



PREMIÈRE JOURNÉE DE LA CONFÉRENCE – Lundi 28 septembre 2009

8 h 15 **Inscription et rafraîchissements** ☕

8 h 50 **Session de bienvenue à la conférence et speed meeting** 🍷

Une occasion de mieux connaître vos collègues avant le début de la conférence et d'établir une atmosphère détendue, informelle et amicale.
Aaron Richard Earl Boasman, Senior Researcher, **Informa Telecoms & Media**, Royaume Uni

9 h 00 **Discours de bienvenue et d'introduction du président**
Thecla Mbongue, analyste-chercheur principal d'**Informa Telecoms & Media**, Royaume Uni

Session plénière d'ouverture

9 h 10 **Fournir le haut débit au Sénégal : étude de cas sur Sonatel**

Opérateur

- Quels sont les types de services haut débit actuellement proposés par Sonatel ?
- A ce jour, l'adoption de ces services a-t-elle été un succès ?
- Les obstacles de la réglementation et de la mise en œuvre
- Quels sont les services que Sonatel espère offrir à l'avenir et quelles technologies seront choisies pour fournir ces services ?

Représentant principal, **Sonatel**, Sénégal

9 h 40 **Comment rendre abordable le déploiement du haut débit pour les opérateurs en Afrique de l'Ouest et du Nord ?**

Opérateur

- Évaluer les investissements nécessaires pour fournir une couverture haut débit
- Quelles sont les meilleures technologies pour fournir le haut débit en Afrique de l'Ouest et du Nord ?
- Comment réduire le coût du déploiement pour les opérateurs ? L'approche progressive est-elle la meilleure ?

Kenneth Aigbinode, directeur général de **Reliance Telecommunications LTD**, Nigéria

10 h 10 **Le haut débit pour tous**

Opérateur

- Les possibilités du haut débit en Afrique
- Est-ce une question de services ou de prix ?
- L'importance des processus de création et de développement des services
- Faire tomber les obstacles à l'entrée
- Le succès dépend de la stratégie de commercialisation de l'opérateur.

Tony Ghattas, président du groupe **Comium**, Liban

10 h 40 **Pause-café et rencontres** ☕

11 h 10 **Le haut débit mobile en Afrique : des possibilités en perspective, non sans difficultés**

- Importance de la stratégie des opérateurs dans le déploiement du haut débit
- Exploration intelligente de l'ensemble unique de défis et d'obstacles, par exemple, la mentalité des gouvernements qui se concentrent surtout sur la contribution du revenu des télécoms au budget national
- Les acteurs du réseau fixe qui se lancent dans la course devront déterminer si les possibilités sont à leur portée et, le cas échéant, déployer une stratégie d'entrée précise.
- Le haut débit mobile est très prometteur pour le paysage des télécommunications de la région ; la dynamique du marché finira par déterminer qui sont les leaders du marché et quelle est la valeur potentielle obtenue.

Joao Sousa, partenaire de **Delta Partners Group**, Afrique du Sud

11:40 **Analyse de l'histoire du haut débit mobile en Afrique jusqu'à ce jour - Quels sont les futurs défis et opportunités ?**

- Situation actuelle du trafic et croissance attendue - qu'en est-il de l'adoption du service ?
- Quelles sont les meilleures stratégies à adopter pour développer le haut débit mobile en Afrique ?
- Quel est la réelle expérience client du haut débit mobile ?
- Quelles sont les perspectives d'avenir pour le haut débit mobile en Afrique ?
- Défis et opportunités à venir

Robert Wuestenenk, Director Broadband Sales Support, **Ericsson**

12 h 10 **Table ronde : Connecter l'Afrique au haut débit. Quelle est la meilleure approche de la part des opérateurs ?**

- Évaluer le niveau actuel de la connectabilité haut débit en Afrique
- Quand les opérateurs commenceront-ils à bénéficier des avantages des câbles sous-marins qui ont été installés ?
- Quelles sont les meilleures technologies pour fournir l'accès à haut débit à travers l'Afrique ? Y a-t-il des différences régionales ?
- Évaluation du rôle des satellites pour fournir des services haut débit

Représentant principal de **Sonatel**, Sénégal

Représentant principal d'**Ericsson**

Tarik Janati, directeur d'accès haut débit de **Wana**, Maroc

Vitalis Olunga, président de **GSM** et responsable de la technologie commerciale internationale et en gros de **Safaricom**, Kenya

Mohammed Bouhelal, directeur des affaires commerciales de **Canar**, Soudan

12 h 45 **Déjeuner-rencontres** 🍴

Explorer les possibilités du WiMAX en Afrique

14 h 00 **Investir dans le WiMAX pour créer un réseau haut débit : le point de vue d'un opérateur**

Opérateur

- Analyser les conditions de marché existantes et la façon dont WiMAX s'inscrit dans le scénario
- Pourquoi choisir le WiMAX pour réaliser sa vision de « l'Afrique haut débit » ?
- Comment (nom de l'entreprise) a-t-il déployé son réseau WiMAX ?
- Les défis de la mise en œuvre et les menaces potentielles pour la technologie.

M. Kai Wulff, directeur général de **Kenya Data Networks**, Kenya

14 h 30 **Fournir le haut débit au Sud-Soudan : Juba Telecom - étude de cas**

Opérateur

- Quels sont les objectifs du projet de Juba Telecom ?
- Quels sont les principaux défis rencontrés pour fournir des services haut débit au Soudan ?
- Topologie de réseau, infrastructure et catalogue de services

Mohsen Ebeid, directeur de la mise en œuvre d'**Egyptnet**, Égypte

15 h 00 **Fournir le haut débit aux zones rurales : le WiMAX peut-il vraiment se montrer à la hauteur de toute la publicité qui en est faite et fournir des services aux communautés rurales ?**

Opérateur

- Présentation des problèmes de la fourniture d'accès haut débit aux habitants de la République démocratique du Congo
- Quel a été le succès de la technologie WiMAX dans les zones rurales ?
- Aborder les défis du backhaul
- Les problèmes de la disponibilité des appareils et des équipements privés d'utilisateurs (CPE)

Hugues Bridault, directeur général de **Cielux Telecom**, République démocratique du Congo (à confirmer)

15 h 30 **Pause-café et rencontres** ☕

16 h 00 **Mesurer le succès du déploiement du WiMAX au Cameroun**

- Quel a été le succès du déploiement du WiMAX au Cameroun ?
- Quels défis principaux ont été rencontrés lors du déploiement du WiMAX ?
- Le déploiement a-t-il eu autant de succès que ce qui avait été imaginé au départ ?
- Quels sont les plans pour l'avenir ?

Raymond Tchenko, directeur général de **Saconets**, Cameroun

16 h 30 **Table ronde : Stratégies des opérateurs et réussites en Afrique. Quel est le rôle du WiMAX pour ce qui est de fournir le haut débit omniprésent en Afrique ?**

- Le WiMAX sera-t-il la technologie de choix en Afrique ?
- Le WiMAX se montre-t-il à la hauteur de toute la publicité qui en est faite en Afrique ? Est-il bon marché de déployer et de gérer un réseau WiMAX ?
- Les nouveaux opérateurs peuvent-ils vraiment rivaliser avec les opérateurs actuels et existants pour fournir le haut débit en Afrique ?

Raymond Tchenko, directeur général de **Saconets**, Cameroun

Hugues Bridault, directeur général de **Cielux Telecom**, République démocratique du Congo (à confirmer)

M. Kai Wulff, directeur général de **Kenya Data Networks**, Kenya

Mohsen Ebeid, directeur de la mise en œuvre d'**Egyptnet**, Égypte

17 h 15 **Managing Customers' Wishes, Expectations and Requirements to Offer a High-level Broadband Service**
Mommar Ndao, President, Network of Consumers Associations, **UEMOA**, Senegal

17 h 45 **Clôture de la première journée et rencontres autour de rafraîchissements** 🍷



DEUXIÈME JOURNÉE DE LA CONFÉRENCE – Mardi 29 septembre 2009

8 h 30 **Inscription et rafraîchissements** ☕

9 h 00 **Discours de bienvenue et d'introduction du président** 🌐
Peter Zidar, président du groupe des opérateurs, UMTS Forum, Slovénie

Session plénière d'ouverture

Opérateur
9 h 10 **Étude de cas sur Wana. Fournir le haut débit au Maroc**
• Vue d'ensemble de l'entrée du haut débit au Maroc
• Offre du haut débit fixe et sans fil : quelle est la plus forte adoption, et quelles vitesses peuvent être atteintes ?
• Des offres de prix concurrentielles pour favoriser l'adoption du haut débit
• Quels sont les services actuellement offerts, et qu'est-il prévu pour l'avenir ?
• Quel est l'avenir du haut débit au Maroc ? Dans quelles nouvelles technologies va-t-on investir, et lesquelles seront déployées pour fournir le haut débit, rapide et bon marché ?
Tarik Janati, directeur d'accès haut débit de Wana, Maroc

Opérateur
9 h 40 **Analyse des moteurs clés du haut débit sans fil en Afrique**
• Quels sont les services et les applications qui favorisent l'adoption du haut débit sans fil en Afrique ?
• Quel est l'impact des services et des applications sur les réseaux actuels ?
• Le retour sur investissement semble-t-il intéressant pour le haut débit sans fil ? Constitue-t-il un moteur clé en lui-même ?
Vitalis Olunga, président de GSM et responsable de la technologie commerciale internationale et en gros de Safaricom, Kenya

Opérateur
10 h 10 **Déploiement de réseaux qui fournissent un accès haut débit fiable à l'Afrique de l'Est**
• Quels sont les défis du réseau pour le déploiement du haut débit en Afrique de l'Est ?
• Comment peut-on les surmonter efficacement ?
• La qualité de service peut-elle être assurée pour les consommateurs ?
• Étude de cas : Canar Communications : qu'ont-ils obtenu à ce jour ?
Mohammed Bouhelal, directeur des affaires commerciales de Canar, Soudan

10 h 40 **Pause-café et rencontres** ☕

À la recherche de solutions de rechange : le rôle de l'AMRC, ligne fixe et des satellites pour fournir le haut débit à l'Afrique

Association
14 h 00 **L'AMRC joue-t-il toujours un rôle dans le haut débit en Afrique?**
• Vue d'ensemble du marché AMRC
• Y a-t-il encore de la place pour les opérateurs AMRC dans un marché hautement concurrentiel ?
• Les opérateurs devraient encore envisager d'investir dans l'AMRC plutôt que dans des technologies rivales pour fournir l'accès Internet haut débit ?
• Quels sont les avantages de l'AMRC : Le retour sur investissement ??
• Perspectives d'avenir et défis
Bill Hearmon, président de CDMA Africa Forum, Afrique du Sud

14 h 30 **L'avenir du satellite en Afrique : s'agit-il d'une solution d'avenir à long terme, ou seulement d'une solution à court terme ?**
• Quelle est la demande actuelle du marché pour le haut débit par satellite ?
• Combien de temps faut-il pour déployer un réseau satellite ?
• Le satellite est-il vraiment une solution à long terme pour fournir le haut débit ?
• Où les satellites s'inscrivent-ils dans l'écosystème haut débit ?
Veuillez consulter www.broadbandafricasummit.com pour obtenir des mises à jour.

15 h 00 **Investir dans le FTTx en Afrique: y-a-t-il un business case?**
• Quel business case pour le FTTx en Afrique ?
• Quels nouveaux services naîtront du FTTx ?
• Quelles méthodes pour lutter contre le vol de câbles ?
• Le FTTx est-il la seule technologie pour couvrir des zones à forte densité et où l'usage du haut-débit est élevé ?
Consultez www.broadbandafricasummit.com pour plus d'informations

15 h 30 **Pause-café et rencontres** ☕

11 h 10 **Améliorer vos stratégies de marketing pour assurer l'adoption de nouvelles offres de services**

Opérateur
• Quelle est l'importance d'un marketing efficace pour l'adoption de nouveaux services ?
• Les campagnes de marketing en Afrique ont-elles été fructueuses ?
• Des conseils clés pour créer une campagne de marketing efficace
• Exemples de marketing réussi : que pouvons-nous en apprendre ?
Antione de Clerck, directeur du marketing d'Orange Mali, Mali

11 h 40 **Évaluation de la croissance du marché haut débit en Afrique**
• Évaluation des possibilités du haut débit en Afrique
• Stratégies pour la croissance et l'entrée sur de nouveaux marchés
• Défis du modèle d'entreprise : Faut-il en appliquer un nouveau ?
• Les infrastructures en partage des opérateurs : Est-ce une option pour une croissance durable ?
Thecla Mbongue, analyste-chercheur principal, Informa Telecoms & Media, Royaume Uni

12 h 10 **Table ronde : À long terme, quel sera l'impact du haut débit sur le secteur des télécoms en Afrique ?**

Opérateur
• Combien de temps faudra-t-il avant la mise en œuvre des réseaux haut débit panafricains à grande échelle ?
• Combien de temps faudra-t-il avant que le déploiement haut débit ne dégage un bénéfice ?
• Quels services faut-il offrir et comment maintenir un équilibre entre la satisfaction de la clientèle et le retour sur investissement ?
• Le problème rural : Comment desservir efficacement les régions rurales tout en dégageant un bénéfice pour l'opérateur ?
• Les déploiements haut débit vont-ils faire chuter le marché très lucratif du vocal ? Ou vont-ils donner aux opérateurs un avantage concurrentiel dans un marché de plus en plus surpeuplé ?
Mohammed Bouhelal, directeur des affaires commerciales de Canar, Soudan
Vitalis Olunga, président de GSM et responsable de la technologie commerciale internationale et en gros de Safaricom, Kenya
Kenneth Aigbinode, directeur général de Reliance Telecommunications LTD, Nigéria
Tarik Janati, directeur d'accès haut débit de Wana, Maroc
Représentant principal de Sonatel, Sénégal
Représentant principal d'Ericsson

13 h 00 **Déjeuner-rencontres** ☕

16.00 **Energies Renouvelables: Développer des solutions durables pour les infrastructures télécoms et à large bande en Afrique**

• Analyse de la situation actuelle des infrastructures à large bande en Afrique
• Examiner les principaux défis liés à la création de réseaux sans fil à large bande en Afrique
• Comment les solutions à énergies renouvelables contribuent à la réduction des coûts.
Aingharan Kanagaratnam, Director: RAN Sales Support, Ericsson

16h 30 **Évaluation de diverses façons de réduire le coût du haut débit en Afrique et analyse du rôle que les différents organismes ont à jouer**

Opérateur
• Soutien financier sous la forme de prêts à long terme auprès des banques et de fournisseurs de matériel ou par des subventions d'organismes de développement,
• Implication des gouvernements centraux et locaux par la création d'un partenariat public-privé (PPP),
• Accès à l'Internet haut débit à des tarifs inférieurs correspondant au pouvoir d'achat des habitants de zones défavorisées,
• Exemption des droits de douane pour le matériel de télécommunications et réduction des taxes,
• Primes pour le partage des infrastructures de télécommunications existantes afin de réduire les coûts et les charges pour les opérateurs désireux de créer ou d'étendre leur réseau dans les zones reculées,
• Réduction des frais de licence et de ceux des fréquences de fonctionnement par les autorités de régulation.
Robert AOUAD, directeur général d'ISOCEL Telecom, Bénin

17 h 00 **Commercial Successful Strategies for Providing Broadband in Africa (Des stratégies commerciales réussies pour fournir le haut débit en Afrique)**
Chimon Alberic, directeur général de Labomobile, Sénégal

17 h 30 **Clôture de la deuxième journée et de la conférence**