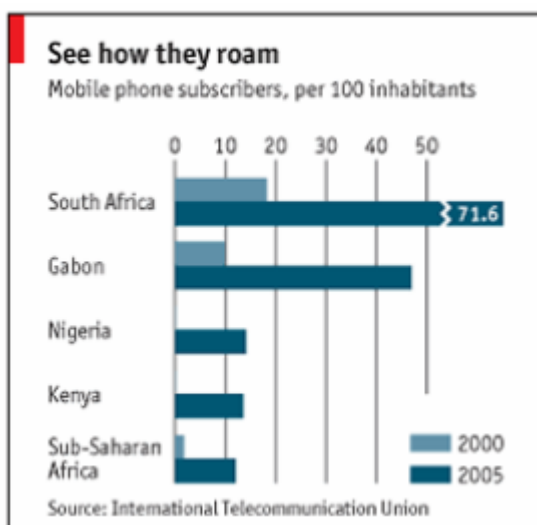


TÉLÉCOMMUNICATIONS MOBILES

Le 25 jan. 2007

Un projet est en cours de réalisation pour créer un marché panafricain basé sur les téléphones portables.



La révolution technologique pourrait bien avoir lieu dans les pays pauvres par l'intermédiaire du téléphone portable, et non pas par les ordinateurs, comme elle a eu lieu dans les pays riches. Et tout comme l'Internet a encouragé l'esprit d'entreprise, et avec lui la création de - trop - nombreuses sociétés « dot.com », la croissance rapide de l'utilisation du téléphone mobile en Afrique pourrait déclencher la même sorte d'énergie d'entreprise, mais conçu en fonction des besoins locaux.

Une telle initiative est sur le point de débiter. TradeNet, une société de logiciels basée à Accra, Ghana, dévoilera une sorte d'eBay simplifiée pour les produits agricoles à travers une douzaine de pays en Afrique occidentale. Il permet à des acheteurs et des vendeurs d'indiquer ce qu'ils cherchent et de donner leur contact, information qui est envoyée par

SMS à tous les abonnés intéressés dans une de quatre langues disponibles. Ceux-ci peuvent alors les appeler directement pour faire affaire.

La diffusion des offres est gratuite, de même que la réception des SMS. TradeNet envisage de générer des revenus en ajoutant des annonces publicitaires dans les messages, bien qu'il espère que son service deviendra tellement utile que les destinataires seront par la suite prêts à payer. Pour l'instant, la société est plus occupée à inscrire de nouveaux utilisateurs en supportant le coût d'envoi des messages.

L'utilisation de téléphones mobiles en Afrique sub-saharienne est en pleine croissance (voir le diagramme). Alors que seulement 10% de la population avait accès au réseau mobile en 1999, plus de 60% l'a aujourd'hui, un chiffre qui devrait dépasser les 85% en 2010, selon l'association des GSM, représentant l'industrie des télécoms. Ceci donne à des entreprises comme TradeNet les infrastructures nécessaires à ses activités.

TradeNet est la grande idée de Mark Davies, un entrepreneur britannique dans les nouvelles technologies qui a quitté la foire d'empoigne pour s'installer en Afrique en 2000. En 2005, il a commencé à développer le prototype de TradeNet en investissant lui-même environ \$600.000, et environ \$200.000 de la part de bailleurs de fonds. Les tests préliminaires menés l'an dernier ont conduit à de nombreuses transactions, telles qu'une vente d'engrais organique entre un commerçant installé au Yémen et des autres au Nigéria.

Un certain nombre d'autres plateformes de commerce basées sur la téléphonie mobile se profilent, qui ont également commencé avec l'aide de projets. Par exemple, Trade at Hand, un projet financé par le Centre du Commerce International de l'ONU à Genève, fournit au Burkina Faso et au Mali des informations quotidiennes sur les prix à l'export pour les fruits et légumes, et envisage de le faire pour plus de pays. Tout comme Manobi, une société télécoms basée au Sénégal, qui fournit en temps réel des prix sur les produits agricoles et de la pêche à ses abonnés privés, et qui est également soutenue par des bailleurs de fonds. Mais l'approche de TradeNet est unique jusqu'ici parce qu'elle rassemble des données économiques intéressantes – des noms, des lieux, des profils commerciaux et des numéros de téléphone – et peut alors les vendre à des annonceurs. Le prix à payer pour le développement économique pourrait être la multiplication des messages indésirables par téléphone portable.

Article publié le 25 janvier 2007 dans The Economist, traduit par Patrice Annequin

Article original : http://www.economist.com/world/africa/displaystory.cfm?story_id=8597377