

GÉO-SOLUTIONS

MOHAMED CHOUCHANE:

« NGI propose des Géo-Solutions adaptées aux besoins des administrations et des entreprises »



Entretien avec *Mohamed Chouchane*, directeur général de **NGI** en Tunisie.

Mohamed Chouchane
Directeur
Général
de **NGI** en
Tunisie

NGI Nav
Navigation par GPS

BIO-EXPRESS

1994
DEA d'Imagerie en Sciences de l'Univers (Astrophysique) après avoir obtenu une maîtrise de physique de l'Université de Nice-Sophia Antipolis. Il travaille ensuite pour des instituts de recherche en France, d'abord à l'INRA puis à l'INRIA) où il décide d'approfondir sa formation en imagerie médicale et satellitaire

2000
Deuxième DEA en Imagerie et Vision

2002
Il devient co-fondateur de la société BeNomad (spécialisée dans les kits de développement cartographiques en France) après être recruté en tant qu'ingénieur/développeur dans une société de cartographie numérique (Opteway)

2005
Il quitte la France pour s'installer en Tunisie pour mettre à profit ses compétences pour le développement de son pays

Pouvez-vous nous présenter la société NGI en Tunisie ?

En 2005, lorsque je rentre définitivement en Tunisie, j'ai le projet de créer une entreprise en combinant mes années d'expérience en France dans la technologie cartographique et les compétences tunisiennes en Ingénierie. La société W Maghreb voit le jour en mars 2006, créée en m'associant avec le groupe NTP International basé au Luxembourg, présent en France mais aussi dans les pays francophones. Au départ, nous sommes une petite équipe d'ingénieurs. Nous travaillons pour le groupe pour ses activités en France sur des prestations Telecom, une des spécialités du groupe NTP International. Ceci tout en cherchant à nous spécialiser en Tunisie dans les technologies de l'information avec le développement de solutions cartographiques multiplateformes comme la navigation routière par GPS, la Géolocalisation, le M2M (Machine To Machine) et les SIG (systèmes d'Information Géographique) : les Géo-Solutions.

En proposant ces solutions, NGI voulait offrir la possibilité aux entreprises des secteurs public et privé de spatialiser leur information et de la maîtriser en temps réel.

Notre tout premier travail a été de créer la cartographie numérique de la Tunisie. A l'époque, seules les cartes papiers sont disponibles dans le commerce ; il n'existe alors pas de cartes en version numérique pour calculer des itinéraires et offrir nos solutions cartographiques. Petit à petit, l'équipe s'est agrandie. Aujourd'hui, NGI compte une équipe de 70 jeunes diplômés, pour la plupart ingénieurs. Ils se répartissent entre la production de cartographie numérique en Afrique sub-saharienne (16 pays réalisés à ce jour) et la conception de Géo-Solutions

à forte valeur ajoutée telles que la gestion de flottes de véhicules ou le M2M utilisant les positions géographiques. En 2015, NGI Maghreb s'agrandit encore et crée une filiale, NGI Tunisie, spécialisée dans la commercialisation de solutions et de prestations dans les domaines de la Géolocalisation en Tunisie.

Au fil des années, NGI a ajouté de nouveaux produits à son offre globale pour répondre aux besoins des administrations et des entreprises. Il est aujourd'hui en mesure de produire de la cartographie numérique à partir d'images satellitaires très haute résolution, de développer les solutions de Géolocalisation et de Mobi-

PARTENAIRES

Partenaires internationaux de NGI en Tunisie et en Afrique Francophone

Le groupe NGI en Tunisie représente la société BeNomad qui propose des kits de Développement pour les solutions cartographiques multiplateformes (PC, serveurs, smartphones, etc.). Dans le domaine des SIG, il représente les sociétés Intergraph et 1-Spatial, leaders dans le domaine de la mise en place de Systèmes d'Information Géographiques, utilisant des bases de données spatiales qui ont respectivement équipé Tunisie Telecom et la SONEDE. En imagerie satellitaire, le groupe commercialise les produits d'Airbus Defence & Space dont il a la représentation de la branche géo-spatiale en Tunisie et dans d'autres pays d'Afrique. Concernant le traitement de grandes bases de données, du géomarketing et des sites de e-commerce, NGI utilise et distribue les outils de Pitney Bowes Software (MapInfo Spectrum). Dans le cadre de la production de cartographie numérique et la commercialisation de système de navigation, NGI travaille avec Tomtom et HERE Nokia pour la production et la mise à jour de la cartographie de nombreux pays d'Afrique.

lité complètement adaptée aux demandes spécifiques de ses clients, tout en y intégrant des matériels ou objets communicant. L'ensemble de ces composants définissent les Géo-Solutions à forte valeur ajoutée.

La liste des activités est longue et je vous invite à consulter notre site web (www.ngi-maghreb.com) pour vous faire une meilleure idée de ce que NGI propose. Par exemple, nous avons produit la cartographie navigable de 16 pays d'Afrique. Nous avons mis en œuvre des bases de données spatiales pour le compte d'opérateurs Télécom, nous faisons du webmapping pour les banques, les stations-service ou tout autre institution souhaitant rendre visible son réseau d'agence ou de point de vente. Nous proposons aux entreprises de gérer leur flotte de véhicules avec le suivi du carburant, de la chaîne du froid (température) et de l'activité (itinéraire, vitesse). Nous pouvons collecter des données sur le terrain, surveiller le volume, la température et la pression d'équipements comme les cuves ou les groupes électrogènes. Le client peut être alerté dès que les niveaux ne sont plus dans les normes et intervenir très rapidement grâce à des solutions de Mobilité comme la gestion de Mission. A partir de ces systèmes d'alerte, nous pouvons sécuriser les biens et les personnes et retrouver notamment, une voiture volée.

A l'heure des nouvelles technologies de l'information et de la com-



« NGI fait face à des pratiques de nivellement des prix vers le bas de la part de la plupart de ses concurrents lors des réponses aux appels d'offre public »

munication, les machines communiquent désormais entre elles grâce au GPS qui fournit les données géographiques, au GSM (SMS / GPRS / 3G) et aux satellites. NGI traite les données spatiales et leur stockage, affiche les données « métier » sur des cartes, calcule des trajets optimisés, permet la recherche d'adresses et le guidage vocal dans plusieurs langues dont le Tunisien.

L'utilisation et la combinaison de ces différentes technologies a permis à de nombreuses entreprises d'accroître leur productivité et de gagner un temps considérable. NGI a véritablement pour vocation

d'accompagner ses clients dans la recherche d'une plus grande rentabilité. La force de NGI est sa flexibilité, à l'écoute des besoins spécifiques de chaque client et de l'intégration des nouvelles technologies offertes sur le marché. L'aide à la décision que nous proposons grâce à notre offre modulaire et multiplateforme est devenue un outil indispensable pour rester compétitif dans un monde de plus en plus globalisé.

■ Quelles sont les difficultés rencontrées par le NGI en Tunisie ?

Lors de sa création en 2006, NGI Maghreb est d'abord confrontée



à l'absence de cartographie numérique en Tunisie et par conséquent à l'impossibilité de commercialiser ses solutions cartographiques car le régime en place considère que les cartes sont réservées à l'armée et sont sujettes au secret de la défense. Il n'existe à l'époque aucune réglementation pour la commercialisation de solutions utilisant le GPS ou la cartographie numérique.

En 2008, NGI Maghreb lance le premier système de navigation routière par GPS en Tunisie « Weenee » (« Où suis-je ? ») avec l'opérateur privé téléphonique Tunisiana (actuel Ooredoo) et se retrouve rapidement en procès contre l'Etat, dans l'interdiction de commercialiser son système, avec la menace de mettre la clé sous la porte et de licencier ses ingénieurs et tout son personnel. NGI gagne au bout de 5 années et ne survit que grâce au soutien financier du groupe français et aux contrats que la société a signés avec des partenaires extérieurs au pays. Cette situation a mis l'entreprise en grande difficulté et reflète en partie les obstacles auxquels se trouve confronter le secteur privé pour se développer en Tunisie. Aujourd'hui, la cartographie numérique est toujours réglementée par un organisme d'Etat sous la tutelle du Ministère de la Défense. Dans un monde où les technologies se développent à une vitesse exponentielle, la production de cartographie numérique, l'utilisation du GPS et de certains moyens de communication sont sujets à une réglementation contraignante et défavorable au développement du secteur privé.

En plus de la mainmise de l'Etat sur le sec-

teur, pour des produits comme le tracking par GPS, NGI fait face à des pratiques de nivellement des prix vers le bas de la part de la plupart de ses concurrents lors des réponses aux appels d'offre public. Soucieux de proposer des prestations de qualité aux meilleurs tarifs, NGI ne peut pas s'aligner sur des tarifs inadaptés. Cependant, nous restons confiants. Ce qui nous rassure, c'est que nous avons parfois vu des clients déçus d'autres prestataires, revenir vers nous et trouver satisfaction.

■ Quels sont les défis de NGI au Maghreb et en Afrique?

DEPUIS SES DÉBUTS, NGI exporte le savoir-faire tunisien, en proposant au groupe NTP International des prestations à partir de la Tunisie. Actuellement, NGI opère sur le marché local et propose ses services dans les pays du Maghreb et d'Afrique sub-saharienne francophone (Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Sénégal, Niger, République Démocratique du Congo et Tchad). NGI réalise des projets d'envergure avec de grands groupes présents à l'international (Délícia Danone, Loukil, Ooredoo, Renault, Total, Tunisie Telecom) et des organisations internationales comme le produit NGI Security pour la Banque africaine de développement.

CHAQUE JOUR, nous cherchons à donner le meilleur de nous-mêmes, suivre l'actualité technologique, répondre rapidement aux besoins de nos clients et aussi à investir dans des projets et activités d'avenir. NGI a l'ambition de placer le savoir-faire tunisien au centre de ses activités et de prouver que la Tunisie possède les compétences et la

compétitivité nécessaire pour s'adresser aux administrations et entreprises aussi bien européennes que du continent africain. Par exemple leur proposer des Géo-Solutions innovantes d'aide à la décision, leur permettant d'optimiser leurs ressources en temps réel pour améliorer la satisfaction de leurs clients et leurs résultats.

DEMAIN, NGI va valoriser ses bases de données spatiales avec de nouveaux services de Géo-Solutions pour les entreprises et le grand public, mais cela est encore une autre histoire...

TOUJOURS, les équipes d'experts de NGI mettent en œuvre leurs compétences et leur motivation pour relever de nouveaux défis!

● Interview conduite par Hatem TOULGUI

TÉMOIGNAGE DE RAFED BELHADJ, DIRECTEUR SUPPLY CHAIN, DÉLICÉ DANONE



« Le groupe NGI a su être à l'écoute des attentes de Délícia Danone et lui offrir NGI Fleet, une solution idéale pour gérer la chaîne du froid. Délícia Danone suit

toute l'activité de sa flotte de véhicules mais également la température des compartiments frigorifiques depuis le dépôt central jusqu'aux points de vente. En tant que leader des produits laitiers frais en Tunisie, Délícia Danone apporte, grâce à NGI Fleet, une réponse concrète aux exigences de qualité de ses consommateurs ! »

