



ciscomag

Newsletter Cisco Afrique Francophone



Bienvenue dans le Réseau Humain

L'EDITO

LES ACTUS
PARTENAIRES

LA DISTRIBUTION

ACTUALITES
TECHNIQUES

LA SOLUTION
TECHNOLOGIQUE DU MOIS

NETACADS
EN AFRIQUE FRANCOPHONE

FORMATIONS
EVENEMENTS

RENCONTREZ
L'EQUIPE

edito *Par Pierre Clasquin Directeur Régional Cisco Afrique Francophone*



Chers clients, chers partenaires,

C'est avec un grand plaisir que je vous souhaite la bienvenue sur la première édition de la **Newsletter Cisco Afrique Francophone**. Cette newsletter mensuelle vous permettra de prendre connaissance de l'actualité Cisco dans notre région, de partager autour des succès des réussites effectuées dans la région, comprendre le positionnement de nos solutions et leurs valeurs ajoutées. Ce mois ci, nous avons décidé de mettre un accent tout particulier sur une Solution Technologique - **le Smart Business Roadmap**- répondant aux besoins de nos clients PME- PMI.

En vous souhaitant bonne lecture,

Haut



> Les Actus Partenaires

Mot de Bienvenue

Chers Partenaires,

CISCO a commencé sa nouvelle année fiscale 08, le 1er Aout 2007.

Sur l'Afrique francophone, où la plupart des sociétés ont une année fiscale de Janvier à Décembre, cela rend CISCO atypique et ajoute au piment de travailler avec la communauté des partenaires.

Satisfait de l'année fiscale 07 ? Non, je ne le suis pas. Pourquoi ?

Pas assez loin! Pas assez vite ! Pas assez

Certes, vous, les partenaires sur l'Afrique francophone (WCA) avez des réalisations à votre actif:

- Vous êtes 30% de plus qu'au début de l'année fiscale 07
- Nous avons conjointement investi dans de la formation et sommes passés de 3 partenaires certifiés PREMIER à désormais 8.
- Certains partenaires ont acquis des spécialisations en Sécurité et en Communications Unifiées, et je leur dis Bravo !
- Le chiffre d'affaire CISCO est en croissance sur la région, et c'est vous qui l'avez réalisé.

Néanmoins, vos objectifs sont d'aller encore plus loin dans la pénétration des technologies de l'Information et de la Communication dans nos pays, d'aller plus vite dans le déploiement de ces outils, de faire plus de business à travers plus de projets et des projets plus importants ainsi que de former plus et vite vos collaborateurs.

CISCO sur l'Afrique Francophone cette année, a l'intention de plus que doubler son chiffre d'affaire. Et pour ca se transforme et investit. Cette transformation continuera sur la fiscale 08 et vous en serez témoin. Votre défi le plus important, j'en suis convaincu, reste votre propre transformation pour atteindre cette croissance et jouir des bénéfices. A ce jour quelle organisation, quels investissements mettez vous en place pour y parvenir? Je suis à votre disposition, avec l'ensemble de l'équipe CISCO sur la région, pour vous aider à répondre à ces questions et pour que nous continuions, ensemble, à faire progresser les technologies numériques, avec succès, sur l'ensemble de la région.

Je compte sur vous pour une flamboyante année fiscale 08. Elle a commencé, alors agissez maintenant !!!!



Serge Adjovi
Responsable Partenaires, Afrique Francophone



➤ Nouvelles de nos Partenaires



Bravo à **CFAO Technologies** qui obtient la certification Cisco Unified Communication Express : **CFAO Technologies**, membre du groupe international PPR, est un partenaire PREMIER de CISCO présent dans une dizaine de pays de l'Afrique de l'Ouest et du Centre. Sur le territoire de l'Afrique Francophone, c'est certainement celui qui détient le plus de certifications individuelles. Ce n'est donc pas une surprise, après la spécialisation "Advanced Security" obtenue en Juin dernier, que **CFAO Technologies** passe à la vitesse supérieure avec une nouvelle spécialisation: "Express Unified Communications" qui démontre ses capacités en matière de Communications Unifiées et convergence Voix, Données, Vidéo. Bravo à **CFAO Technologies** ! Et nous attendons pour très bientôt la prochaine certification !!

Contacts: Joël ROUX, +225 21212121, jroux@cfao.com;
Jean-Marie TAVERNEAU, +221 869 8900, jmtaverneau@cfao.com;
Jacques MANGO NSONGO, +237 3342 9142, jmangansongo@cfao.com



Bravo à **COMPUTEC** qui se certifie CISCO PREMIER **COMPUTEC (Computer Technology S.A)** est une société ivoirienne, qui a plusieurs cordes à son arc. Ses activités vont de la vente de solutions matérielles et logicielles sur plateformes alpha et Intel dans les environnements Digital Unix, OpenVMS et Windows NT/2000/2003 à la fourniture de service de maintenance, de support technique, d'assistance, de conseil et de formation. Et surtout une composante "réseaux" en plein développement, sur la base des technologies CISCO, et qui va du conseil à la mise en œuvre et au support des solutions installées. **COMPUTEC** s'est certifié PREMIER partenaire de CISCO en Cote d'Ivoire, en Aout 2007. Ce qui signifie qu'ils disposent en interne des compétences commerciales (CSE) et techniques (CCNA, CCDA) sur les technologies de base CISCO, pour servir leurs clients avec une satisfaction optimale. Cette certification distingue **COMPUTEC** de la vingtaine de partenaires - revendeurs enregistrés CISCO sur la Cote d'Ivoire et les place parmi les Top 5 de nos partenaires sur ce territoire.

Bravo à l'équipe CISCO de **COMPUTEC** et nous leurs souhaitons de fantastiques succès commerciaux sur le marché ivoirien en pleine reprise !

Contacts : Dominique THIAM, Directrice Commerciale, thiam@computec.co.ci
ou Bakari Koulibali, Directeur Technique, koulibali@computec.co.ci



NEUROTECH développe les Communications Unifiées du CTMI

NEUROTECH, partenaire PREMIER de CISCO au Senegal a gagné l'appel d'offre pour le développement des Communications Unifiées du Centre de Traitement Monétique Interbancaire de UEMOA (CTMI).

Le CTMI est une structure composée de peu d'agents (une cinquantaine) mais avec une dispersion sur la zone UEMOA qui les contraint à l'utilisation des nouvelles technologies pour être efficace. Le CTMI a fait le choix de CISCO en Unified Communications l'année dernière et cette phase du projet amplifie et développe les fonctionnalités autour de la ToIP.

Mr Abdoulaye Mbaye, Directeur Général de **NEUROTECH**, dit : Nous avons profité de la version MCS 7816 et de la sortie de la version 6.0 du Call manager, avec la possibilité d'interfacer des postes SIP pour les convaincre de migrer vers une solution call manager. Et nous avons pu apporter de la valeur ajoutée autour de l'architecture ToIP CISCO avec des solutions comme la taxation, le verrouillage des postes... venant de sociétés tierces. Le CTMI représente une référence importante pour **NEUROTECH** dont les ambitions sont d'occuper une place de choix en tant que fournisseurs de technologies avancées CISCO, dans le secteur Banque & Finances, au Sénégal et plus largement en Afrique de l'Ouest. Abdoulaye Mbaye est convaincu que: A la fin du projet, le CTMI sera capable de tirer le meilleur des solutions Cisco en augmentant la productivité des employés, en les rendant disponibles grâce à des solutions bâties autour de la mobilité et la messagerie unifiée. C'est une étape importante pour Neurotech qui doit déployer la solution sur plusieurs pays de l'Afrique de l'Ouest, et nous sommes sûrs que ce succès sera suivi de beaucoup d'autres.

Contacts: Bruno Belinga, Directeur Exécutif, bruno@neurotech.sn



➤ La Distribution au sein de Cisco Afrique Francophone:

L'année fiscale 2007 a été la consécration pour la distribution dans la région Afrique Francophone. En effet, 60% du revenu Cisco dans la région, s'est fait par le canal de la distribution et vous y avez tous contribué. Cela démontre le plein engagement de la distribution et des distributeurs, dans le développement des activités Cisco en Afrique Francophone. Cela démontre également qu'avec Cisco, l'engagement que nous formulons auprès des partenaires et des utilisateurs finaux est sans faille dans l'objectif d'un partenariat tripartite "gagnant-gagnant".

Pour l'année fiscale 2008, la distribution effectue un virage à 360° afin d'être encore plus présente et plus efficace sur le terrain.

Les distributeurs autorisés sur la région ont pour mission d'être au plus près des revendeurs Cisco afin de leur fournir le meilleur service possible, tant sur l'aspect logistique, que l'aspect avant vente.

Trois distributeurs à ce jour ont l'autorisation de distribuer nos produits dans la région Francophone:

➤ AFIMEX - - www.afimex.com - contact: rbenslimane@afimex.com



➤ AZLAN AFRICA - www.azlan.fr - Contact: sandy.yamachui@azlan.fr



➤ INTERDIST - www.hiperdistafrika.com - Contact: wissam_jamous@inter-dist.com



Cette année l'accent sera mis sur 5 points essentiels:

- 1- Avoir du stock dans les pays, principalement dans un certains nombre de pays clés
- 2- Nous assurer que nos distributeurs acquièrent les spécialisations de base requises afin d'assister au mieux les revendeurs (Sécurité, sans fil, Communication Unifiée): A ce jour, quelque 2/3 de nos distributeurs sur la région ont le niveau technique équivalent au niveau Cisco Premier en terme de compétences. Il est important et nécessaire désormais, de leur donner la possibilité d'acquérir des connaissances plus poussées de manière à délivrer un niveau de service plus poussé auprès des partenaires, voire des utilisateurs finaux.
- 3- Mettre à exécution un plan spécifique sur le secteur des PME / PMI essentiel au développement économique d'un pays et d'une région
- 4- Obtenir des distributeurs leur plein engagement dans les projets de Cisco inhérents à la transformation économique d'un pays par les Technologies 1'Information et de la Communication
- 5- Développer avec les distributeurs un réseau de partenaires plus importants, principalement dans les pays bénéficiant de peu de couverture à ce jour.

L'Equipe Distribution de Cisco a mis en place un programme appelé "WORKING TOGETHER". La mise en place de ce programme répond à la nécessité de travailler ensemble. L'objectif étant de :

- mieux former nos distributeurs,
- leur donner plus de moyens et d'outils,
- et participer encore plus efficacement au développement des partenaires dans la région.

La réalisation de ces initiatives est essentielle pour l'atteinte des objectifs fixés cette année pour la région.



Hervé Beleoken
Responsable de la Distribution – Afrique Emergente



> L'actualité Technique

Ce mois ci, l'actualité technique se concentre sur une présentation de l'investissement massif fait par nos partenaires dans la région pour l'acquisition de meilleures compétences.

Au courant l'année fiscale Cisco FY07, nous avons constaté avec grand enthousiasme une volonté et un effort considérables d'investissement de nos partenaires dans le cadre des formations certifiantes Cisco. En effet, le nombre total des badges techniques (CCNxA, CCxP et CCIE) est passé de 57 à 125 !

Ceci traduit la confiance que nos partenaires placent dans la croissance du marché, ce qui se traduit par un désir/besoin de monter en compétences techniques de manière à proposer des solutions technologiques avancées et répondant aux besoins de leurs clientèles; améliorant ainsi la rentabilité de ces derniers.

Nous sommes enthousiastes quant aux progrès déjà effectués et sommes persuadés que d'ici la fin de l'année fiscale Cisco FY08(Juillet 2008) le nombre de badges techniques aura triplé et la couverture géographique aura été encore optimisée!

	CCNA	CCDA	CCxP	CCIE	Total
Année Fiscale Cisco FY06	33	9	14	1	57
Année Fiscale Cisco FY07	74	27	22	2	125



Bien cordialement,
Zakaria Ben Letaief
Ingénieur Systèmes, Partenaires- Afrique Emergente



➤ Solution Technologique du Mois

Smart Business Communications : La stratégie Cisco pour adresser le marché des PME - PMI

Définition

Cisco Smart Business Communications est un ensemble de solutions qui permettent d'accompagner les PME-PMI dans leur développement et d'optimiser leur performance, leur efficacité et leur réactivité vis-à-vis de leurs clients.

Les PME doivent se développer dans un monde des affaires qui **évolue de plus en plus vite** et où elles sont donc contraintes de réagir rapidement. L'**anticipation** devient un atout majeur. **Les clients sont eux même beaucoup plus exigeants** que par le passé et désirent obtenir des solutions parfaitement adaptées à leurs besoins. Les PME doivent donc échanger avec eux des informations de **manière personnalisée**, et au travers de différents moyens de communications. La **pression de la concurrence** demeure une grande préoccupation et il est plus que jamais fondamental de pouvoir **se différencier** en proposant des **services innovants**. Si les **technologies** sont à même de répondre aux défis actuellement posés aux entreprises, elles deviennent également de plus en plus **complexes**. Les entreprises nécessitent des technologies plus **simples** à déployer et à gérer, ainsi que des solutions pérennes et évolutives.

Objectifs

Cisco Smart Business Communications a pour objectif d'aider les petites et moyennes entreprises à **accroître leur business** en proposant une **plateforme unique de communications**, qui permettra **d'optimiser les échanges** avec les clients, les collaborateurs, les partenaires et les fournisseurs en

offrant un **accès immédiat et sécurisé à l'information requise**. Cette plateforme permettra également de **réduire les coûts opérationnels** tout en **diminuant la complexité technologique**.

Smart Business Communications donne à la PME **l'avantage compétitif** au sein de l'économie globale en rendant possible l'accès à **toute l'information** - voix, internet, données, vidéo – **partout et à tout moment**

Les composantes de Smart Business Communication

Afin de mettre en place cette plateforme de communications, Smart Business Communications repose sur un **ensemble de composantes, toutes liées les unes aux autres** et qui permettent de proposer aux PME une approche globale cohérente, basée sur des solutions et des produits fiables et évolutifs, inscrits dans des architectures pérennes et ouvertes, et comprenant des services et du support performants mis en œuvre par des partenaires-conseils capables d'appréhender les problématiques métier.

Cisco Smart Business Communications : un ensemble de Composantes pour une approche globale



«Entreprendre» (You, Inc.)

«Entreprendre» (You, Inc) est avant tout une campagne marketing globale conçue pour adresser le marché des PME-PMI. Elle s'inscrit sur du long terme et vise à démontrer que Cisco propose des **solutions adaptées aux besoins des PME**, c'est-à-dire, des solutions qui les aident à optimiser le fonctionnement de leur business.

Les objectifs de «Entreprendre» (You, Inc.) sont les suivants :

- Créer de la notoriété autour des solutions Cisco pour les PME, notamment la solution, le guide et l'outil « Cisco Smart Business »
- Démontrer comment ces solutions sont adaptées à leurs entreprises et comment elles peuvent les aider à adresser leurs problématiques.
- Renforcer la fidélité des clients existants et viser à accroître les ventes des produits et services.
- Générer des leads

Pour ce faire, Cisco met à la disposition de ses partenaires un certain nombre d'outils marketing "prêt à l'emploi" : mailing, e-mailing, bannière web script de prospection, ... cette approche personnalisable, permet en effet de gagner du temps en bénéficiant des campagnes Cisco "clé en main", tout en associant le nom du partenaire à celui de Cisco

Smart Business Roadmap

Pour rester compétitif et prospère, les PME doivent avant tout **créer de la valeur**, ce qui signifie générer plus de revenu et / ou maîtriser, voire diminuer leurs coûts. Une étude indépendante a montré que cet objectif majeur pour toute société peut être découpé en **4 grandes problématiques business**, que les PME doivent adresser.

- **La maîtrise des coûts** - en tant qu'élément critique de la rentabilité, la maîtrise des coûts, est une préoccupation très forte des PME, et devient prépondérante à l'heure où les sociétés cherchent à faire plus avec moins de ressources. Les PME doivent continuellement évoluer pour faire face aux évolutions et à la concurrence, elles doivent ainsi s'assurer que les investissements aujourd'hui supporteront leur croissance de demain sans engendrer de coûts incrimementaux
- **L'efficacité opérationnelle** - le contexte général des affaires change plus rapidement que jamais, obligeant les PME à réagir et à évoluer également plus rapidement, de manière proactive. Par exemple, les PME doivent rendre leurs ressources existantes plus productives, ou améliorer leur qualité de service
- **Réactivité face aux clients** - les clients aujourd'hui sont plus demandeurs que jamais. Ils ont un choix plus large dans ce qu'ils peuvent acheter et comment; ils nécessitent des moyens de communications et d'accès à l'information plus nombreux et plus variés. Les clients ont pris l'habitude d'acheter et d'interagir avec des fournisseurs sur Internet, et s'attendent à des réponses instantanées et à des services personnalisés
- **Sécurité** - une faille de sécurité peut causer à une société non seulement une perte de productivité et de données, mais aussi des dommages irréparables sur sa réputation. Par ailleurs le respect des conformités imposées par les règlements permet également de « sécuriser » l'entreprise.

Afin d'aider les entreprises à identifier et à classer ces problématiques, pour mieux les adresser ensuite, Cisco propose à ses partenaires de mettre en œuvre Smart Business Roadmap :

Smart Business Roadmap est une méthodologie de vente qui permet de construire des relations consultatives à long terme avec les clients en les accompagnant dans l'identification et la priorisation des challenges métiers auxquels ils sont confrontés et en y répondant par la mise en place d'un plan d'action technologique évolutif

En utilisant cette approche, chaque problématique trouve une réponse à court, moyen et long terme dans la mise en place d'une solution technologique adaptée au client, à ses orientations stratégiques, et à son niveau de maturité pour les déployer.

L'approche de vente Smart Business Roadmap utilise tout d'abord un document appelé **Guide de Découverte**, qui permet de procéder, par un échange ouvert avec le client à **l'identification et à la classification** de sa problématique Business la plus forte parmi les 4 principales :

- **maîtrise des coûts,**
- **efficacité opérationnelle,**
- **réactivité aux attentes des clients**
- **sécurité.**

L'étape suivante, au travers du **Guide d'évaluation**, permet de mettre en place un dialogue structuré et approfondi avec le client pour développer la problématique évoquée préalablement, mieux comprendre ses attentes spécifiques, évaluer les impacts potentiels et les coûts engendrés par le non traitement de cette problématique.

Cette seconde étape va in fine permettre d'évaluer le **niveau d'appropriation de cette problématique par le client** : en est-il conscient ? A-t-il mis des mesures en place pour adresser ce challenge ? Si oui, quelles sont ces mesures ?

On distingue ainsi 3 grandes phases d'appropriation dans lesquelles peuvent se situer les PME

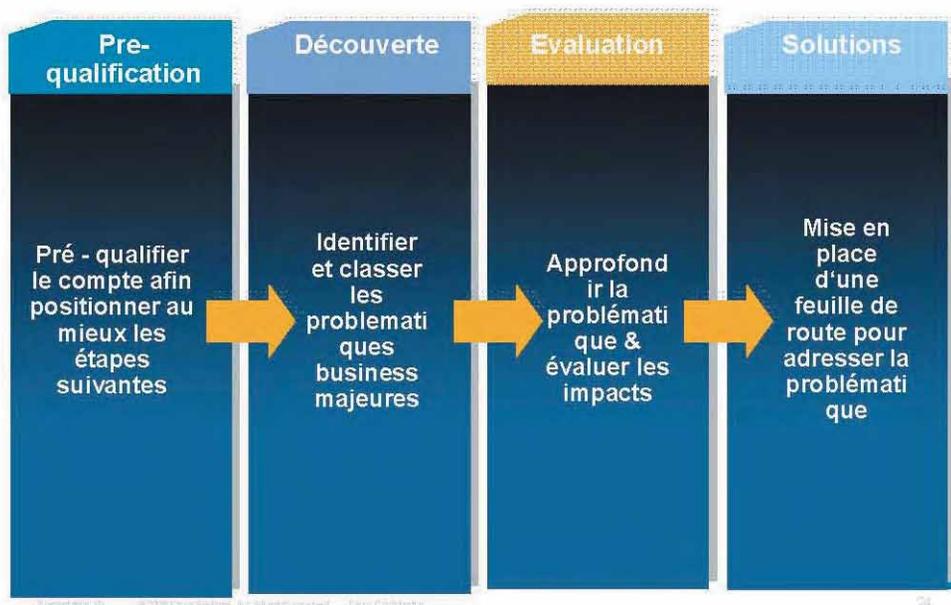
- Les entreprises en phase de **fondation** cherchent à communiquer plus efficacement avec leurs employés, leurs clients et leurs fournisseurs. Elles doivent partager les informations plus efficacement entre les services. Elles peuvent également souhaiter faciliter aux employés et aux clients l'accès aux informations en les publiant sur un site Web. A ce stade, l'activité recherche une fondation technologique lui permettant de communiquer et d'opérer plus efficacement, de fournir des services de meilleure qualité aux clients et de maintenir ses informations à l'abri. L'entreprise peut envisager d'utiliser des systèmes de messagerie et de planification ou d'offrir un accès à Internet à ses clients.
- Les entreprises en phase de **croissance** sont allées au-delà de l'établissement de processus métiers centraux. Elles se concentrent sur les communications en dehors de leur maison mère. Elles envisagent de permettre aux employés de travailler depuis leur domicile ou en déplacement afin de pouvoir répondre plus rapidement à leurs collègues et leurs clients. Elles souhaitent également continuer d'améliorer les communications avec les employés, les clients et les fournisseurs, et autoriser le partage plus rapide des informations pour accroître leurs performances et leur rentabilité.

- Durant la phase d'**optimisation**, les entreprises s'attachent souvent à se différencier en optimisant l'interaction avec les clients. Elles envisagent la mise en œuvre d'applications, telles que des logiciels de gestion de la relation client (CRM), d'automatisation de la force de vente et des Centres d'appels pour améliorer le partage des informations à tous les niveaux de l'entreprise, ainsi qu'avec les clients et les fournisseurs. Une fois optimisées, les technologies ont été intégrées dans le tissu de l'activité pour améliorer la communication et la réactivité aux attentes.

Le passage d'une phase à l'autre est un processus avantageux en plusieurs points. Dans un sondage soutenu par Cisco, on apprend que 60 % des dirigeants de PME avouent que le passage d'une phase à la suivante entraîne des progrès en termes d'efficacité, de capacités et pour l'optimisation générale des activités

La dernière étape propose de fournir une solution technologique au client permettant d'adresser sa ou ses problématique(s) grâce à un guide de recommandations technologiques visant à renforcer la collaboration entre le partenaire-conseil et le client.

Méthodologie d'approche



En résumé, la solution **Smart Business Roadmap** de Cisco définit un cadre d'évolution structuré et planifié permettant aux entreprises d'accompagner les changements.

Elle permet aux entreprises de stimuler et de piloter leurs activités par étapes plus petites et progressives, plus simples à gérer.

Elle permet aux entreprises de faire évoluer leurs processus au « niveau supérieur » plus rapidement et à moindre coût.

La solution Smart Business Roadmap de Cisco permet, en outre, de limiter les risques et les frais généraux à long terme.

Avec l'aide de ses partenaires locaux hautement qualifiés, Cisco offre la structure et le plan d'action, les produits, services et compréhension de l'entreprise nécessaires pour veiller à ce que le réseau permette le lancement, le développement et finalement, l'optimisation des entreprises.

L'Architecture Smart Business Communications

La mise en place d'une solution de communication Cisco Smart Business repose sur une architecture conçue spécifiquement pour que l'intelligence soit positionnée au sein même de l'infrastructure réseau sous forme de services afin de permettre l'utilisation de ces services par l'ensemble du système d'information et de communication et de faciliter l'optimisation des processus métiers.

Cette architecture repose sur 2 niveaux : un niveau réseau, sécurisé, intégré et doté de services de communications intelligents et un niveau application.

La conception, l'installation, et la maintenance de toutes les composantes de ces 2 niveaux sont pris en charge par les partenaires Cisco.

En ce qui concerne le premier niveau, Cisco a mis au point 4 grands types de conception de réseaux, correspondant à 4 familles d'environnement

- Site principal ou siège d'une société. C'est généralement là que les principaux traitements informatiques ont lieu.
- Agences ou bureaux distants. Le niveau de sécurité, de fiabilité et de vitesse de diffusion des informations doit rester le même que dans les bureaux principaux. Dans le secteur de la vente, ce type de locaux correspond aux magasins. Dans le secteur de la production, ce sont les agences commerciales.
- Télétravailleurs. Ce type d'environnement ne concerne pas seulement les petites entreprises. Il concerne également les personnes qui travaillent à plein temps en dehors de leur domicile, comme les agents de centre d'appels.
- Collaborateurs mobiles. L'attente dans les aéroports est généralement du temps perdu. Cisco offre la même connectivité vers les téléphones de bureau avec systèmes de communication IP, accès Internet sans fil et VPN, comme si la personne était votre bureau. Elle peut ainsi consulter sa messagerie électronique et ses données client en attendant son avion. Les frais de téléphone longue distance et à l'international sont supprimés lorsque les employés peuvent communiquer entre eux depuis leur chambre d'hôtel via un système de communication IP.

Au sein de tous les produits Cisco, les services de communications intelligents sont intégrés nativement et permettent de mettre en place les applications Smart Business dans le réseau. Tous les composants d'un réseau Cisco (les routeurs, les commutateurs, la sécurité, les logiciels de contrôle des appels) permettent d'acheminer voix et données au bon endroit, au bon moment et de la bonne manière.

Les systèmes Smart Business Communications

Cisco propose un certain nombre de sous systèmes qui permettent de déployer très concrètement cette architecture **Smart Business Communications**. Nous vous proposons de découvrir au travers de ce dossier les principaux sous systèmes tels que :

- **UC 500** : Solution de communication voix-données jusqu'à 50 utilisateurs
- **ASA 5505** : Equipement de sécurité multi fonctions
- **Cisco Mobility Express** : Pour permettre la mobilité sur site
- **Cisco Monitor** (Manager et Director) : Solutions de gestion pour le client et pour le fournisseur

Accompagnement

Pour faciliter l'adoption de cette démarche, Cisco accompagne les clients au travers d'un programme de financement **Easylease**.

Cisco met aussi à la disposition des partenaires une nouvelle certification, **Select**, nouveau point d'entrée dans le programme de certification partenaire qui peut être obtenue au travers d'un cursus de formation et via un examen. De plus, Cisco introduit une nouvelle spécialisation, **SMB**, pour prendre en compte et reconnaître les spécificités de ce marché. Ces nouvelles certifications et spécialisations permettront une différenciation plus fine de notre réseau de partenaires

En conclusion

Le marché de la PME et PMI offre des perspectives passionnantes pour un fournisseur de technologies de communication ainsi que pour ces partenaires. Les PME et PMI attendent de Cisco des solutions simples leur permettant de jouer à armes égales avec les grandes entreprises. Pour y parvenir, Cisco a entrepris une démarche spécifique qui aboutit à un portefeuille de systèmes conçus et pensés pour les PME ainsi qu'un accompagnement spécifique des partenaires souhaitant adresser ce marché.

➤ Les Cisco Network Academies en Afrique Francophone

Les Cisco Network Académies- le renforcement des compétences locales
Lancées en 1997 comme initiative philanthropique, les Cisco Network Académies sont au nombre de plus de 10000 dans plus de 150 pays avec un contenu traduit dans plus de 9 langues. Plus de 400 000 étudiants sont membres des Académies dans les Lycées, collèges d'enseignements techniques et universités et autres organismes éducatifs dans le monde.

Ces 6 dernières années plus de 300 académies à travers 46 pays d'Afrique ont formé et diplômé plus de 100 000 étudiants dans différents domaines tels que les Fondamentaux des Technologies de l'Information, le Réseau, la Sécurité et le Sans Fil.

Ce chiffre s'accroîtra à près de 100% dans les 2 ou 3 prochaines années, la demande sur le marché des TICs dépassant l'offre de loin. Les NetAcad forment les étudiants dans 3 domaines :

- les Fondamentaux des technologies de l'Information (IT Essentials)
- Le Cisco Certified Network Associate(CCNA),
- Le Cisco Certified Network Professional(CCNP),
- Les Fondamentaux du Réseau Sans Fil et de la Sécurité Sans Fil

Le programme accroît les chances d'accès à l'emploi pour les diplômés car il incorpore un enseignement théorique et pratique. Les certificats obtenus sont les mêmes, quel que soit leur pays d'obtention. Tout pays dont le développement économique passe par les TICs a un grand besoin de ces diplômés

Répartition des Académies en Afrique Francophone

Académies au Mali :	(1RA +1LA)	2 A
Académies en Côte d'Ivoire:	(1RA+3LA)	4 A
Académies au Sénégal :	(2RA+10 LA)	12
Académies au Cameroun :	(1RA+9LA)	10 A
Académies au Cap-Vert :	(1RA+4LA)	5 A
Académies en RDC :	(1RA+3LA)	4 A
Langue en commun :	Français	

RA: Académie Régionale

LA: Académie Locale

Cordialement,



Yaye Fatou Seck
Coordinatrice Régionale, NetAcad

Les Success stories:

Tous les mois, nous laissons la parole à des diplômés des NetAcad qui partagent avec nous leurs parcours:



Armand Flito BODJRENOU

Après l'obtention de mon baccalauréat scientifique au BENIN, je suis parti au Sénégal, précisément à l'Ecole Supérieure Multinationale des Télécommunications (E S M T- la première académie régionale Cisco au Sénégal) pour suivre un diplôme de Technicien Supérieur en Téléinformatique pour ensuite devenir un ingénieur technologue en téléinformatique.

Durant mon séjour éducatif au Sénégal, j'ai obtenu le (DU3MI) à l'Université de Limoges en Formation Ouverte à Distance via le Campus Numérique Francophone de Dakar. Par la suite, j'ai renforcé mes connaissances en réseaux et suivi au niveau de l'académie régionale Cisco de l'UCAD le Cisco Certified Network Associate (CCNA V3.1.1)

De retour au pays, juste après mon stage de fin Cycle d'Ingénieur Technologue en Téléinformatique à la Représentation de l'ASECNA au BENIN avec comme Thème : Implémentation d'un système de communications mobiles basées sur l'Alcatel 4400 à l'ASECNA: Cas de la Représentation du BENIN, j'ai obtenu un emploi à la DIAMONDBANK BENIN où je travaille depuis Mai en 2007 en tant qu'Administrateur Réseaux.



Céguère Jules Badji

Je m'appelle Céguère Jules BADJI et j'ai 26 ans. J'ai toujours été un passionné de réseaux informatiques et c'est la principale raison qui m'a poussé à aller m'inscrire comme étudiant au programme NETACAD plus précisément à l'Académie Régionale de CISCO de l'université CHEIKH ANTA DIOP de DAKAR. Je suis de la promotion 2004-2005 et j'ai réussi avec brio tous les examens théoriques et pratiques du CCNA (Cisco Certified Network Associate). Je compte approfondir davantage mes connaissances sur les réseaux afin de décrocher le CCAI si possible. En ce moment je suis sous contrat avec ORANGE SENEGAL en qualité d'ATL. J'ai eu à travailler sur l'intégration des UMUX dans le réseau IP, actuellement je suis dans un projet de raccordement, de la mise en service et de la fiabilisation de l'ADSL de la dite société.

Evénements et Formations Cisco à venir :

EVENT	DATE	LOCATION	VERTICAL/TECHNOLOGIE
Emerging Africa Partner Summit	18-19 OCTOBRE	Ile Maurice, Hilton Resort and spa	Partenaires
Channel Bootcamp	06_08 Novembre	Sofitel Teranga Dakar, Senegal	Formation Partenaire création d'opportunités, découverte des outils Cisco, account planning
Séminaire Solution Cisco Branche du Futur	A définir	Dakar, Senegal	Partenaires, Clients, Banque, Finance, Assurance
Séminaire Communications Unifiées Neurotech	28 Novembre	Sofitel Teranga Dakar, Senegal	Conjointement organisé avec Neurotech et ses clients
Séminaire Communications Unifiées-CIS	A définir	Douala, Cameroun	Conjointement organisé avec CIS et ses clients

➤ **Rencontrez l'équipe Cisco Afrique de l'Ouest au grand complet !**



Pierre Clasquin
 Directeur Régional
 Cisco Afrique
 Francophone
Pclasqui@cisco.com



Serge Adjovi
 Responsable
 Partenaires, Afrique
 Francophone
seadjovi@cisco.com



Pierre Diouf
 Directeur Technique,
 Cisco Afrique
 Emergente
pidiouf@cisco.com



Samuel Taylor
 Ingénieur Systèmes,
 Secteur Public et
 Grandes Entreprises
samtaylo@cisco.com



Roberto Adjakou,
 Ingénieur Systèmes,
 Operateurs, Afrique
 Francophone
roadjako@cisco.com



**Zakaria Ben
 Letaief**
 Ingénieur Systèmes,
 Partenaires, Cisco
 Afrique Emergente
zabenlet@cisco.com



Herve Beleoken
 Responsable de la
 Distribution, Cisco
 Afrique Emergente
lbeleoke@cisco.com



Amadou Diop
 Responsable Grands
 Compte, Afrique
 Francophone
amdiop@cisco.com



Souleymane Gning,
 Responsable Secteur
 Public, Afrique
 Francophone,
sgning@cisco.com



Nestor Mendy
 Responsable Operateurs,
 Afrique Francophone
nmendy@cisco.com



Thamio Singou
 Responsable
 Operateurs, Afrique
 Francophone,
tsingou@cisco.com



Augustine Ngongban
 Responsable Avant
 Vente, Afrique
 Francophone
angongba@cisco.com



Faizal Bahemia
 Responsable PME,
 Afrique Francophone
fbahemia@cisco.com



Yaye Fatou Seck
 Responsable
 NetAcad, Afrique de
 l'Ouest
Yaye.seck@ciscolearning.org



Emmanuelle Epesse
 Responsable Marketing,
 Afrique Francophone et
 Afrique de l'Est
eepeppe@cisco.com

Haut