

Les TIC en Afrique sub-saharienne: "Priorité aux collaborations Sud-Sud" Les Européens seront même demandeurs pour opérer sur ces nouveaux marchés en expansion

it professional • février 2007

karel.uyttendaele@yahoo.fr Skype: karel.uyttendaele +32495240793

*"Comment voulez-vous, vous les Européens, que nous en Afrique noire, nous puissions bâtir un secteur ICT sans votre aide?" (lisez: votre aide financière). Cette question m'a été posée plusieurs fois entre le 7 et le 9 novembre à Bamako (Mali) - d'une façon plutôt accusatrice. Lieu des faits: **NovaT€ch 2006** "Conférence sur l'investissement dans les TIC" (notez le symbole € du titre).*

Cette conférence organisée par l'UE avait en effet pour objectif de créer des partenariats Nord-Sud entre entreprises ICT européennes et entreprises d'Afrique centrale et occidentale. Les Africains étaient massivement présents, les Européens n'étaient pas au rendez-vous. Les organisateurs, des fonctionnaires européens, ont été déçus. Les fédérations ICT allemande et française avaient prévenu les organisateurs de leur réticence à donner de la publicité à cet évènement: "Tous nos membres sont trop engagés à l'Est, c'est là que se trouvent les marchés en expansion!"

Heureusement, tous les Africains "n'exigent" pas une aide financière européenne. Beaucoup sont trop fiers ou trop impatients pour attendre l'aide des cousins européens. A Bamako, ces Africains impatients se sont débrouillés pour trouver une meilleure utilisation de l'argent des contribuables européens. Grâce à la créativité africaine, ils ont transformé les fiançailles prévues mais non consommées en unions Sud-Sud!

Christelle N'Cho, responsable des services commerciaux de COMETE SARL, un FAI indépendant de Côte d'Ivoire, a demandé conseil à son collègue du Togo sur la difficile concurrence avec la division FAI de l'opérateur local de télécom. Le Togolais lui a conseillé d'abandonner les centres urbains à l'opérateur dominant et de se concentrer sur les régions rurales. Christelle, à son tour, a pu proposer à son collègue du Togo un programme CRM open source pour FAI. Cet échange très simple de know-how a satisfait les deux partenaires qui sont rentrés chez eux enchantés.

Un entrepreneur ICT camerounais a eu l'occasion de raconter à un collègue du Ghana qu'il achète en masse des ordinateurs d'occasion en France, les remet en état dans son pays et les loue à un certain nombre d'écoles. Ils ont convenu que le Ghanéen achèterait dorénavant une partie du matériel acquis en France pour les remettre en état au Ghana et ensuite les louer à "ses" écoles.

Résultats de ces trois journées: plusieurs centaines de manières assez rudimentaire de constituer des connaissances entre entrepreneurs africains. Les concepts que nous, les Européens, voulons partager avec nos collègues africains sont en général trop sophistiqués: Les Africains entre eux comprennent mieux les limitations et les opportunités de leur marché intérieur. Lorsque Christelle m'avait demandé des conseils, je lui avais recommandé de lancer une campagne de communication sur la concurrence déloyale. Conséquence: des années de gaspillage d'énergie sans progrès apparent. Ces accords de coopération Sud-Sud simples, ouverts augmentent la chance que l'économie africaine se développe rapidement au sud du Sahara. Aux premiers signes de croissance économique, les Européens seront sans doute même demandeurs pour opérer sur ces nouveaux marchés en expansion. Il ne faut pas oublier en effet que les professionnels africains de l'ICT suivent le secteur de près: Le web 2.0 n'a aucun secret pour eux. Dès que les nouvelles technologies offriront une valeur ajoutée évidente, les utilisateurs africains ne manqueront pas de les adopter. Voyez le succès de la téléphonie mobile et du WiFi. Dans les centres urbains, tous les petits hôtels sont déjà équipés de hotspots. Et en Europe? On n'y est pas encore.