ainsi les intégrateurs et les distributeurs à investir ce marché. Il cite à ce propos le cas d'Econocom, qui s'est emparé dès 2004 de Signal Service, premier distributeur SFR Entreprises, puis, en 2005, de la société toulousaine JCA Entreprise, deux sociétés spécialisées dans la téléphonie mobile. "En rachetant ces acteurs, nous voulions créer pour nos clients un guichet unique capable de proposer les offres d'abonnement des



opérateurs, la fourniture des terminaux, l'intégration de systèmes et la gestion de projets", commente Luc Jacob, directeur de la branche télécoms d'Econocom. Si l'activité mobile n'a représenté que 5 % des ventes d'Econocom en 2005, le revendeur prévoit une croissance de 30 à 35 % de ce secteur cette année. "On assistera à un boom des applications associant mobilité et informatique, prédit Luc Jacob. Chez Immac-Wstore, on fait le même pari." La carte PCMCIA est devenue l'accessoire indispensable de l'ordinateur portable, soutient Roland Tripard, Dg adjoint d'Immac-Wstore. C'est pourquoi nous avons noué un partenariat avec Orange en septembre dernier pour distribuer ses offres voix et data Business Everywhere. Et nous

annoncerons bientôt un accord avec un deuxième opérateur. Autre exemple d'acteur venu de l'informatique pour investir le champ de la mobilité : le groupe Synox, qui propose des solutions encore plus complexes, comme l'accès à des serveurs de messagerie BlackBerry, et nous proposons des offres d'accès distant et des tunnels RVP pour sécuriser ces accès, détaille Stéphane Vinazza, gérant de la société. Nous développons aussi des solutions à la demande, comme cette application de réclamations pour une société HLM qui permet aux gardiens d'immeuble d'enregistrer via un PDA les doléances des locataires." Pour leur part, les distributeurs téléphoniques traditionnels, à l'instar

## Une nouvelle puce pour mobile intègre Wi-Fi et Bluetooth

Le fabricant de composants électroniques Marvell a mis au point une technologie intégrant Wi-Fi et Bluetooth au sein d'une même puce. Une avancée intéressante pour les produits mobiles grand public ou professionnels. Acteur discret du marché des technologies mobiles, Marvell n'en demeure pas moins incontournable pour beaucoup de constructeurs. De nombreuses sociétés font appel aux services du fabricant de composants pour équiper leurs produits, en particulier en solutions de connectivité. Fin juin, Marvell a réalisé une importante acquisition en rachetant la division "processeurs mobiles" d'Intel pour environ 600 millions de dollars. Aujourd'hui, le californien annonce la mise au point d'un composant assurant à lui seul la connectivité Wi-Fi (802.11a/b/g) et Bluetooth 2.0. Dénommée "88W8688", cette puce va permettre aux constructeurs de réaliser des gains à plus d'un titre. En premier lieu, elle utilise une technologie de gravure en 90 nm. Ce n'est pas le tout dernier procédé en vigueur dans l'industrie des semi-conducteurs - Intel travaille en 65 nanomètres depuis fin 2005 sur certains produits de sa gamme - mais il s'agit d'une finesse suffisante pour diminuer les besoins en énergie. Cela pourrait donc accroître l'autonomie des produits intégrant cette puce. Autre axe positif, la puce occupe un volume bien moindre que les solutions actuelles (couple formé par une puce Wi-Fi et l'autre Bluetooth). Les constructeurs vont donc pouvoir allouer davantage de place à d'autres composants - la mémoire par exemple. Pour l'heure, difficile de dire quel produit embarquera le premier cette puce. Aussi on peut faire confiance aux intégrateurs et aux constructeurs pour se montrer réactifs à ce niveau.



de The Phone House, sont contraints de s'adapter à la nouvelle donne. Ce qui les conduit à lancer de nouveaux services et à faire évoluer leurs habitudes. "La montée en puissance des services data induit un changement d'interlocuteur chez nos clients, note Christophe Lefort, directeur de The Phone House Entreprises. Nous traitons maintenant avec les DSI pour la négociation des contrats. Et, au-delà de la vente des matériels, nos clients attendent de nous une expertise. C'est pourquoi nous envisageons de nous rapprocher d'intégrateurs issus du monde de la data, au besoin par une fusion." Des investissements très lourds Toutefois, il faut garder à l'esprit que le ticket d'entrée sur ce marché est assez élevé, tant pour les distributeurs issus des télécoms que pour ceux venus de l'informatique. "Car, explique Pierre-Yves Rallet, ces derniers doivent recruter des profils de spécialistes capables de conseiller leurs clients sur les architectures réseaux et les applications mobiles." Cela exige des investissements qui sont hors de portée des petits distributeurs, juge-t-il. Une situation qui devrait accélérer encore la concentration du marché et favoriser les rapprochements entre distributeurs informatiques et téléphoniques.

## Bientôt 150 millions de téléphones portables EDGE

Le nombre de téléphones portables compatibles avec le réseau EDGE approchera les 150 millions d'exemplaires cette année. Selon les analystes, cette année, le nombre de cellulaires compatibles EDGE en circulation atteindra les 148 millions d'exemplaires. Ils représenteront ainsi 14% du marché mondial des téléphones portables. EDGE. Pour rappel, la norme de réseau mobile EDGE (Enhanced Data Rates for Global Evolution), souvent surnommée 2,5 G, offre un débit plus élevé que la norme GSM, à savoir 473 kbit/s théoriques contre 33,8 kbit/s pour la seconde. Elle est toutefois moins rapide que la norme UMTS (Universal Mobile Telecommunications System), qui offre un débit maximal théorique de 1,92 Mbit/s, et encore moins vélocité que la norme HSDPA (High Speed Downlink Packet Access), également appelé réseau 3,5G ou 3G+, qui permet un débit maximum de 14,4 Mbit/s, soit 1,8 Mo/s. Le marché délaisse à tort la technologie EDGE. Selon Stuart Carlaw, responsable chez ABI Research ; la technologie EDGE est faiblement déployée sur le marché du fait qu'elle ne peut pas vraiment permettre une utilisation à large bande sur les mobiles, elle est simplement vue comme une petite évolution du GSM. Cependant, ce manque d'attention générale du marché nie l'importance réelle du rôle joué par la technologie EDGE dans la livraison de services mobiles La technologie représente toujours le seul choix viable pour assurer la livraison du service sans coupure dans une zone vraiment très étendue. Ni le Wimax, ni le LTE (ndlr : Long Term Evolution, un autre réseau après-3G), ni le HSDPA ne proposent de couverture géographique d'assez grande envergure pour garantir des conditions de service minimales à grande échelle.

## traînent la croissance des marchés mobiles

de 10 ans aujourd'hui dollars, soit 23.370

d Forum, les jeunes de services autour du en 2006, le rapport des es critiqué mais souvent rs sont, d'après l'étude, age texte, la musique et veaux services de portant d'une croissance n Amérique du Nord et arent le monde mobile

D'après le WWF, les jeunes ont passé, en 2006, le cap des 100 milliards de dollars dépensés dans les marchés mobiles. L'organisation explique que même s'ils ne sont pas les plus gros consommateurs par rapport aux hommes d'affaires etc., le segment mobile n'en demeure pas moins très développé dans la consommation juvénile. Cette tranche de population peut être attirée en améliorant la valeur sociale ou communautaire des combinés proposés, selon le rapport. Ce dernier estime qu'un enfant de 10 ans aujourd'hui aura dépensé plus de 15.000 dollars dans les services mobiles lorsqu'il aura atteint 35 ans. Enfin, la dépense des jeunes dans ces services représente environ 50 % de l'ensemble des dépenses réalisées dans les secteurs mobiles des marchés arrivés à maturité.



## Division Commerciale et Marketing

### Direction de la distribution et des ventes grand public (DDV)



**M. Abdedou Slimane**

Le directeur

Correspondant de gestion

**Département affaires communes, reporting, qualité**  
M<sup>me</sup> MESTOURA Lyna

**Département maîtrise d'ouvrage du SI ventes**  
M<sup>me</sup> OUKIL Akila



**M<sup>me</sup> Lahoussine Nabila**  
Sous directrice  
animations nationales



**M<sup>me</sup> Djermoune Fatma épouse BELMILOUD**  
Sous directrice ventes directes



**M. Bensissaïd Nabil**  
Sous-directeur  
ventes indirectes



**M. Selli Madjid**  
Sous-directeur  
approvisionnement et logistique



#### **SOUS DIRECTION ANIMATION NATIONALE** Sous Directrice M<sup>me</sup> Nabila LAHOUSINE

- Définir et mettre en place les opérations et promotions commerciales dans les réseaux de distribution direct et indirect
- Définir et concevoir les outils de signalétique points de vente et les outils d'ILV et PLV générique.

DEPARTEMENT ANIMATIONS & PROMOTIONS VENTES DIRECTES ET INDIRECTE

- Conception et mise en place Des promotions de ventes En charge : M. Dekali Walid

DEPARTEMENT OUTILS & SIGNALÉTIQUE PDV :

- M<sup>me</sup> TAOURIRET MOUNA
- Signalétique et habillage PDV En charge : M<sup>me</sup> Chater Zineb
- Publicité sur PDV En charge : M<sup>me</sup> Abdoune Maïssa

#### **SOUS DIRECTION VENTES DIRECTES** Sous Directrice M<sup>me</sup> Née DJERMOUNE Fatma épouse BELMILOUD

- DEPARTEMENT VENTES AGENCES : M<sup>me</sup> ZEGHLACHE RADIA
- Cellule Reporting , récolte des Données (Transmises par les DR et par Agence, du Système postpaid, Système Prépayé et Autres Applications), et supervision des ventes par région et Agence ; Superviseur Ventes DR : M<sup>me</sup> TAKOUR Meriem
  - Agent Reporting: M<sup>me</sup> HIRECHE Hanene
  - Mise en place des procédures de vente et coordonner l'information et la formation des personnels de vente en agence, en charge : M. HAMRELAINE Mustapha

- DEPARTEMENT SUPPORT AGENCES : M<sup>me</sup> SILEM ISHEM
- Hotline Agence chargée d'apporter des réponses par Téléphone aux agences, en charge : M<sup>me</sup> SAHOUANE Kahina née ISSAD
  - Back Office chargée de faire remonter les problèmes rencontrés vers les Directions Concernées, en charge : M<sup>me</sup> MESSABIS Amina

- DEPARTEMENT DEVELOPPEMENT BOUTIQUES  
CHEF DE PROJET : M. FERNANE ABDELKRIM
- Audit des emplacements des Boutiques, facilité d'accès, trafic clients, et de la zone de chalandise.

#### **SOUS DIRECTION VENTES INDIRECTES** Sous Directeur Mr BENSISSAÏD Nabil

- DEPARTEMENT SUPPORT VENTES : M<sup>me</sup> BENSEMMANE SAIDA
- Coordination Distribution / Formateur Master et PDV : Participer activement à l'élaboration des stratégies marketing produit. Organiser, animer et développer la stratégie client sur le terrain (conditions commerciales, promotions et optimisation des moyens promotionnels...).
  - Back Office / Hotline : Rester à l'écoute des préoccupations des Masters/ Points de ventes, assurer une assistance technique, conception et développement des supports pour les commerciaux.

- DEPARTEMENT DISTRIBUTION MASTER
- Superviseurs Distributeurs Master: M. N. Belkessa, M. K. Irzouni, M. R. Alkema
  - Assurez les liens commerciaux avec les distributeurs afin de contribuer au développement des chiffres d'affaires (accompagnement terrain, mise en place d'actions, remontée d'informations).
  - Contrôle Qualité produit sur le réseau de Distribution M. S. Djeddi
  - Superviseur Développement Nouveaux Marchés V I : Prospecter et développer de nouveaux partenariats et développer les parts de marché auprès des canaux de distributions déjà existants.

- DEPARTEMENT DISTRIBUTION PDV & REPORTING  
M<sup>me</sup> ZIANE DJAMILA
- Assurer le reporting et veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs auprès des Points de ventes. Développement et mise en place du Distributeur Mobilis Master.

- DEPARTEMENT GESTION DES COMMISSIONS :  
M<sup>me</sup> BENAÏSSA SAMIRA
- Elaboration et Consolidation des Chiffres d'affaires Distribution, établir une analyse sectorielle des ventes par canal, produit, gamme et valeur.
  - Suivi du recouvrement et paiements ventes Indirectes, Superviseur trésorerie M<sup>me</sup> A. Keciil

#### **SOUS DIRECTION APPROVISIONNEMENT ET LOGISTIQUE** Sous Directeur M. SELLI Madjid

- Garantir la disponibilité des cartes SIM et des cartes recharge. Assurer le packaging et la logistique des cartes vers les Distributeurs et Agences. Développer de nouvelles possibilités techniques pour les cartes SIM et la recharge dématérialisée

- DEPARTEMENT LOGISTIQUE : M<sup>me</sup> YAHIA CHERIF AMEL
- Assurer le packaging des SIM et Cartes Recharges. Mettre les cartes SIM et recharges à disposition des Master et DR/Agences. Assurer la disponibilité des produits
  - Superviseur Production & Packaging : M<sup>me</sup> Chouai Hafida
  - Magasinage, Gestion du magasin : M. Laker Rachid , M. Boukhalifa Yassine, M. Saïdani Messaoud

- DEPARTEMENT APPROVISIONNEMENT
- Définir le cahier des charges Achats SIM et Cartes Recharges. Définir les besoins en sim et recharges. Suivi des stocks en quantité et en valeur. Définir les quantités économiques à commander. Codifications des produits. Assurer la disponibilité des produits
  - Superviseur Gestion des Stocks : M<sup>me</sup> Abbes Radja

- DEPARTEMENT GESTION SIM ET RECHARGEMENT
- Gérer les codes et identifiants des SIM et cartes recharges
  - Identifier et déployer avec des partenaires des outils de dématérialisation des recharges
  - Recharge par transfert de compte à compte
  - Recharge par TPE et/ou POS



## Le RDV des TIC

ALGER TELECOM 2006  
ET DJAZ.I.T.06

**6<sup>e</sup> Salon  
International  
FairTrade 2006**



Le bal des salons des TIC saison 2006-2007 est ouvert. A l'honneur, les salons Alger Télécom 2006 et Djaz.IT.06, organisés par Fairtrade en coopération avec la Safex et sponsorisés par Algérie Télécom et Mobilis. Ces deux salons présentent l'ensemble des technologies et des services numériques les plus récents et constituent le premier événement du style de vie numérique en Algérie. Ils se tiennent du 19 au 22 novembre au Palais des Expositions d'Alger et sont placés sous le haut patronage du ministère de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication. Alger Télécom 2006, est toujours le plus important événement professionnel du secteur des télécoms en Algérie. Il présente toutes les technologies et tous les services numériques de la dernière génération.

## Le forfait 061

### Des appels gratuits et illimités

Lancé le 02 octobre 2006, un nouveau bénéfice pour les clients des offres "forfaits post payés" permet une totale liberté d'appels illimités et gratuits vers les numéros favoris Mobilis. Les clients postpayés forfaitaires bénéficieront de communications illimitées et gratuites, 24H/24 et 7 J/7 vers un ou deux numéros Mobilis favoris, attribués en fonction du forfait choisi :

Abonnement forfait	Nombre de Numéros Mobilis favoris
02 H et 04 H	01
06 H et 08 H	02

Mobilis signale que l'abonné aura la possibilité de choisir ses numéros favoris vers tous les numéros Mobilis postpayés et prépayés. Ce nouveau service est sans abonnement ni frais d'activation et peut être activé à tout moment auprès d'une boutique commerciale Mobilis à travers le territoire national.

## Mobi Control

### Une nouvelle offre mixte

Lancée le 18 octobre 2006, "mobiControl" est une formule nouvelle dans sa conception qui allie les avantages du prépayé et du post payé. Elle offre un choix de cinq paliers (1200 Da, 2000 Da, 3000 Da, 5000 Da et 8000 Da) et la possibilité de recharger son compte grâce aux différentes cartes de recharge Mobilis. L'abonné a la possibilité de connaître le montant exact de ses communications à dépenser chaque mois. Mobilis précise que cette nouvelle offre est disponible, sans caution ni frais d'abonnement pour tous les paliers. Les tarifs de communication sont avantageux à la seconde dès la première seconde et sont considérés comme les plus bas sur le marché. M. Hachemi BELHAMDI, PDG de Mobilis a déclaré à ce propos que "mobiControl vient enrichir les offres Mobilis pour s'adapter finement aux attentes des algériens et à la maîtrise de leurs consommations."



Palier	1200 Da	2000 Da	3000 Da	5000 Da	8000 Da
<b>Crédit</b>	1200 Da	2000 Da	3000 Da	5000 Da	8000 Da
<b>Minute vers Mobilis</b>	6,5 Da	6 Da	5,5 Da	5 Da	4,5 Da
<b>Minute vers autres opérateurs</b>	9,5 Da	9 Da	8,5 Da	8 Da	7,5 Da
<b>SMS vers Mobilis</b>	3 Da	3 Da	3 Da	3 Da	3 Da
<b>SMS vers autres</b>	5 Da	5 Da	5 Da	5 Da	5 Da
<b>SMS vers International</b>	14 Da	14 Da	14 Da	14 Da	14 Da

Tous les tarifs sont en DA/TTC

# mobilis

SELON VOTRE FORFAIT,  
VERS 1 OU 2 NUMÉROS,  
LES APPELS SONT

**061 100%  
GRATUITS  
ET ILLIMITÉS  
24 HEURES SUR 24 & 7 JOURS SUR 7 !**

www.mobilis.dz

Envie de prolonger vos conversations avec vos proches sans jamais vous soucier de votre facture ? Avec les forfaits du 061, bénéficiez de communications gratuites et illimitées vers 1 ou 2 numéros favoris Mobilis ! Pour plus d'information, rendez-vous dans une agence Mobilis ou appelez nous au: 666 ou 060 600 666.



et que chacun parle

FORT BOYARD ALGERIE 2006

# Le vaisseau de l'aventure

Voilà, c'est fait. Désormais, les Algériens ont leur version de "Fort Boyard" à l'instar des 24 pays notamment le Liban, l'Allemagne, les USA ou encore la Russie ayant adopté et adapté ce fameux programme français de divertissement estival, sportif, intellectuel, culturel, voire à l'endurance ludique diffusé sur France2 depuis 1990.

Cette initiative a été impulsée par l'agence algérienne de communication Media Corp dont le PDG est El Hadi Bouabdallah et le directeur de production, Arezki Bouaziz- et le concepteur du format Fort Boyard, ALP(Adventure Line Productions, spécialisée dans le développement, l'adaptation, la production et la distribution de formats télévisés de divertissement et d'aventures pour de nombreuses chaînes en France et à l'étranger). De front, avec le soutien d'un sponsor exclusif, Mobilis, ainsi que le partenariat agissant de l'ENTV. Intitulé Fort Boyard Algérie 2006, cette nouvelle adaptation algérienne et algérianisante a été tournée du 22 au 26 juillet 2006 à la Rochelle (Charentes- Maritimes). A raison de trois émissions par jour. Sauf le premier jour qui a fait office de répétition avec l'équipe technique s'étant prêtée au jeu. Soit une dizaine d'émissions de 58 MN qui seront diffusées, en prime-time, sur l'ENTV (avec des rediffusions le lendemain sur les chaînes satellitaires A3 et Canal Algérie) chaque semaine et ce, jusqu'au début janvier 2007. Fort Boyard Algérie est animé en tandem par le chanteur et instrumentiste Mohamed Réda et la jeune et déléguée animatrice Samira Zitouni. Le personnage du père Foura baptisé Cheikh El Khouchkhach sera incarné par le comédien Yousfi Toufik ayant apporté sa touche algérienne et personnalisé. Les candidats ayant participé à Fort Boyard Algérie sont des sportifs de haut niveau, des champions, des comédiens ainsi que des anonymes ayant été castés par SMS(6161 Mobilis). Parmi les célébrités figurent les comédiens Hakim Dekkar, Hichem Mesbah, l'actrice Imène Noëli, les chanteurs Massi, Réda Sika et Guerbas Mourad, les footballeurs Noureddine Dahane, Rafik Saïfi ou encore Louali Adlane, champion de kick boxing, Warda Bouchabou, championne de tennis, Sarah Bouaoudia, championne d'Afrique d'heptathlon ou encore Yasmine Saâda, gagnante de Questions pour un champion. Chaque groupe sera composé de trois garçons et de deux filles. Le montage et le mixage de ce programme ont été réalisés à



Alger par Provicom. Les items des énigmes, indices et autres mots code seront issus du terroir et de la culture algérienne. Tout en mettant l'emphase sur une teneur des énigmes promouvant les valeurs cardinales universelles, olympiques et technologiques. Le concept du jeu reste tel quel à travers des épreuves ou voire le "parcours du combattant" intra-muros dans les cellules du fortin(reptiles, tigres, saut à l'élastique, balançoire...) en vue de gagner le trésor. Les gains des équipes seront versés à des associations caritatives de proximité en Algérie. Car chaque groupe parraine une association caritative. Et déjà à la clé, ALP (Adventure Line Productions) a donné son accord de principe pour Fort Boyard Algérie 2007. A propos de celle belle aventure, que celle de Fort Boyard Algérie 2006 dont Arezki Bouaziz est le directeur de production commentera : "Nous avons été impressionnés par les concurrents de Fort Boyard Algérie. Et ce, de par leur engagement humain, civisme, solidarité, ponctualité et autre esprit d'équipe. Vraiment, il y régnait une excellente ambiance ! Beaucoup d'émotion ! Et puis ces rencontres improbables pleines de générosité. Les candidats s'accordent à dire que Fort Boyard est un rêve qui se réalise. Cependant, cela a été très difficile à

convaincre l'ENTV et Mobilis. Ils nous ont fait confiance ! Et nous avons été à la hauteur de cette confiance. Fort Boyard Algérie est un nouveau virage en matière de pénétration de la dimension internationale. C'est un bon signe ! Mais vous savez en Algérie, quand il y a une initiative, elle est tout de suite "diabolisée". Toutefois, ma fierté est collective..."

In EL WATAN



Une candidate de l'émission



L'animatrice Samira Zitouni



Cheikh El Khouchkhach

## Gagnez de magnifiques cadeaux en Participant au Jeu Bordj El Abtal

Jouez et gagnez un superbe lot d'appareils électroménagers en répondant à la question de la semaine, en envoyant la bonne réponse par SMS au 6161 ou en sélectionnant la bonne proposition de réponse de la question qui s'affiche sur votre mobile.

Coût du SMS 85 DATTC

## Emission "Rendez-vous de l'économie" La télé densité du Mobile en débat

Avec un investissement de plus de 4 milliards de dollars, le secteur des télécommunications, en pleine expansion notamment dans son segment téléphonie mobile, a été le mardi 03 octobre 2006 au centre du débat de l'émission "Rendez-vous de l'économie" de la Chaîne III de la Radio Nationale qui a réuni pour l'occasion les premiers responsables des trois opérateurs du mobile. Le P-DG d'ATM Mobilis, M. Belhamdi, s'est réjoui de l'ouverture du secteur des télécommunications "fortement capitalistique" à la concurrence : "Chacun des trois opérateurs se positionne au grand bonheur du client et les bilans sont positifs". Des investissements étrangers qui ont, par

ailleurs, redynamisé le secteur, reconnaît M. Belhamdi, qui énumérera les bienfaits de la concurrence, porteuse du savoir-faire, de nouveaux instruments et d'une nouvelle politique de travail, rejetant l'étiquette d'entreprises étrangères. La question cruciale du système bancaire algérien, qui n'arrive pas encore à suivre l'évolution rapide des télécoms, a été également abordée par les trois responsables de la téléphonie mobile qui ont émis le souhait de voir cet autre secteur vital de l'économie se moderniser davantage et entrer dans l'ère de la e-banking permettant l'exécution de plusieurs activités de paiement via le téléphone portable.

## Le carnet

- Le Président Directeur Général d'ATM-Mobilis, ainsi que l'ensemble du personnel, très affectés par le décès de la soeur de notre collègue Monsieur OUKAL Rachid, Chef de Parc Auto à la Direction Régionale d'Alger, survenu le 30 Octobre 2006, lui présentent ainsi qu'à sa famille leurs condoléances les plus attristées et les assurent en cette douloureuse circonstance de leur profonde sympathie. Que Dieu le tout puissant accorde à la défunte sa sainte miséricorde et l'accueille en son vaste paradis.
- Avec beaucoup de peine et une immense douleur, nous apprenons le décès du frère de Monsieur FAR Mohamed, sous-directeur Qualité et Statistiques à la Direction Réseau, survenu le 30 Octobre 2006. L'enterrement a eu lieu à Touggourt le 31 octobre 2006. Le président Directeur général ainsi que l'ensemble du personnel présentent leurs sincères condoléances à sa famille et les assurent en cette pénible circonstance de leur profonde sympathie.
- Que Dieu tout puissant accorde au défunt sa Sainte Miséricorde et l'accueille en son vaste Paradis.

## EMPRUNT OBLIGATAIRE La totale réussite

L'emprunt obligataire lancé par Algérie Télécom a connu un franc succès, Un montant de 21 598 560 000 DA (environ 300 millions de dollars) a été levé sur le marché public. 32 personnes morales non financières et 9 institutions financières ont affiché leur intérêt. 2537 souscripteurs particuliers répartis dans 44 wilayas du pays ont souscrit à l'emprunt. L'objectif des 20 Milliards a été dépassé de 15%. C'est le plus important appel public à l'épargne jamais réalisé en Algérie. M. Kheireddine, le P.DG d'Algérie Télécom, n'a pas caché sa satisfaction lors de la conférence de presse organisée au siège de son entreprise. "c'est un succès sans précédent, l'opération a suscité un intérêt particulier chez le grand public qui a levé plus des 2/3 du montant et nous avons dépassé d'environ 15% l'objectif fixé". En abordant ces chiffres, le P-DG de AT a largement expliqué à l'assistance, que 90 % de l'argent récolté est destiné à la filiale MOBILIS afin que celle-ci puisse suivre



son développement dans la modernisation des équipements et la sécurisation du réseau de télécommunication. Il rappellera, par la suite, que l'emprunt obligataire, constitue une opération stratégique pour l'entreprise appelée à conforter sa position sur la place financière et à jouer son rôle d'opérateur historique de la sphère économique.