

<http://www.la-croix.com/Au-Senegal-eleveurs-et-pecheurs-s-informent-et-echangent-en-/article/2404212/55350>



2/12/2009

Au Sénégal, éleveurs et pêcheurs s'informent et échangent en temps réel

Dans ce pays d'Afrique de l'ouest, le téléphone portable permet aux professionnels du commerce de vendre ou d'acheter au meilleur prix

L'oreille collée à son téléphone portable, Babo Ould, un acheteur sénégal-mauritanien, s'informe d'heure en heure des fluctuations des prix et de l'état d'approvisionnement des marchés. Il est venu spécialement de Tambacounda pour acheter son mouton de la Tabaski (nom donné en Afrique de l'Ouest francophone à la grande fête musulmane « du mouton », Aïd-el-Kébir dans les pays arabes).

La localité de Kidira, à la frontière avec le Mali, est l'un des deux points d'entrée au Sénégal pour les moutons importés du Mali. « À Tamba, comme dans la plupart des grandes villes, les prix sont tirés vers le haut dès que les moutons commencent à manquer, même s'il y a une circulaire ministérielle disant que la circulation des bêtes doit être facilitée », explique-t-il.

Le précieux décret – qu'il s'est fait faxer le matin même – dans la poche, il va ainsi pouvoir trouver la meilleure bête au meilleur prix grâce à ses contacts téléphoniques.

« Mesurer l'étendue de l'offre et de la demande en moutons »

L'enjeu est de taille puisque le prix d'un mouton peut varier de 30 000 à 135 000 francs CFA (entre 50 et 120 €).

« Le téléphone portable est très utilisé par les éleveurs, car il permet aux uns et aux autres, à tous les niveaux de la chaîne et dans les différentes capitales régionales et les centres de relais, de faire des prévisions. Le portable permet également de mesurer l'étendue de l'offre et de la demande en moutons pour les différentes localités », explique l'inspecteur régional des services vétérinaires, Bernard Faye, qui salue le grand professionnalisme des éleveurs. « Le nombre des invendus diminue d'autant et tout le monde, au final, est gagnant ! »

Des informations sous forme de « texto » aux pêcheurs

Grande pionnière sur ce créneau, la société Manobi, qui a reçu le 6 novembre dernier à Johannesburg le prix de l'innovation dans les technologies de l'information et de la communication, a été la première à fournir aux pêcheurs sénégalais des informations sous forme de « texto », pour leur permettre de vendre eux-mêmes leur poisson en évitant les intermédiaires.

« L'idée de Manobi a été de développer un système de collecte des données en temps réel qui exploite les technologies Internet et mobile pour suivre chaque jour les évolutions du prix et des arrivages des produits sur les marchés. Ces données sont transmises et stockées sur une base centralisée, analysées aussitôt puis retransmises à la volée aux utilisateurs à travers une plate-forme de données multimodale unique en son genre », explique un responsable local.