

Comprendre l'Edge



1- Qu'est-ce que la technologie Edge ?

L'Edge, pour Enhanced Data for GSM Evolution, ne concerne que la circulation des données, la voix continuant toujours de transiter sur le réseau GSM. Ce n'est pas une nouvelle norme de télécommunication mobile à proprement parler, comme l'UMTS. Il s'agit d'une simple évolution de la technologie GSM/GPRS permettant d'obtenir des débits moyens de 130 kb/s en réception et de 60 kb/s en émission, 6 à 10 fois plus importants que le GPRS. Mais c'est beaucoup moins performant que la 3G avec ses 250 kb/s de débit moyen en téléchargement, et autant performant en émission, voire un peu plus (50 kb/s). Une nouvelle évolution de l'EDGE, la



technologie Geran (GSM Edge Radio Access Network), autorisant des débits de 400 kb/s.

2- Quels sont les gains de la technologie Edge ?

Les taux de transfert plus élevés autorisent un plus grand confort d'utilisation de son terminal mobile. Les téléchargements et envois de données (sonneries, jeux, MMS, e-mails, messagerie instantanée), ainsi que l'accès aux contenus WAP et i-mode sont plus rapides. En outre, il est plus facile d'accéder à de nouveaux types de services multimédias comme la vidéo (clips ou télévision en direct) ou la musique en streaming... Les professionnels nomades, quant à eux, pourront exploi-



ter la fonction modem d'un téléphone Edge ou bien opter pour une PC Card, afin de connecter leur PC portable à l'internet (et à des débits corrects) en situation de mobilité, là où la 3G et le Wi-Fi ne sont pas présents.

3- Quels terminaux sont compatibles avec Edge ?

Mis à part Nokia, qui propose systématiquement ses téléphones mobiles avec la compatibilité Edge depuis la fin de 2004, la politique des constructeurs à l'égard de la technologie Edge demeure timide. Mais le nombre de terminaux compatibles Edge ont inondé le marché depuis 2007. Les terminaux GPRS/EDGE sont généralement moins onéreux que leurs cousins GPRS/3G et



souffrent de moins de défauts récurrents : format encombrant, surchauffe, mauvaise autonomie.

4- Choisir Edge plutôt que l'UMTS, ou inversement, pourquoi ?

La situation géographique : si vous désespérez de ne pas vous trouver dans une zone couverte par un réseau 3G, opter pour l'Edge est la solution tout indiquée pour bénéficier de services multimédias plus poussés et d'un accès haut débit mobile. Si vous habitez déjà dans une agglomération couverte par un réseau 3G, quitte à changer de mobile, il est préférable d'opter directement pour cette technologie qui offre davantage de possibilités et de confort d'utilisation.

DARKOM
Cap sur le service après-vente

Conscient de la place qu'il prend dans le marché des téléphones portables en Algérie, Sony Ericsson se déploie afin de faire face à la demande. A ce propos, il a été souligné qu'un service après-vente a été mis en place de manière à couvrir une bonne partie du territoire national. L'entreprise a, en effet, mis en place un système de prise en charge via le réseau Darkom. Une hotline relie toutes les agences Darkom à la plate-forme logistique. Cet outil permet de donner une réponse rapide sur le type d'intervention souhaité ainsi que la disponibilité de la pièce de rechange. Le système permet aussi de savoir si le téléphone est couvert par une garantie ou pas. Pour ce qui est des délais il a été souligné qu'un laps de temps moyen de 48 heures est suffisant pour effectuer l'intervention et restituer le portable à son propriétaire.

N. M.

7 telecom
Un Pack pour la saint valentin

La société 7 Télécom distributeur annonce le lancement d'une nouvelle offre à l'occasion de la fête de la Saint-Valentin qui coïncide avec le 14 février. A cette occasion, l'entreprise offre pour tout achat d'un téléphone portable Nokia 2760, deux pucés Nedjma, la 55 ainsi qu'un dîner pour deux personnes. Ce dîner sera suivi d'un gala animé par plusieurs artistes nationaux. Selon le directeur de 7 Télécom, cette offre entre dans le cadre de la stratégie adoptée par la société depuis ses débuts en Algérie et qui consiste à renforcer à faire évoluer la relation avec le client d'une relation de vente et d'achat pure à une relation conviviale et familiale basée sur la confiance et l'intérêt mutuel.

RAYA ALGÉRIE
Zoom sur la Nseries

Raya, spécialiste des gammes à valeur ajoutée, a animé un point de presse dans lequel il a été mis l'accent sur la Nseries de Nokia. Ainsi il a été expliqué que la série N est une gamme d'appareils hautes performances qui offre une expérience multimédia inégalée par la combinaison d'innovations technologiques à une conception stylée et facile d'utilisation. Grâce à ces terminaux, les utilisateurs peuvent accéder à des fonctions de divertissement, des informations, ainsi que la prise de photos et de vidéos.

Par ailleurs, et dans le but d'encourager l'utilisation de la série N, Raya a annoncé l'offre aux clients de cadeaux d'accompagnement. En effet, il a été annoncé que pour tout achat d'un modèle de la Nseries dans les espaces Raya

N. M.

MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION
NMPI récompense ses meilleurs collaborateurs

ont gagnés. Une nouveauté, a-t-il dit, que les expériences en la matière ont toujours remis au calendes grecques la réception des cadeaux mis en jeu.

Il est à noter que NMPI est leader du segment de la distribution avec 3 000 points de vente directe et quelque 20 000 indirecte. Selon Akli Haboune, la réussite de son entreprise découle de la réussite de Djedzy : «Nous représentons aujourd'hui une part de marché estimée à 30%». Par ailleurs, il a été mentionné que près du quart des bénéficiaires de l'entreprise ont été dédiés à la récompense des partenaires ainsi que pour la réussite de la soirée gala animée par des artistes comme Kamel Bouakaz, Bassam et Lyes El Ksentini, pour ne citer que ceux-là. Le premier responsable d'NMPI a souligné que ce rendez-vous va se renouveler dans les années à venir. A noter enfin que NMPI est une entreprise fondée en 1990. Spécialisée dans ces débuts dans la distribution, NMPI s'est lancé en 2003 dans le marché de la téléphonie mobile en devenant distributeur exclusif de Orascom Télécom Algérie.

N. M.

STATISTIQUES DU MARCHÉ DES PORTABLES EN ALGÉRIE

Phone Magazine fait un gros plan

Dans la dernière livraison de *Phone Magazine*, un plein feu a été consacré aux modèles les plus vendus durant l'exercice commercial de l'année 2007. Tout au long d'une analyse chiffrée, il ressort que Nokia est leader du marché national de la téléphonie mobile avec 40% de parts de marché. Le concurrentiel finlandais est talonné par le sud-coréen Samsung qui prend 20% du marché. Motorola arrive sur la troisième marche du podium avec 14 %, tandis que Sony Ericsson arrache la 4e place contre 8% du marché des téléphones portables. LG s'est, pour sa part, contenté de 4 %. Les 14% de parts de marché qui restent sont partagés entre les autres marques. Le même dossier fait un zoom sur l'orientation des utilisateurs : téléphones avec ou sans photos, dotés d'écran couleur ou pas, ainsi que la nature du handset. Sur ce point, il a été démontré que 60% des téléphones en circulation sont de type monoblock, 14% dont des Slide alors que 8% se révèlent être des Clamsheel. Un autre dossier a été consacré aux principaux critères qui déterminent le choix des terminaux. En premier vient le facteur prix, le design arrive en deuxième, suivie de l'outil MP3, s'ensuivent alors l'usage photos et enfin l'autonomie de la batterie. A noter que le n°28 de *Phone Magazine* est disponible dans les kiosques (prix 100 DA).

N. M.

Pour vous communiquer et commentaires
Email : soirmobile@yahoo.fr