

### Ericsson et Intel lancent l'Initiative Innovateurs 5G

Ericsson et Intel lancent l'Initiative 5G Innovateurs (5GI2), «une initiative ouverte de l'industrie conçue pour créer des expériences transformatrices qui changent les vies, les entreprises et la société». «Le 5GI2 se joindra aux principaux fabricants d'équipements, aux sociétés de technologie de pointe, aux leaders de l'industrie et aux meilleures universités pour explorer, pour tester et innover avec le réseau 5G, et accélérer son adoption. Les sociétés Honeywell, GE et l'Université de Californie-Berkeley sont les premiers participants à cette initiative. Le 5GI2 mettra d'abord l'accent sur l'Industrie de l'Internet des objets (IIoT) et développera des pilotes pour l'application de technologies, y compris la réalité augmentée et virtuelle. Les pilotes comprendront des schémas détaillés du réseau, du cloud et des exigences de connectivité 5G, de la rapidité et de la réactivité à la sécurité et à l'analyse. L'innovation devrait s'étendre à d'autres industries où la 5G permettra des améliorations sociétales, telles que la conduite autonome, les villes intelligentes et connectées, la santé et les médias. Asha Keddy, vice-présidente et directrice générale des normes de nouvelle génération chez Intel, estime que «la 5G ne consiste pas uniquement à rendre les téléphones intelligents plus rapides. Il s'agit des machines et des objets qui offriront un avenir intelligent et connecté».

### Sony lance les cartes SD les plus rapides au monde

Sony lance les cartes SD les plus rapides au monde avec une vitesse d'écriture de 299 Mo/s. Les cartes SF-G sont livrées dans des formats de 32 Go, 64 Go et 128 Go et se vantent d'une lecture et d'une vitesse rapides. Plus précisément, ces petites cartes peuvent lire et écrire des photos à 299Mo/s. Tant que votre appareil photo prend en charge UHS-II, vous pourrez profiter de ces vitesses pour la prise de vue en rafale, la vidéo 4K, et d'autres utilisations de buffer-busting. En outre, ces cartes sont imperméables, résistant aux chocs, résistant aux températures et aux rayons X. Elles sont compatibles avec le logiciel de sauvegarde de fichiers de Sony. Les cartes SF-G ont été annoncées avec un lecteur de carte PC, le MRW-S1, conçu spécifiquement et doté d'un port USB standard SuperSpeed USB (USB3.1 Gen.1). Aucun prix pour les nouvelles cartes ou pour le lecteur n'a encore été publié, mais les cartes SF-G seront disponibles à partir de mars et le lecteur suivra peu de temps après en avril.

### Stryker utilisera HoloLens pour la conception des salles d'opération

La société d'équipement médical Stryker a annoncé qu'elle utilisera les casques de réalité augmentée HoloLens de Microsoft pour aider les médecins à visualiser les salles d'opération dans le processus de conception. En utilisant la réalité mixte, les conceptions peuvent prendre moins de temps. En utilisant HoloLens, la société Stryker sera en mesure d'aider les hôpitaux à optimiser l'aménagement des chambres. Microsoft souligne sur son blog que ce n'est traditionnellement pas une tâche simple. Les salles d'opération sont utilisées par de nombreux médecins. Ces professionnels utilisent et ont besoin de différents équipements. Trouver un arrangement qui convient à tous est difficile. Evoluer le modèle actuel de 2D à 3D permet aux professionnels de voir leur mise en page et de la gérer dans un environnement réel. «Grâce à HoloLens et à la nouvelle solution de conception de Stryker, les intervenants des hôpitaux sont désormais en mesure d'imaginer la configuration idéale de la salle d'opération avec la puissance des hologrammes et le bénéfice de la réalité mixte», a écrit Lorraine Bardeen, directrice générale de HoloLens. Stryker est capable de modifier et de construire des scénarios opératoires différents avec des hologrammes. Pas de longues sessions où tout le monde doit être physiquement présent et plus besoin de se déplacer autour de l'équipement lourd et coûteux pour avoir une idée de la façon dont tout s'inscrit ensemble.

## RECUL DU CHIFFRE D'AFFAIRES AU 4<sup>e</sup> TRIMESTRE 2016

# Djezzy enregistre une hausse de 70% des revenus data

● Djezzy a continué à subir une «forte pression sur les résultats» au 4<sup>e</sup> trimestre 2016, avec une baisse à «deux chiffres» de son chiffre d'affaires, en raison d'un «désabonnement des clients» et de «l'érosion de l'Arpu», explique un communiqué de VimpelCom. Contacté par téléphone, le président exécutif de Djezzy, Vincenzo Nesci, qui se trouvait au stand de Condor au WMC 2017 de Barcelone, a bien voulu commenter ces résultats.

Par Abdelkader Zahar

Le chiffre d'affaires de Djezzy a baissé de 14% durant les trois derniers mois de l'année écoulée, au moment où la croissance des revenus de la consommation data a augmenté de 70%, selon les résultats publiés par VimpelCom sur les résultats du 4<sup>e</sup> trimestre 2016. «Bien que les activités de Djezzy aient affiché de fortes marges au quatrième trimestre de 2016, la société a continué de subir une forte pression sur les résultats. Les revenus ont diminué à des taux à deux chiffres et Djezzy a continué à faire face au désabonnement des clients et à l'érosion des Arpu. La société s'attend à ce que cette pression continue, car il faudra du temps pour stabiliser sa proposition commerciale et sa clientèle», indique un communiqué de VimpelCom. Les chiffres de VimpelCom (qui est désormais rebaptisé VEON), indiquent «une baisse de 4% de la base de clients de Djezzy en glissement annuel, pour s'établir à 16,3 millions», ainsi qu'une «diminution de 10% de l'Arpu» (Average Revenue Per User, revenu mensuel moyen par un client), «en raison de l'impact lié au retard historique dans la couverture 3G, aux changements opérés au début de 2016, à l'augmentation de la facturation, et à la structure des commissions de la distribution indirecte qui ont été partiellement corrigées au deuxième trimestre de 2016», explique le communiqué de VimpelCom. En conséquence, relève le communiqué, «le chiffre d'affaires du 4<sup>e</sup> trimestre 2016 de Djezzy a été de 26,9 milliards de DZD, soit une baisse de 14%, tandis que la croissance des revenus de la data est restée forte se situant à 70%, en raison de l'utilisation accrue et de la hausse substantielle des clients grâce au déploiement de la 3G et le lancement de la 4G».

Au quatrième trimestre de 2016, l'Ebitda a diminué de 20% pour s'établir à 13,9 milliards de DZD principalement en raison de la baisse des revenus. En



revanche, la marge d'Ebitda est restée forte à 50,9% en raison de l'optimisation des coûts commerciaux et des réseaux ainsi que d'une baisse des coûts liés à la réduction des effectifs, selon la même source. Le communiqué revient également sur l'impact de l'augmentation de la TVA induite dans la loi de finances 2017 et précise que «du point de vue fiscal, à partir de janvier 2017, la nouvelle loi de finances a accru la pression en augmentant à la fois la TVA sur les recettes et les taxes sur les recharges, une situation qui s'est répercutée sur l'Ebitda».

### Des mesures structurelles pour améliorer les performances

VimpelCom affirme avoir pris des «mesures structurelles pour améliorer les performances et stabiliser sa clientèle». Par ailleurs, la nomination de Matthieu Galvani au poste de directeur général de Djezzy, le 26 janvier dernier, permettra à Djezzy «de bénéficier de façon significative de son expertise, de son solide bagage commercial et une connaissance approfondie de l'Algérie, de l'industrie et de la région, à un moment où la compagnie poursuit sa transformation pour devenir un leader numérique», ajoute le document. L'amélioration de «l'environnement réglementaire» en Algérie, comme le souligne VimpelCom, suite de la levée du statut d'opérateur dominant du marché au troisième trimestre 2016, ce qui supprime l'approbation de l'Autorité de régulation pour les postes et télécommunications pour les procédures liées aux offres commerciales et le test d'asymétrie», permettra aussi d'accélérer cette amélioration.

### L'option digitale de Djezzy

Djezzy a également «pris des mesures structurelles pour améliorer les performances et stabiliser sa clientèle, notamment la transformation de la distribution et le déploiement mono-brand,

l'accélération du déploiement de la 4G LTE, la promotion de micro-campagnes avec des services sur mesure pour accroître la satisfaction client couplé à des offres groupées». Selon le document «les revenus data poursuivent leurs croissances confirmant l'option digitale de Djezzy». «Avec une augmentation de 69,1% dans le parc d'abonnés data s'établissant à 7 millions de clients. Cette situation a permis une hausse des revenus data à hauteur de 2,4 milliards de DZD au 4<sup>e</sup> trimestre soit une hausse de 69,8%. Sur l'année, les revenus data ont carrément doublé passant de 4,6 milliards de DZD en 2015 à 8 milliards de DZD en 2016 soit une augmentation de 72,3%». «Malgré la pression sur les revenus due à l'impact dans le déploiement de la 3G et les changements opérés début 2016», Djezzy «garde une bonne marge de profitabilité se situant à hauteur de 50,9% au 4<sup>e</sup> trimestre 2016 et à 52,6% comparativement à 2015. Une partie des revenus a été réinvestie dans le déploiement de la 3G, et de la 4G ainsi que la modernisation du réseau», ajoute la même source.

### «Nous sommes en bonne santé»

Contacté par téléphone, le président exécutif de Djezzy, qui se trouvait au stand de Condor au WMC 2017 de Barcelone, a bien voulu commenter ces résultats. «Nous sommes bien contents des résultats car on a arrêté l'hémorragie, et on a surtout eu un développement très important dans la consommation data. La data c'est le futur et nous sommes très bien placés dans ce secteur. Nous avons un très bon réseau 3G, et un excellent réseau 4G. Nous considérons que récupérer sur la 4G le retard que nous avons sur la 3G va nous permettre de nous positionner gagnant sur le moyen terme». Pour M. Vincenzo, les résultats très encourageants de la croissance de la data, vont permettre d'améliorer les revenus

de Djezzy et de l'Arpu. «C'est pour cela que nous nous battons pour les vraies valeurs de la data, et nous nous opposons à ceux qui bradent cette valeur». Interrogé sur ses attentes de l'apport de la 4G dans l'amélioration des résultats de l'opérateur, le président exécutif de Djezzy estime que «pour avoir des résultats positifs de la 4G, il faut qu'on travaille tous ensemble pour le développement d'un écosystème». «Nous aimerions offrir à nos clients des services plus intéressants qu'une connexion à Facebook et Yahoo !. On veut leur offrir du contenu algérien. De là où je vous parle, du stand de Condor au WMC 2017 (Barcelone), c'est une preuve de notre volonté de collaborer avec les entreprises algériennes».

Quelle signification donne-t-il au chiffre de 7 millions de clients data acquis Djezzy depuis le lancement de sa 3G en juillet 2014 ? Vincenzo Nesci estime que c'est le «résultat de la qualité et la performance de son réseau 3G». «Même dans les années les plus dures, nous n'avons jamais sacrifié la qualité du réseau. Et je crois que nos clients nous sont reconnaissants et font confiance à notre offre data», affirme-t-il. Il explique aussi que pour améliorer davantage ses revenus data, Djezzy veut donner un maximum d'attention aux «clients à haute valeur». «Il y a tout un pan de clients à reconquérir. Des clients à haute valeur qui ont gardé leurs lignes mais qui ont changé leurs modèles de consommation en s'approchant de nos concurrents quand nous avons des difficultés durant les années où on ne pouvait pas investir». A noter aussi que lors de sa dernière réunion, qui s'est tenue le jeudi 23 février 2017, «le Conseil d'administration (CA) de OTA a nommé, sur proposition du FNI, un vice-président du CA, en la personne de M. Ahmed Allilache, un cadre bien connu dans le monde des télécommunications».

A. Z.