
DURBAN – Africa Untethered - L'Era de l'Afrique numérique

Mercredi, Juillet 17, 2013 – 15:00 à 16:30

ICANN – Durban, Afrique du Sud

CHAIR:

Les personnes qui sont là depuis longtemps, et qui vont accompagner ces nouveaux, et l'objectif c'est d'avoir l'objectif des autres dans la communauté plus large, pas seulement nos opinions, mais d'autres parties, dans notre région où nous sommes aujourd'hui, c'est-à-dire en Afrique, donc voilà ce dont nous avons parlé, nous avons des invités très distingués qui sont présents avec vous, je vais modérer le premier panel, on va nous parler en particulier de l'entrepreneuriat en Afrique, qui sont les défis par rapport à l'entrepreneuriat dans l'espace dans l'internet, et les solutions créatives que certaines des membres ont pu entreprendre, je crois vous allez trouver que c'est remarquable, ensuite Pierre xxx de la deuxième séance, Pierre Dandjinou, il est vice président avec ICANN, et Pierre le voilà justement.

Nous allons regarder un petit peu le rôle de l'entrepreneuriat en Afrique, et quel sont les leçons que nous pouvons tirer de certaines des initiatives remarquables qui sont entreprises ici, et d'une certaine façon l'Afrique est en avance dans le monde dans certains domaines, et sans plus attendre, nous avons un peu de temps, j'ai beaucoup de choses à faire, expliquer un peu le format de notre travail, nous avons notre premier panel qui va durer à peu près 40 minutes, je vais demander aux membres du panel que je vais vous présenter dans quelques minutes,

Remarque : Le présent document est le résultat de la transcription d'un fichier audio à un fichier de texte. Dans son ensemble, la transcription est fidèle au fichier audio. Toutefois, dans certains cas il est possible qu'elle soit incomplète ou qu'il y ait des inexactitudes dues à la qualité du fichier audio, parfois inaudible ; il faut noter également que des corrections grammaticales y ont été incorporées pour améliorer la qualité du texte ainsi que pour faciliter sa compréhension. Cette transcription doit être considérée comme un supplément du fichier mais pas comme registre faisant autorité.

de faire des observations, des commentaires, et ensuite nous passerons a une session question, réponse.

Nous allons aller relativement vite, mais excuse nous il faut que laissons suffisamment du temps pour les questions, réponses, ensuite il y a le deuxième panel, et une toute petite présentation a la fin, Patricia est ici nous présentera des modèles d'entreprenariat, et de modèles de financement qui existe en Afrique, je pense que cette séance sera très intéressante, et que vous apprécierez les membres, donc sans plus attendre je vais vous présenter les membres, je vais d'abord vous présenter les membres du panel, et donc je vais y aller du gauche a droite, donc alors je ne sais pas je peux prononcer les mots correctement.

Donc Andile c'est tout ce qu'on va dire, parce que c'est difficile de le prononcer, Andile est de l'Afrique du Sud, il est vice président, il était directeur général du département de communication d'Afrique du Sud, et donc il a beaucoup d'expérience dans le domaine des affaires, dans le domaine de l'assistance aux entrepreneurs, pour trouver des capitaux, pour trouver les financement.

Deuxième membre du panel, beaucoup d'entre vous le reconnaissez Lukonga Lindunda de Zambie, et nous a parlé de son travail extraordinaire a Bongo Hive, et pour moi Bongo Hive c'est un nom extraordinaire de la société, il ne va pas parler sincèrement aujourd'hui, mais il va plutôt parler du lien, avec le réseau, le labo du projet, pour aider les entrepreneurs à trouver des partenaires pour lancer leur entreprises de technologie, et de l'information.

Ensuite Edwin Opare du Ghana pdg et cofondateur du xxx, donc entrepreneuriat et développement, et il cherche a créer une base de données d'entrepreneurs en Afrique, pour qu'ils puissent les trouver les uns, et les autres, ce qui est essentiel que le gens puissent se rencontrer, et établir des liens.

En fin je suis très heureuse de voir une femme sur le panel c'est très intéressant, Octavia Kumalo de l'Afrique du sud, qui a crée la fondation pour le développement d'Internet, qui s'occupe de la formation et des personnes, alors Octavia nous parlera d'une manière plus spécifique, de ce que peut faire les personnes pour se donner les moyens de participer dans l'économie de l'Internet ici en Afrique.

Donc sans plus attendre, j'aimerais commencer de gauche à droite, donc Andile j'aimerais savoir un petit peu ce vous allez nous dire, selon votre expérience en Afrique sur les difficultés, et les entrepreneurs donc est il facile d'avoir accès a l'argent, a du financement, et quel sont les défis les plus importants a votre avis, auquel in est confronté?

ANDILE NGCABA:

Comme je l'ai dit, nous investissons dans l'infrastructure sans fil, et les applications mobiles, et nous croyons que l'écosystème en Afrique doit être ancré dans l'entrepreneuriat, il faut qu'il y a des entrepreneurs qui constitue, des applications, des services des infrastructures, et le domaine sur lequel nous nous focalisons en ce moment, c'est d'améliorer ce qu'on appelle le langage de l'infrastructure, parce que pour la large bande continue d'accroître donc il faut établir cette langue

de l'infrastructure, ce langage de l'infrastructure, et dans l'écosystème des applications ou on a des entrepreneurs, des incubateurs, des accélérateurs qui se développent, et bien il nous faut coupler ceci avec l'investissement financier.

Donc il existe un écosystème dans le monde qui est très bien connu celui, des incubateurs, des accélérateurs ou les entrepreneurs peuvent développer, et élaborer les technologies qui sont élaboré, mais de l'autre coté il y a la communauté des capitaux qui doit collaborer pour investir, et si cela qui critique en Afrique pour pouvoir bâtir cet écosystème, il ya eu une conférence dans ce pays le mois dernier, en nous avons lancé ce que nous appelons Africain Angels, c'est en fait un groupe qui aide les entrepreneurs de fonder des set-up ce qui est critique aujourd'hui, dans ce domaine du développement et des différentes applications que nous voyons.

CHAIR:

Merci, ou est ce que vous prenez vos exemples, est que vous regardez dans le monde il faut en fait apprendre certain chose, a votre avis quel est la chose la plus importante que notre xx doit savoir?

ANDILE NGCABA:

Si on prend en compte que ce soit les médias sociaux, ou les sociétés de technologie de la formation par exemple dans la Silicon Valley, ou les sociétés traditionnelles IT, toutes ces nouvelles applications, toutes ces nouvelles sociétés qui sont racheté par des sociétés TI, ou des sociétés de medias sociaux, il y a une grande communauté qui est en train de

constituer dans le monde entier, et qui constitue ces applications, dans la Silicon Valley a San Francisco, San José, il y a un modèle qui est au cours des années a bien fonctionné, donc comment est ce que les gens vivent des ces incubateurs, si vous avez un IT vous allez trouver un lieu pour fabriquer votre logiciel, votre application et vous pouvez observer ce qui se passe xxx dans le moment de la journée, et c'est ce qu'on appelle la famille, les amis, les gens qui sont intéressé par un investissement avec votre projet, nous avons besoin de ceci dans xxx, elle existe, elle a fonctionné, maintenant en Afrique la ou ces incubateurs existent au Ghana, a Nairobi, a Johannesburg, et a Cape Town..etc, donc dans ces lieux, il faut constituer ces communautés, il nous faut en fait établir un réseau de ces communautés.

CHAIR:

Merci cela me permet a vous, parce que vous le Congo, parce que vous avez toujours dit je me souviens que vous avez fait un commentaire, on fat ce qu'on peut avec ce qu'on a et vous avez fait le commentaire que vous aviez attendu, et que vous attendiez ces investissements de soutien, donc dites moi un petit peu, lorsque vous écoutez Andile, quel est votre avis, quel est votre point de vue, votre propre expérience par rapport a ceux qui font parties de votre réseau, a votre avis c'est quelque chose qui est déjà disponible, et auquel vous n'avez pas accès, qu'est ce que vous souhaitez réellement voir de la communauté VC a l'avenir.

LUKONGA LINDUNDA:

Ce que nous faisons en Afrique, ce que nous cherchons à constituer cet écosystème, et les défis c'est déjà le système éducatif, le fait en Zambie la plupart des investisseurs ne propose pas de formation aux applications mobiles, dans le cadre de cursus, donc cela veut dire que déjà les étudiants à l'université sans désavantagés, non pas cet outil de développement de la nouvelle technologie, donc on voit cela, il y a des formations qui existent par rapport à ces outils, en plus nous fournissons des opportunités de relation avec les jeunes pour qu'ils puissent penser un petit peu en dehors de leur environnement immédiat.

Donc il y a beaucoup de choses que nous voulons, il est très important finalement lorsque les gens ont des idées qu'ils puissent comprendre comment enregistrer leur entreprise, comment xx leurs idées, et comment aussi avoir une présentation robuste, et solide de leurs idées, afin qu'ils puissent obtenir des financements, il existe des enjeux à Lusaka, à Nairobi, à Lagos par exemple le fait que nous ne sensibilisons pas nos entrepreneurs de manière adéquate, donc il y a beaucoup de concurrence, nous ne xxx pas aux entrepreneurs à s'ancrer ou à être suffisamment solide, il est difficile de voir les entrepreneurs font des erreurs, donc xxx le rôle de xxx de s'assurer que les gens puissent faire des prototypes de leur produit à offrir aux clients, et lorsqu'il arrive au point où il se présente devant un délai, ils sont un bon produit de l'incubateur des investissements, des incubateurs privé, et donc c'est un écosystème que tout le monde a un rôle à jouer.

CHAIR: Oui, donc vous avez un processus sur plusieurs étapes, et donc avoir des rencontres comme celle-ci ou tous nous nous rencontrons, il ya une meilleur visibilité de toute la chaine qui existe, est c'est très utile, donc vous parliez du besoin d'éduquer, et de former dans des différents domaines, dans les écoles techniques, dans les écoles juridiques...etc

Et dans votre cas, vous avez une base de données d'entrepreneurs, ou est ce que vous allez les chercher, est ce que vous allez dans les labos IT du Congo, ou comment est qu'ils sont identifié au départ.

EDWIN OPARE: Merci Sally, un membre du panel au micro, l'idée c'est de travailler avec organismes qui existent, par exemple au Ghana nous avons l'organisation de TI de Ghana, avec des divers entrepreneurs qui sont des membres, donc par exemple nous travaillons avec xxx l'association de TI en Afrique, et pour nous assurer d'avoir des membres qui sont entrepreneurs et qui soumettent leur données dans la base de données que nous avons mise au point, et nous avons par exemple xxx en Afrique, et pour nous s'assurer que les membres de la même manière peuvent télécharger leurs base de données, donc la source pour les entrepreneurs Africains sont réellement diverses.

CHAIR: Excusez- moi, ils nous ont dit que l'auditoire en ligne, ont du mal a nous entendre, donc assurez-vous de bien parler dans le micro, je sais que vous êtes très proche de micro, allez y continuer, donc en terme

d'obstacle je sais que votre organisation est jeune, cela fait 6 mois que vous avez démarré, qu'est ce qui se passe? que vous disent les gens?

On est très heureux d'être la, ou alors est que les différents pays, sont des différents étapes, qu'est ce que vous voyez en terme de d'évolution, quels sont les obstacles qui peuvent exister?

EDWIN OPARE:

Je crois que pour l'instant, par le xxx des discussions que j'ai pu avoir avec les personnes qui connaissent mon projet, il y a beaucoup d'enthousiasme, parce que lors ce que vous allez au Ghana vous pouvez aller au Nigéria, les gens ils sont très innovants, et ils aiment développer mais ils n'ont pas forcément des moyens, donc ce la xxx représente un moyen pour eux de montrer, pour que les investisseurs savent ce qu'ils peuvent faire, donc en terme d'obstacle lorsque quelqu'un, les gens nous disent nous souhaitons être présent sur cet plate forme, donc je n'ai pas vraiment eu de feedback négative pour l'instant, parce que tous admettre qu'ils ont besoin d'être, qu'ils ont besoin de visibilité, que les gens sachent ce qu'ils font, afin qu'ils pussent réellement élargir leur marché, parce que la plupart des produits qui sont développés, ne sont pas pour un produit spécifique, ils sont pour plusieurs pays, pour le monde entier, donc ils ont besoin d'élargir leur territoire.

CHAIR:

C'est pour cela que les gens continue de venir vers moi, et bien tout ceci est très positive, et structure, alors maintenant je passe la parole a madame Octavia, et vous avez un domaine spécifique d'expertise la

communication moderne, mais ce qui m'intéresserait si de savoir si vous avez des questions, ou des commentaires a nous donner, par rapport a la conscience que les gens en terme d'entrepreneariat, j'aimerais savoir un petit peu ce que vous considérer comme un obstacle pour les entrepreneures.

Je ne sais pas si les personnes qui sont à coté de vous, vont vous aidez a dépasser ces obstacles, ou pour d'autres solutions, moi j'aimerais bien avoir des perspectives a vous la dessus.

OCTAVIA KUMALO:

Merci tout le monde pour cette opportunité, de mon point de vue, donc du point de vue de l'Afrique du sud, vous savez le secteur d'entrepreneariat surtout pour ce qui est de la jeunesse en Afrique su sud, doit être focalisé sur, la jeunesse qui est précédemment été en situation d'avantage, les personnes qui n'avait pas d'opportunité, qui n'avait pas de compétences, et qui avait du mal a trouver un travail, donc ce que nous essayons de faire c'est déjà de leurs fournir des compétences, une formation dans le domaine ICT, et de leur fournir un accès au marché, donc pour revenir aux voisins, il serait très bien d'avoir un partenariat comme on le disait toute a l'heure de créer un écosystème parce que souvent on fait les choses, de manière séparé, mais il ya d'excellent opportunité en Afrique de tirer des leçons, donc ce que font les autres.

Donc encore une fois du point de vue, l'entrepreneariat pour nous c'est de revenir aux bases, donc enseigné aux gens a utilisé un ordinateur,

qu'est ce que un ordinateur, parfois les gens on se rend compte qui ne savent même pas ce que c'est un ordinateur, donc leur données, les compétences des bases, comment est ce qu'on utilise un ordinateur pour faire un réseau, et ensuite leur données les compétences d'entreprenariat, comment écrire un plan d'entreprise?

Donc les compétences commerciales tout le monde n'a pas forcément les connaissances nécessaire en terme de business, donc c'est vraiment donné aux jeunes les moyens de gérer une entreprise de manière efficace, et donc de cette façon je passe a la suivante, comment est ce que je fais mon marketing, quel est l'étape suivante? Quel sont les opportunités en terme d'affaires? est ce que je vais devenir une société de technologies de l'information, on le disait toute a l'heure, ou est ce que je vais plutôt me lancer, dans le domaine des applications, il ya d'énormément d'innovation en Afrique, vous savez et beaucoup des choses excellentes qui naissent en Afrique, mais les gens ne connaissent pas les opportunités.

CHAIR:

Et avant de passe aux questions, réponses, j'aimerais avoir votre perspective, et ensuite je reviendrai aux autres, mais c'est un petit peu injuste, parce que je vais d'abord vous embêter, mais je vais déjà poser une première question qui est évidente, tous vous êtes impliqué dans l'internet d'accord, vous êtes la a ICANN, vous êtes venu a notre réunions ici pour nous faire part de votre perspective, si chacun vous aviez une chose a dire a la communauté ICANN pour que nous puissions vous aidez, quel serait votre question la plus importante si vous voulez,

nous avons 92 pays représenté, donc vraiment c'est un groupe très mondiale, très bien représenté, donc qu'est ce que nous pouvons faire de plus utile par rapport a ce que vous faites.

OCTAVIA KUMALO:

Ce que je dis que le financement c'est un problème, mais c'est un problème critique, mais du point de vue d'un groupe comme ICANN, ce n'est pas vraiment al chose la plus importante, je crois que pour nous c'est l'apprentissage que nous pouvons retirer des personnes tous qui font ceci depuis très longtemps, c'est un petit peu de tenir pour la main, nous enseigner la transformation des compétences, l'expertise que nous pouvons retirer des groupes ICANN, et puis faire ces choses avec nous, ce n'est pas simplement écrire ceci sur un papier, avoir plein de documents, mais venir nous accompagner sur le terrain, et réellement changer les choses, et a prendre sur la base de l'expertise sur les différents groupes d'ICANN de différentes personnes/

CHAIR:

C'est une suggestion tout a fait pratique, et très intéressante, et je vais faire ce que fait Fadi d'habitude, Oui Pierre, ça c'est quelque chose sur ce qu'il faut vraiment ce concentrer, en terme de la stratégie pour l'Afrique on a parlé Lundi, comment nous assurer d'avoir d'avantage de vos étudiants impliqué dans ICANN peut être du bénévolat, faire du xxx, Pierre a un certain nombre de programme de cette question précisément, de ce que vous décrivez toute a fait réalisable, je pense, alors la réponse ce n'est pas un million de Dollar, d'accord, mais merci

d'avoir dit que vous n'avez pas besoin d'argent uniquement, alors pour vous qu'es cet que ce serait?

EDWIN OPARE:

Donc la base de données, ce n'est pas simplement une base de données, c'est une application web, qui met en application le travail de multi partîtes prenantes, et donc il existe un dialogue sur cet plate forme, et moi ce que j'espère c'est que ICANN pourrait nous mettre un lien avec des entrepreneurs des leaders comme celle qui est a coté de moi, et donc pour aider les gens a faire agrandir leurs entreprises, donc pour moi ce serait intéressant, donc cela permettrait aux entrepreneurs de réussir dans leurs affaires, de les guider, et pour les aider a faire des affaires.

CHAIR:

Donc en fait un petit peu un leadership de réflexion, de l'accès, il y a différents projets au niveau stratégique chez ICANN qui sont en cours, et je pense que a l'avenir il nous faut prendre en considération a un plan sur 5 ans, parce que je pense que l'Afrique de plus en plus va avoir un rôle de plus en plus important a jouer, parce qu'il va y avoir une grande croissance des utilisateurs de l'internet, et du système mobile, et donc commencer maintenant sera pour l'intérêt de tous, et vous?

LUKONGA LINDUNDA:

Une chose je crois que ICANN, différentes personnes au sein d'ICANN devrait établir un partenariat avec des réseaux comme freelance, je

crois qu'il faut qu'il y est une approche ascendante, ainsi que des entrepreneures parce que souvent il ne comprennent pas l'impact d'avoir par exemple les nouveaux TLDs, donc il y a un besoin d'implication avec les institutions sur le terrain, parce que beaucoup des choses dont on parle dans cette conférence on un impact finalement, sur les startups, donc je crois qu'en terme de collaboration, il faudrait noter cela, nous travaillons avec beaucoup de personnes, qui finalement veulent changer le monde dans les 5a années a venir, donc je crois que c'est très important d'avoir un partenariat dès le départ.

CHAIR:

Tout a fait, je crois qu'on va voir énormément d'innovation, et nous devons être un bon voisin, nous devons encourager le dialogue international, et enfin notre dernier participant.

ANDILE NGCABA:

Oui je crois que je vais en parler même si cela ne concerne pas tout le monde, en Afrique il y a un milliard de personnes, et 60% de la population sur le continent et jeune, a moins de 30 ans, et donc dans trois ou quatre ans, nous allons avoir un accès a un milliard de téléphone mobile, et il est évident que c'est un continent jeune, et ceci est temps avec ce nombre important des personnes, il faut penser au services, au produits qui doivent être disponibles pour la jeunesse, et selon moi ce qu'il faut faire par rapport a cette large population, étant donné les conditions qui existent Afrique, la question critique, c'est des obstacles existent pour avoir accès au DNS, pour accès en ligne, ICANN

est une chose mais il y a d'autres xxx, et je crois réellement qu'il y a un besoin, je suis d'accord avec Lukonga quand il dit, que avoir un dialogue en Afrique entre ICANN et la jeunesse, c'est quelque chose très important, parce que toutes les recherches, xxx et les autres montrent que cette population jeune d'Afrique va constituer 50% de la population active au cours des 20 a 30 années a venir dans le monde.

Donc mon point de vue c'est que étant donné à l'avenir les emplois seront en ligne sur internet nous avons la jeunesse, par opposé de ce qui se passe dans d'autre parties du monde, ou la population est vieillissante nous avons une ressource unique, les jeunes la jeunesse, et si nous pouvons établir un partenariat, un dialogue pour identifier comment éliminer les obstacles d'accès a cette environnement en ligne, et bien pour moi ce qui permettra de résoudre ces problèmes, c'est vraiment une force que nous avons.

CHAIR:

Ce sont des statistiques incroyables effectivement lorsqu'on est a Pékin, on nous a rappelle qu'on Chine, il y avait un demi milliard d'utilisateur d'internet, mais maintenant quand je vous écoute c'est très important, nous allons passer aux questions réponses, mais ce que j'entends c'est que l'enjeu est extrêmement important non seulement pour l'Afrique, mais pour le monde, ce que vous dites la c'est très important, l'importance du continent Africain pour le monde entier, en plus il ya 54 pays c'est vrai, c'est important.

Alors maintenant je vais ouvrir le micro, donc n'hésitez pas à vous présenter s'il vous plaît pour qu'on sache qui vous êtes, et ensuite on prendra vos questions.

ANDREW MAC:

Je m'appelle Andrew Mac, et je suis de Washington, et il y a deux points qui n'ont pas été mentionnés, j'aimerais avoir vos idées à ce sujet, la manière dont l'Afrique travaille avec le web est très différente de ce que nous faisons, en Europe, et aux États-Unis, plus le téléphone mobile, plus d'applications je pense, donc j'aimerais savoir comment cela va changer, et ce que cela signifie pour l'ICANN, puisque nous voyons pas beaucoup de compagnie sur les téléphones mobile portables, et deuxièmement beaucoup d'argent en ligne, par l'intermédiaire de carte de crédit, et la plupart des Africains n'ont pas de carte de crédit, ils n'ont pas accès au crédit, donc on a besoin d'autres moyens de paiement, pourriez-vous nous parler des nouveaux moyens en Afrique?.

CHAIR:

Oui, deux questions complexes, donc je vais donner la possibilité à deux participants au panel de répondre, Andile veuillez répondre à ces questions s'il vous plaît, et si vous voulez commenter avec les autres, alors vous pouvez le faire.

ANDILE NGCABA:

Je suis d'accord avec vous à 100%, nous sommes la génération mobile, le continent mobile, on n'est pas passé par l'intermédiaire des

ordinateurs portables, des bureaux, nous on a sauté une étape de technologie, et nous commençons à nous engager avec les personnes qui fabriquent le Sillicone, et les produits nécessaires pour les téléphones portables, on doit avoir notamment une usine de fabrication des téléphones portables sur le continent c'est très important, on est une société mobile, nous avons plus de 2000 langues parlées en Afrique, il n'y a aucun autre continent qui a cette diversité est cette richesse d'héritage linguistique.

On travaille à des technologies, des moteurs de recherche phonétique, comment vous n'allez utiliser le texte, mais l'audio a un modèle audio centré basé sur les sons, sur la prononciation, la vidéo, et l'audio va être renforcé en Afrique, et on mettra cela en avant par rapport au texte, au Kenya on est par exemple en tête, pour les modes de paiement électronique avec les téléphones portables, la raison pour laquelle ça n'a pas été plus vite, parce qu'il y a des réglementations, des règlements, et des textes de lois qui nous empêchent de ce faire, donc il est important de travailler avec les gouvernements pour qu'il n'y ait pas trop de réglementations pour les transferts financiers, on doit avoir des droits de faire cela avec nos téléphones portables, parce que c'est la seule manière de faire passer des fonds dans des zones urbaines aux zones rurales.

OCTAVIA KUMALA:

Oui je suis d'accord avec Andile, oui c'est un sujet de paiement de téléphones portables, donc il faut regarder le modèle de l'Afrique du Sud, la plupart des banques vous autorise de travailler avec vos

téléphones portables pour faire les transferts de fonds, je crois qu'il y a beaucoup d'opportunités pour les banques en Afrique du sud, mais surtout le continent.

CHAIR: Oui merci, je suis d'accord avec vos réponses, d'autre questions de l'auditoire? au fond nous allons vous apporter des micros pour que nous puissions les entendre, et présentez-vous s'il vous plait.

GIDEON ROP: Oui excusez-moi, je suis Gideon Rop, de dot connect Africa, et je fais parti de la jeunesse d'Afrique, qui apprécie le travail de mon l'organisation, et Sophia est un excellent entrepreneur c'est très intéressant d'avoir toutes ces réunions, et de voir tous ces jeunes qui veulent faire changer les choses, et bouger les continents, ma question est la suivante, moi je viens d'un pays ou on a lancé une révolution avec des téléphones portables, nous faisons du développement avec le téléphone portable, ma question sera la suivante, combien du temps ça prend au niveau des incubateurs au niveau du comité, et arriver a la réalisation, est ce que vous avez attiré des nouvelles personnes des investisseurs dès le début de l'idée, ça prend beaucoup de temps au niveau de l'incubation de l'idée, combien du temps ça prend pour attirer les investisseurs, pour attirer l'intention des personnes qui peuvent vous aidez, qui peuvent joindre et venir au Congo, je crois que vous êtes bien.

LUKONGA LINDUNDA: Dans la mesure pour répondre a cette question, oui ça dépend de vous en fait, nous n'avons pas vraiment xxx de fixe, pour lancer les idées dans le processus d'incubation, parfois ça peut y aller très vite pour faire du jour au lendemain, si vous baptiser un prototype ça peut y aller très vite, faites le maximum, travailler le plus dur possible, et prouvez que vous êtes capable de, je ne sais pas simplement le fait d'avoir une idée ça ne suffit pas une idée, il faut quelque chose de concret de pragmatique, faire quelque chose, réaliser un prototype, un prototype semble très important pour montrer que cette idée peut être réaliser.

EDWIN OPARE: Oui il me semble que vous devez vendre votre idée ça c'est très important aussi, pour trouver des investisseurs, il faut leur prouver que l'idée est intéressante.

CHAIR: Comme Andile l'a dit 3 minutes pour être très rapide, c'est comme la série télévisé l'apprenti, vous devez en quelque minutes être capable de convaincre quelqu'un.

SPEAKER: Merci, je suis xxx, de Nigéria, ma questions est pour Andile, vous avez dit que l'avenir est la vidéo, et l'audio le son, pour l'Afrique plus que le texte, est ce que vous pourriez un petit peu ce niveau, parce que même si vous avez développé ces modèles video, et audio vous avez toujours le même le texte qui xxx il me semble t'il, sur l'internet.

ANDILE NGCABA:

Oui, j'ai mal entendu la question, c'était l'écho, oui je vais essayer de répéter la question, pour m'assurer que j'ai bien compris, oui vous avez besoin d'un peu de texte si vous faites de l'audio, c'est ça? Oui c'est vrai je suis d'accord, ce que j'ai voulu dire si vous regardez le tout, et la relation entre l'audio et le texte qu'on peut lire, je crois que c'est 80/20, nous avons des archives audio, et vidéos très fortes, l'audio est la vidéo marche très bien en Afrique plutôt le matériel écrit, la question essentiel c'est comment prenez vous cet audio, ces vidéos ce matériel son et image, il ya aura bien sur des images, des documentation écrite, mais comment développer différemment parce qu'on passe plus de temps, voyez vous des ressources sur le texte, sur l'écrit que sur l'aspect phonétique, l'aspect son, audio et image que l'on trouve beaucoup plus en Afrique.

Ce qu'on va essayer de faire, c'est de bâtir des dictionnaires basé sur la phonétique au niveau des logiciels pour que l'on puisse accéder a l'internet en utilisant l'audio, les sons, la prononciation de ces langages africains d'une manière phonétique.

CHAIR:

Nous avons une autre question dans la salle.

SPEAKER:

Merci, je suis xxx, et je suis un boursier de l'ICANN de Cameroun, et je suis également un jeune entrepreneur social du Cameroun qui tente de

rentrer dans le cadre du DNS système de nom de domaine, et de lancer l'entreprise dans ce secteur, j'apprécie beaucoup tout ce ICANN fait pour nous expliquer le DNS, et je vois que l'ICANN change ce n'est pas seulement l'industrie du nom de domaine ce secteur du nom de domaine du DNS c'est maintenant l'Internet dans le monde toute entier des aspects de l'Internet, et pas seulement les aspects technologiques, et ma conception de l'entrepreneuriat, et la résolution de problèmes et la création d'une entreprise, mais tout cela est basé sur les besoins de la collectivité.

Vous devez résoudre les problèmes de votre collectivité, lorsque je suis arrivé à l'ICANN, ce n'était pas facile pour m'inscrire pour participer, on avait du mal à avoir des noms de domaines, et j'ai dû aider ces personnes et résoudre leurs problèmes, maintenant je revends certaines de ces noms de domaines, et cela permet à des jeunes d'avoir leur propre noms de domaines, d'avoir leurs sites web en ligne, je sais que vous travaillez acharnement dans les cités, dans d'autres domaines, dans toutes les technologies ICT, dites communication, comment les jeunes Africains peuvent-ils rentrer dans le secteur du DNS, des noms de domaines, on parle beaucoup depuis le début de la semaine le marché n'est pas encore mur en Afrique, il n'y a pas encore beaucoup d'opportunités au niveau du DNS en Afrique, moi je suis avec beaucoup d'espoir j'envisage l'avenir, et je crois que l'ICANN va nous aider beaucoup,.

CHAIR: La question c'est quel sont les opportunités pour les jeunes entrepreneurs Africains dans le cadre du DNS pour rentrer dans le secteur du DNS? Et donc je vais relancer cette question, donc je ne crois pas qu'on a des questions en ligne, donc je vais passer a un autre panel, donc veuillez s'il vous plait madame prendre la parole.

OCTAVIA KUMALO: Et bien selon moi, vous pouvez répétez la question?

CHAIR: Oui la question, est ce que vous avez une idée sur les opportunités qui existent pour les jeunes entrepreneurs Africains, pour devenir des experts, et des acteurs du secteur du nom de domaine DNS en Afrique, qu'est ce qu'on peut faire pour les aider a s'engager, et a trouver des opportunités dans ce secteur industrielle de l'Internet?

OCTAVIA KUMALO: Il me semble qu'il y a beaucoup d'opportunités pour les jeunes Africains dans ce secteur avec le nouveau programme des gTLDs, il me semble que nous avons reçu des nombreux dossiers de demande, et qu'il existe cette opportunité pour ces jeunes Africains, point Africa par exemple je crois que il y 6 bureaux d'enregistrements, il devrait y avoir plus, on a besoin de plus de bureau d'enregistrement, et il y a donc beaucoup d'opportunités, et je crois que l'ICANN devrait avoir des problèmes de formations, comme a dit Lukanga, on peut faire des partenariats avec xxx, et avec toutes ces parties constituantes qui existe ne Afrique, qui

peuvent fournir de formations sur le DNS, et cela permettra donc d'avoir des noms de domaines, et des entrepreneurs dans le cadre des noms de domaines.

CHAIR: Un dernier mot, Edwin.

EDWIN OPARE: Oui c'est crucial c'est essentiel, nous pouvons avoir beaucoup de bureaux d'enregistrement, il faut que ça soit beaucoup plus nombreux, et les banques également peuvent nous aider parce que en effet c'est un investissement, et des assurances a apporté également, ce n'est pas seulement le lancement du bureau d'enregistrement est évident au départ, mais l'assurance auprès des banques convaincre les banquiers.

CHAIR: Donc se reposé sur l'éducation, sur la formation qu'offre l'ICANN c'est pas seulement l'éducation technique, mais l'éducation financière, j'aimerais vraiment remercier nos paneliste j'ai appris beaucoup cette après midi, j'ai entendu des excellents questions provenant de l'auditoire, et j'aimerais que l'on les applaudissent chaleureusement, et que nous passions ensuite a la deuxième partie de notre présentation avec une seconde table ronde.

PIERRE DANDIJINOU:

On va toute suite passé à la deuxième partie de notre panel, merci beaucoup Sally a la facilitation du premier panel, et d'avoir parler de tous ces problèmes, donc nous allons continuer un petit peu le débat, nous avons xxx, Rebecca Wanjiku, Phares Kariuki, patricia xxx, on n'a pas beaucoup de temps, mais j'aimerais rebondir un petit peu sur ce qu'on a dit lors de la première partie de notre représentation, et nous avons encore beaucoup de questions a couvrir, nous allons montrer et utiliser un petit peu une vitrine de ces meilleurs pratiques, et de ces excellents idées que nous avons vu déjà pour le développement sociaux, et politique lors de l'exposition de notre première partie de notre exposé, ce que je voudrais faire également, c'est que nous avons besoin de savoir ce qu'on peut retirer de toutes ces présentations, les leçons appris, et retiré, que nous devons mettre ne œuvre a l'avenir nous devons utiliser ces technologies, lancer des entreprises.

Silva xxx de l'Uganda, il s'intéresse beaucoup a l'aspect financier, aux opérations SMS, au message texto d'Uganda, nous avons xxx de l'Ile Maurice qui travaille a xxx, il vient donc de Maurice il va nous parler de son initiative c'est extrêmement intéressant.

Rebecca Wanjiku est bien connu, c'est une journaliste dans la nouvelle technologie, elle est du Kenya elle va nous donner quelques observations sur ce qui se passe en Afrique, au niveau de l'utilisation de ces nouvelles technologies Internet, et comment nous allons réduire la pauvreté grâce a cela, nous avons aussi Phares Karuiki il est de Kenya, entrepreneur Internet il se passe beaucoup de choses au Kenya, c'es' quelqu'un qui s'intéresse aux hubs, donc il va élaborer un petit peu, la

dessus on va terminer en fait par xxx, qui vient bien sur de Dakar, et qui vient de Afrinic, xxx qui vient de Dakar pour les mécanisme d'innovation Africain, on va vous donner la parole, vous allez avoir la possibilité a nous paneliste, donc sans plus attendre, je donne la parole a Silva pour une courte représentation.

SILVA:

Oui bonjour mesdames et messieurs, Silva de SMS empire de l'Uganda, SMS empire c'est un service pour les télécoms, et les entreprises télécoms, nous proposons donc des liaisons internet essentiellement dans notre entreprise, nous avons lancé l'entreprise en 2005, et moi je travaillais aux inscriptions, je recevais les informations, et les nouvelles très rapidement, donc xxx envoyé des emails, donc on devait faire quelque chose nous l'avions compris, pour donc vendre ces services on a travaillé avec les entreprises télécoms, et on a lancé un service d'inscription pour les nouvelles, le sport, les informations, donc le contenu était payant, et les personnes interprètes ont payé pour obtenir donc ces informations.

Oui nous avons partagé les revenues, avec les entreprises télécoms, nous avons connu une croissance forte, et rapide on ne s'attendait pas a cela, au départ c'était simplement une manière de communiquer, de partager les informations, maintenant on a réussi a gagner de l'argent avec cela, nous avons payé nos impôts ce qui permet de développer notre pays, nous avons également une transaction mobile que nous avons lancé, c'était un problème au début, nous avons beaucoup de fonctionnaires, et des fonctionnaires se trouvent dans des compagnes,

dans la bourse qui n'ont pas accès a les banques, donc c'était difficile de passer des régions très rurales aux villes des banques étaient uniquement dans les villes, donc on a eu une idée avec de l'argent mobile, on a intégré le système, nous avons bâti un système qui permet d'avoir une intégration entre les banques, d'avoir un accès au fonds qui sont dans les banques avec les téléphones portables, et bien depuis les régions reculé rurales on pouvait avoir accès a des fonds pour faire des échanges, de fonds de cette manière.

Donc il y a très peu de banques qui a soutenir les entreprises informatiques, ce n'est pas facile, par exemple si vous faites du commerce avec la Chine, c'est plus facile d'avoir un soutien, les banques au départ nous ne faisait pas confiance, ça nous a pris plusieurs années pour convaincre les banques pour obtenir le financement pour nos investissements au départ c'était difficile.

PIERRE DANDIJINOU:

Merci beaucoup, nous voyons qu'il y a un grand potentiel sur ce niveau, et nous comprenons qu'il y a beaucoup de problèmes qui se pose également, notamment pour le financement, xxx vous avez quelques idées également a ce sujet, et vous vous intéressez a la gestion des ressources de différentes ressources,.

SPEAKER:

Merci, bonjour a toutes, et a tous donc je suis de Maurice, et moi je m'intéresse a la gouvernance de l'Internet, une utilisation de l'internet pour résoudre des problèmes quotidien des populations, des problèmes

pragmatique, et la gestion de ressources en nous, j'ai un client a l'Ile Maurice, si vous connaissez l'Ile Maurice, c'est une ile magnifique avec la mer toute autour, beaucoup d'hôtels c'est très touristiques, et ces hôtels utilisent des puits artésiens pour obtenir de l'eau, mais pendant la saison sèche, il y a des problèmes parce que l'eau de mer arrive dans la xxx, dans la xxx, et on a un problème d'eau salée dans les puits artésiens l'eau il devient salé, puisque la mer est si proche de nous, et nous devons gérer l'eau, et la qualité de l'eau et la salinité de l'eau dans l'Ile Maurice, il faut être très prudent parce que la xxx est très fragile, il doit être conservé de très près, et de préserver l'Ile Maurice.

Comment trouver des solutions Internet a ce problème des micros contrôleurs, des systèmes ancrés avec des ordinateurs devraient être intégré, pour pouvoir contrôler le niveau de l'eau dans xxx, et le tau de sel qui se trouve dans l'eau, pour assurer ça pureté avec l'eau de mer, on a un réseau mobile qui nous permet d'installer ces appareils des régions les plus reculés, et d'utiliser le système 3G ou 4G, donc le système sans fil, et donc quel sont les opportunités pour les entrepreneurs d'Internet dans les noms de domaines, on nous demandait cela, donc je crois que nous avons une explosion des possibilités, avec l'explosion des téléphones mobiles, des réseaux mobiles, des réseaux sans fil en Afrique parce que maintenant vous pouvez avoir accès avec les régions les plus reculés de l'Afrique, a l'internet et vous pouvez utiliser des différentes types d'applications pour résoudre les problèmes qui a première vue, n'avez rien avoir avec l'internet et les technologies des communications, donc énormément de possibilité pour les entrepreneurs.

PIERRE DANDIJINOU:

Merci beaucoup pour vos commentaires, parfois effectivement le problème de la gestion de l'eau est un problème crucial dans des endroits en Afrique, et bien passons à autre chose maintenant, Rebecca vous avez observé la situation en Afrique en terme d'innovation, vous venez d'un lieu où beaucoup de choses ont été faites par l'utilisation des ICT qu'en pensez-vous? Quelles sont vos perspectives, comment ça se passe?

REBECCA WANJIKU:

Je crois que les gens continuent d'utiliser l'internet dans le continent de plus en plus innovant, par rapport à l'époque où il fallait convaincre d'utiliser les technologies pour améliorer leurs vies, maintenant les gens savent qu'il y a une proposition de valeur dans les technologies, les gens utilisent la technologie sans aide humanitaire nécessaire donc souvent les gens disent que le mobile est de plus en plus important en Afrique, et cela a servi de leçon au reste du monde en terme de gestion de l'argent.

Par exemple je me souviens qu'une fois il y avait quelqu'un qui est venu dans un village pour convaincre les gens qu'il fallait qu'ils utilisent l'argent mobile, et que c'était une proposition de valeur, le fait que recevoir de l'argent fasse la transaction par le téléphone mobile, et bien il n'y avait pas besoin d'aller convaincre les gens finalement pour moi c'est une leçon, les gens peuvent adopter les technologies, plutôt de vouloir convaincre les gens c'est simplement de leur montrer qu'il existe de la

valeur, que ceci peut leur rapporter quelque chose, donc de mon point de vue l'innovation doit fournir cette proposition de valeur aux gens, pour que les gens adoptent et les gens à ce moment la utiliseront la technologie, de les convaincre ou non c'est simplement de leur montrer la valeur qui existe dans la technologie qui va être importante

PIERRE DANDIJINOU:

Oui tout a fait, La proposition de valeur est très importante, puisque de toute évidence ça permettra de résoudre leur problèmes, et les mécanismes qui sont développés pour encourager l'innovation, et maintenant j'aimerais écouter Phares Kariuki, qui va nous faire part de son point de vue, dans son travail.

PHARES KARIUKI:

Alors, donc je vais un petit peu me promener avant de répondre à votre question, déjà il faut savoir que la page est blanche, donc en terme de développement, il n'y a pas beaucoup de choses qui ont été faites, donc nous avons le droit de prendre et de suivre notre propre itinéraire, donc nous pouvons aller adresser aux chambres de commerce, donc par exemple enregistrer une entreprise, un nouveau compte, donc j'ai commencé ce processus au Kenya, et ça fait toujours deux mois, et je n'ai pas réussi il faut un certain nombre de mois, ce n'est pas immédiat, donc il existe un manque de soutien de la part de l'environnement et de gouvernement, donc c'est difficile aux gens de dire bon, il y a personne pour nous aider, on va le faire tout seul, alors ça c'est une chose, il existe une visibilité en terme d'innovation, en Afrique il y a une visibilité

par rapport a ce qui a été fait en terme de partenariat en Afrique c'est quelque chose qui se produit dans un certain nombre d'années, mais avant il n'y avait pas cette visibilité, et je crois que les hubs sont responsable de l'innovation parce que les gens oublient que ceux qui développent les logiciels sont a l'université quelque part, et donc tout ceci a eu lieu dans les années 90' jusqu'au 2010.

PIERRE DANDIJINOU: Est ce que vous savez quel les nombre de mois qui exige?

PHARES KARIUKI: Je crois qu'il y a 150, donc le marketing est très bon en Afrique par rapport a ces Hubs.

PIERRE DANDIJINOU: Merci beaucoup cela nous donne, va promouvoir les questions je pense n'oubliez pas qu'il y a des leçons que c'est une leçon xxx de ces initiatives, alors n'hésitez pas maintenant a poser vous questions, on va passer a notre paneliste suivant, veuillez ce présenter s'il vous plait.

SPEAKER: Je m'appelle, et je suis membre d'ICANN, et je travaille aussi pour la commission Nigérienne de régulation et de télécommunication au Nigeria, et une de mes questions c'est que vous avez dit qu'il y avait un manque de soutien d'encouragement de la part des gouvernements, quel rôle attendez vous du gouvernement ou des gouvernements en

terme de soutien de l'innovation, et d'encouragement de ces idées, merci.

PIERRE DANDIJINOU: Qui veut répondre a cette question? Phares?

PHARES KARIUKI: Je crois que le gouvernement doit faire des affaires, mais il doit faire son travail donc le gouvernement prend les impôts, donc il faut que il me facilite le paiement, donc il doit faciliter mes transactions, ça c'est le rôle de gouvernement, la réglementation, je ne veux pas que le gouvernement mets une place une point com, non, mais par contre il doit faciliter ma tache en tant que entreprise, le gouvernement doit baisser le taux d'intérêt afin que nous ne considèrent pas comme un risque, beaucoup des problèmes auxquelles sont confronté les entrepreneurs en Afrique sont du au échec des gouvernements, les gouvernements ne font pas ce qu'il sont a faire, au Kenya il ya des obstacles pour les start up parce qu'il y a des multi nationales qui atteint a un niveau et c'est impossible, donc le gouvernements doivent nous aider a crée un environnement dans lequel il est facile de faire les affaires, donnez moi des opportunités, assurez vous que j'ai une bonne connectivité, je veux que vous me laisser travailler, laissez-moi travailler, s'il faut trois moi pour enregistrer xxx, c'est-à-dire trois mois je n'ai pas de revenus.

PIERRE DANDIJINO: Voila ce qui dit Phares, je ne sais pas s'il y a quelqu'un du gouvernement qui a un point de vue opposé.

BENJAMIN: Je m'appelle Benjamin, je suis de Nigéria, je travaille dans un organisme a but non lucrative, oui on veut, oui ma patience c'est ma santé, et je crois que les ICTs peut nous aider, dans ce travail on investi énormément dans la santé comme vous par exemple, vous occupez de la gestion des eaux, maintenant quel sont vos motivations parce que comme vous le savez on a pas forcément bien réussi dans ce domaine, dans notre région et donc ce qu'il faut c'est investir et avoir un retour, et le retour d'investissement ce n'est pas des dollars, mais c'est très graduelle, une meilleure santé pour le peuple donc qu'est qui doit nous motiver, ou bien est ce qu'il faut simplement collaborer pour avoir des résultats dans ce domaine, dans un domaine ou la technologie a un impact énorme, merci beaucoup.

SPEAKER: Alors comme tout domaine, il faut qu'il y a un marché, il faut qu'il y a une demande pour mettre au point, dans mon cas, c'est-à-dire la gestion des ressources il y a un besoin, et ce que je mets au point, n'est pas nouveau, il existe déjà une solution, et qui permette au gouvernement au secteur privé a des différentes sociétés d'utiliser ce genre de ressources, mais ce qu'il faut c'est comprimer le coup, avec des logiciels en source verte, et intégrer tout ceci pour obtenir un dispositif a Baku.

Donc mon espoir, mon modèle c'est que si j'arrive à baisser le coup suffisamment pour qu'il soit xxx, en ce moment là le déploiement peut être massive, non seulement dans l'Afrique, mais partout dans le monde, ou il y a un besoin en terme de gestion de l'eau, et en ce moment là on a un retour sur l'investissement de manière beaucoup plus étendue, donc déjà réduire le coup pour les gouvernements, afin que ce soit plus abordable, et puis ensuite développé à plus grand échelle.

PIERRE DANDIJINOU: Très bien vous allez parler du modèle, j'aimerais entendre parler Silva, une source point, quel sont vos motivations également par rapport à la question qui a été posé précédemment

SILVA: Alors j'aimerais revenir sur la question des gouvernements, les gouvernements en Afrique n'ont pas mis en place les lois de protection nécessaire, les jeunes entrepreneurs ont décidé, et ensuite les multinationales prennent leur idées, et ne les payent pas, donc il y a un besoin de réglementation en terme de propriété intellectuelle pour mieux protéger les entrepreneurs en Afrique.

PIERRE DANDIJINOU: Oui tout a fait.

SPEAKER:

Je m'appelle xxx, je suis de Africa.com, j'aimerais revenir sur ce qui vient de dire Phares, en terme du manque de règles, je crois qu'il faut considérer les choses d'une manière différente, les gouvernement on un rôle très important a jouer, aux Etats-Unis depuis les années 90', l'administration Clinton a délibérément mis en place des politiques en faveur du commerce électronique, aux Etats-Unis ils ont approuvé des politiques, donc ils ont mis en place des politiques, pour donner des moyens d'incitations pour exonérer les gens qui lançaient des entreprises en ligne.

Je crois que les gouvernements Africain doivent faire la même chose, je ne parle pas des réglementations, mais il y a des politiques que l'on peut mettre en place, et ça c'est les gouvernements qui peuvent le faire personne d'autre, donc je vois qu'il faut considérer les choses d'une manières différentes, lorsqu'on considère les pays qui réussissent dans les domaines du DNS, il y a des politiques et je reviens a la politique du commerce électronique, les sociétés qui se lancent en ligne sont exonérer des impôts, donc c'est beaucoup facile pour moi d'acheter quelque chose de Chicago en ligne, que de l'acheter dans un magasin local, donc ça se sont des choses qui dépend des gouvernements, et qui sont nécessaire en Afrique, et qu'on dit les gouvernements n'ont aucun rôle dans les affaires, ils ont un rôle, et je suis d'accord ils ne vont pas réglementer l'entreprise libre, mais il faut absolument qui mettent en place des politiques qui aident les entrepreneurs a réussir.

PIERRE DANDIJINOU:

Je ne sais pas s'il y a d'autres questions.

SPEAKER: Alors il y a une question de Pascal qui est en ligne, j'aimerais savoir s'il y a un plan d'action dont ce qu'il parle, s'il y a un plan d'action pour les idées soumises?

SPEAKER: Je crois que un des objectifs, de cette séance, et bien sûr de promouvoir les idées, et puis il y a une stratégie sur l'Afrique est en cours de développement, et cette stratégie pour l'Afrique c'est surtout de créer un réel marché en Afrique sur le nom de domaine, donc oui les idées qui sont soumises aujourd'hui vont être intégrées à la stratégie, mais également ceci doit être fait en partenariat avec différents organismes, et nous apprécions énormément vos ambitions, donc par exemple un système d'assurance, un système de banque, comment est-ce que nous pouvons établir une conversation avec ces secteurs, pour qu'ils puissent nous apporter leur soutien.

SPEAKER: Merci Je m'appelle xxx, j'aimerais adresser la question à xxx, et étant donné vos années de jeunesse en tant qu'entrepreneurs, est-ce que Patricia aussi, je vous intégre à ma question, j'aimerais avoir un point de vue, en tant qu'entrepreneur, ce que vous entendez de la part de vos collègues, dans le continent.

PIERRE DANDIJINOU: Nous avons une dernière question ici qu'on va poser toute de suite avant la réponse du panel, et après nous passons la représentation power point qui terminera notre séance.

SPEAKER: Bonjour, je m'appelle xxx, je fais parti d'une Strat-up qui s'occupe du mobile, et du commerce, ma question est que font les gouvernements Africains pour les données coutent moins cher, nous faisons parti dans la génération mobile, mais en Afrique les gens payent très cher, on pourra avoir accès aux données.

PIERRE DANDIJINOU: Nous avons donc deux questions différentes, donc qui veut bien prendre la première?

PHARES KARIUKI: Alors en ce qui concerne ce que vous avez dit sur les gouvernements, ce que vous avez dit est tout à fait valide, par exemple ce qui se passe au Kenya, nous avons quatre société mobile, et le gouvernement déteint un parti de ces sociétés, donc on est pas dans un environnement compétitif, le problème en terme de régulation du gouvernement, ce qu'il y a toujours des conséquences, et suivant ce que fait le gouvernement, dans le cas du commerce électronique, il y a des personnes qui se plaignent comme quoi les règlement du gouvernement l'aura couté, ils ont perdu des affaires, donc certains disent qu'il vaut mieux que ce soit l'environnement concurrentiel, et qui

soit créée, et donc les gens ont peur, si le commerce électronique fonctionne bien, et si cela se produit sans intervention du gouvernement, c'est une bonne chose.

Alors maintenant je passe à la question des données, et je crois qu'il faut un environnement concurrentiel, c'est ce qu'il se produira dans des plusieurs marchés, étant donné ce qui se passe, on va y arriver un point de compétition, et ils nous reste plus que quelques années jusqu'à ce qu'on arrive, mais il y a deux ans, et je crois c'est la même chose dans tout le continent, ont payé beaucoup plus cher, on est maintenant à 10 Dollars par rapport à 40 dollars il y a quelques années, qui xxx des données.

PIERRE DANDIJINOU:

La question pour Rebecca.

REBECCA WANIJIKU:

J'aimerais rajouter quelque chose sur le point du gouvernement, un des défis pour les gouvernements, les gens nous disent qu'es ce que vous pouvez faire, le conseil ICT, le gouvernement, qu'est ce que vous pouvez faire, si vous venez, et que vous nous dites oui en tant que société locale, je souhaite une exonération d'impôt, alors je vais vous dire attendez ou est ce qu'on va avoir l'argent, s'il n'y pas plus d'impôts, dans le défi de s'adresser au gouvernement, et pour la plupart ne comprennent les modèles en ligne, et les modèles de commerce électronique, lorsque vous mentionner certains des choses qui devrait

faire, ils vont un petit peu se crisper, donc plutôt que de leur dire si vous leur dites, oui écoutez il faut que vous me faciliter la tâche pour mettre en place la société, je vais vous payerez d'avantage des impôts, donc ce niveau d'avantage il ne fonctionne pas au Kenya, lorsqu'on dit qu'il nous faut d'avantage des gouvernements, un gouvernement plus important a ce moment la, les gens font quoi, les gens disent que nous avons une politique qui en fait, vous permet de demander au gouvernement pour faire tel ou tel chose.

Donc vous demandez au gouvernement 50,000 dollars, et vous avez une belle proposition, vous allez mettre en place votre société, et puis finalement il n'y a rien qui se passe, il n'ont rien fait, donc après 1, 5 millions de dollars, et bien les gouvernements n'ont plus rien a faire, pour encourager le secteur d'innovation, parce que le modèle ne fonctionnait pas, on voulait que le gouvernement donne de l'argent, mais finalement donne de l'argent aux gens qui sont envoyé aux Etats-Unis, plutôt que de mettre en place les entreprises dont vous avez parler, donc il nous faut trouver des solutions plus innovantes qui fonctionnent, si vous me dites facilitez moi la tâche en tant qu'entreprise a ce moment la ça marchera mieux.

PIERRE DANDIJINOU:

Il ya encore du travail a faire par rapport au gouvernement, et nous avons compris ce point, il y avait une question qui a été adressé a Patricia je crois donc si vous voulez bien Patricia répondre, s'il vous plait.

PATRICIA: Donc en ce qui concerne la participation des femmes dans l'entrepreneuriat par exemple dans notre programme Fire, nous avons sélectionné des projets basés sur la question du xxx, et nous sommes tout a fait satisfaits d'avoir dans l'auditoire une personne qui a justement bénéficié de cette promotion, de cette plateforme relative ou partage de l'information sur les droits de l'homme, donc c'est quelque chose que c'est nouveau dans le cadre de notre programme, nous cherchons a aider les femmes pour devenir des entrepreneurs.

PIERRE DANDIJINOU: Merci, je crois que vous voulez rajouter quelque chose.

SPEAKER: Oui j'aimerais rajouter un commentaire pas sur la question du genre, mais la question des strat up en Afrique, la question des ressources, un des obstacles de développement c'est d'obtenir qualifié, et je crois que cela est un lien avec le système éducatif dans beaucoup de pays, surtout en ce qui concerne l'enseignement du mathématique, et de la physique, et il y a beaucoup d'effort qui doit être fait en ce sens, il y a eu beaucoup de discussion sur ce que pouvait faire le gouvernement pour aider, et je crois qu'on doit prendre en considération le système éducatif, et l'ajusté par rapport au besoin d'aujourd'hui a la situation actuel aiderait énormément le secteur a se développer.

Autre commentaire que j'aimerais rajouter c'est encore une fois en ce qui concerne l'aide que doit apporter le gouvernement, j'aimerais vous faire part de mon expérience personnel à l'île Maurice, nous avons une l'initiative relativement xxx en terme de création d'incubateur pour les sociétés de créer les start-up, mais le problème a été un système ne peut pas continuer xxx, donc au bout d'un certain temps, il y avait des étudiants qui avaient leurs diplômes, mais ils commencent leurs au bout de 2 a 3 ans, il fallait bien les laisser partir, et ils avaient besoin de travail, et les gouvernements peuvent contribuer énormément a ce travail, parce qu'ils ont des projets gouvernementales, en tout, en ligne des différents projets liée a Lict.

Mais lorsqu'on regarde les offres, les start-up n'arrivent pas a atteindre les critères des jubilités pour faire une offre au gouvernement, les start-up sont a haut risque, elles peuvent arriver a un échec totale, et finalement faire faillite, mais il faut quand même leur donner une chance, je ne sais plus qui a dit que le gouvernement doit donner les projets, si le gouvernement donne un a dix start up, une seule qui réussissait ce serait déjà un progrès.

PIERRE DANDIJINO:

J'ai eu la chance d'observer ce programme, et je suis d'accord, il y avait des problèmes, alors il nous reste a peu près 5 minutes, nous allons écouter Patricia qui va nous parler un petit peu du projet Fire, qui est sur Afrinic xxx, et nous aimerions également écouter les autres membres du Panel, et leurs commentaires et ensuite nous terminerons.

PATRICIA:

Bonjour tout le monde, je suis là pour présenter le programme FIRE, donc financement pour la recherche Internet, qui a été donc lancé par xxx en 2007, comme un projet pilote, donc ce fond sert à promouvoir des activités qui encouragent l'utilisation de l'Internet en Afrique, et surtout en ce qui concerne le rôle de l'Internet, et le développement économique dans la région, oui excusez-moi est ce que vous pourriez peut-être présenter les transparents.

Donc nous l'avons lancé en 2007 en temps que programme pilote, et puis en 2011 Afrinic est en partenariat avec xxx, c'est une alliance mondiale, qui collecte qui travaille sur deux registres Internet qui sont APNIC, AFNIC, et AFRANIC bien sûr, donc c'est pour soutenir les innovations, dans le cadre de l'Internet, dans les régions du sud, donc xxx c'est une plateforme collaborative pour tous nos partenaires xxx, afin d'identifier, et de bâtir une communauté de meilleure pratique, promouvoir les réseaux notamment.

Et en Mai 2012 cette réunion, donc les registres d'Internet locaux sont arrivés du lancement du programme FIRE qui fournit des bourses de lancement, pour des entreprises, des fonds de lancement, et stimule des solutions créatives dans toute la région de l'Afrique par l'intermédiaire FIRE, mais a part son faux démarrage AFRINIC qui soutient également des efforts de collaboration comme bâtir, et renouveler les compétences, donc quel est le mécanisme de financement de ce fond FIRE, nous avons des donateurs qui sont dans le centre de recherche pour le développement international, et une

agence qui provient du Suède AFRINIC évidemment, est un contributeur locale a hauteur de 50, 000 dollars par an, nous avons également des parrains, et des partenaires.

En 2007 lorsque nous avons notre père fondateur était le xxx, bien connu qui a donné une somme de lancement pour ce fond, nous avons ISOC également avec une somme de 30,000 dollars qui a été avancé donc FIRE, c'est un programme de subvention, qui essaye de trouver des solutions créatives dans la région Africaine, ça je l'ai déjà dit, ces petites bourses sont loués a des jeunes initiatives, a des nouvelles initiatives pour recherche et mise en œuvre, les nouvelles initiatives qui veulent se développer des nouveaux éléments, donc ces subventions sont fournis sur bases demandes dans un période entre 6 et 12 mois auteur maximale de 10, 000 dollars c'est projets doivent être aligné, avec les catégories du financement que nous verrons un peu plus tard dans la présentation.

Donc pour obtenir ces subventions FIRE, ces initiatives doivent avoir prouvé, être utilisé dans un marché, être reconnu, ou être dans une derrière phase du mise en œuvre, ces propositions donc doivent comme je l'ai dit tomber dans certain cadre, ou une quatre de ces catégories de financement, la première c'est l'innovation sur l'accès, le haut développement électronique, troisièmement la liberté d'expression, quatrièmement le prix du choix de la communauté qui est pour les initiatives ayant les meilleurs compagnes au niveau des médias sociaux, donc c'est prix sont de 3000 dollars maximum, donc ça concerne les catégories de financement, plus de détails maintenant nous

promouvons les initiatives d'innovation sur l'accès à l'internet, et ces accès doivent être fiable, et ils doivent être au mesure d'être développé, doivent être basé sur une communication avec les groupes marginaliser, et défavorisé.

La deuxième catégorie le développement électronique, le haut développement, ces déploiements, ce contenu, ces applications, et ces solutions, sont la pour soutenir un partage d'informations tout a fait pertinent sur une large échelle en utilisant beaucoup d'infrastructure de réseaux, et de la liberté d'expression, ce sont des initiatives en rapport avec les droits de l'homme, avec le concept de sécurité de confidentialité, les droits d'associations, et ainsi de suite.

Donc FIRE, et je dois être très rapide dans la présentation en Novembre 2012, le premier cycle de proposition et de cycle de demande, nous avons reçu 37 solutions et des dossiers, et demandes de subvention pour le nom de ce pays, et nous avons sélectionné a partir de cela 11 xxx de bourse, ce qui représente en tout un montant de 110,000 Dollars.

Le docteur xxx a reçu de ces bourses, docteur xxx de Maurice a reçu aussi, pour ce dont il nous a parlé les ressources de l'eau, un soutien financier, nous avons un projet sélectionné dans la catégorie du développement électronique, pour le journal médicale du développement électronique, pour le journal médicale xxx, provenant de l'Uganda en 2013, c'était en 30 Juin que vous avez une date limite pour déposer les dossier de demandes, on est donc en train de sélectionner les xxx a venir, mais d'ici la Novembre 2013, vous avez la

possibilité de déposer des nouveaux dossier demander voile ce que vous pouvez faire.

Vous pouvez demander des subventions pour vos initiatives provenant de jeunes entrepreneurs Africain d'innovateur, par intermédiaire de FIRE Africain point ORG qui a ce site web, qui vous permet de déposer vos dossiers, nous avons des partenaires, nous avons le docteur xxx, comme nous l'avons dit, nous avons également de type de partenariat, et de soutien, vous avez toutes ces informations sur le site web de toute façon, FIREAfrica.org, je vous remercie de votre attention.

PIERRE DANDIJINO:

Merci Patricia de cette présentation tout a fait intéressante, qui a souligné les possibilités qui existe par l'intermédiaire de l'AFRINIC pour trouver des soutiens financier pour les activités, et pour les initiatives de développement en Afrique, je ne sais pas si vous avez des questions spécifiques, et précisent pour Patricia, mais nous allons bientôt arriver a nos remarque de conclusive de nos panelistes, y a des questions pour Patricia FIRE? Une question rapide pour Patricia, oui nous allons vous passer un micro, pour qu'on puisse bien vous entendre.

SPEAKER:

Merci beaucoup, je m'appelle xxx, je suis de Open Society, je suis de l'Afrique du sud, et merci Patricia de votre présentation, je me semble pareil tout a fait enthousiasment, mais j'aimerais vous posez la question suivante, étant donné que FIRE existe depuis 2ans, ça fait combien de temps que ça existe?

PATRICIA: Oui ça commençait comme un programme pilote en 2007, mais on peut vraiment dire que ça commençait en 2012, donc nous avons un seul cycle de financement.

SPEAKER: Donc quel est l'impact pensez vous, ces actions de financements?

PATRICIA: Je ne peux pas vous donner de détails, a ce niveau parce que nous venons juste de commencer avec un boursier, nous avons un boursier qui est devant nous xxx de l'île Maurice qui est ici présent, il vous expliqué, il vous a montré, ce qu'il a réalisé a ces soutiens, donc ça va être véritablement une évaluation qui va se faire dans les années a venir, ils ont aussi ces besoins pour faire leur preuves, pour mettre en ouvre ces actions, et dans ces initiatives.

PIERRE DANDIJINO: Oui très bien l'impact, d'ici un an c'est tout a fait intéressant, nous allons suivre cela de prêt, donc Arlane allait vite, je ne peux pas vous dire non.

ARLANE: Oui je serai rapide, Arlande de l'Afrique du sud, Patricia pourrait vous dire quelque mots sur le suivi de succès, l'évaluation du succès de ces

projets, en Afrique nous avons une manière de travail un petit peu différente.

PIERRE DANDIJINOU: C'est différent?

ARLANE: Oui c'est différent, on prend l'argent et en court, et après on part aux Etats-Unis.

PATRICIA: Et bien les récipiendaires de bourses, doivent nous envoyer des rapports, des comptes rendu, et nous aurons deux rapports, deux comptes rendu, et nous aurons un rapport final, et nous aurons donc des comptes rendu qui suivront de très prêt d'avancer des projets, et des actions, et en fin de compte nous aurons un processus d'évaluation, mais en ce qui concerne Seed Alliance, nous mesurons de très prêt l'utilisation de ces fonds avec des mécanismes comment cela été mise en œuvre, comment cela été utilisé, est ce que c'est républicables, est ce qu'on peut prendre un exemple a partir de ces actions?

PIERRE DANDIJINOU: C'était très intéressant, je reconnais le rôle potentiel d'AFRINIC, et on a parlé un petit peu sur l'aspect et l'effet d'échelle qui existe avec ces actions qui doivent commencer petit, et qui connaissent une forte croissance, je l'ai entendu dans des forums, j'ai entendu de la part de

Google, et d'autres, dernier commentaire très rapide, très bref avant de conclure, notre présentation, notre séance de l'après midi donc xxx.

SPEAKER:

Je crois que bientôt avec l'ICANN à l'avenir nous serons en mesure, c'est très visible l'ICANN, c'est une organisation très visible, s'il pourrait nous donner une plate forme, pour avoir plus d'exercice de ce type, plus initiatives de ce type, c'est une des premières présentations d'ICANN, de ce type c'est tout a fait intéressant, et ce type de plate forme, devrait être repris, dans d'autre réunions ICANN pourrait nous donner un petit peu de visibilité au jeunes entrepreneurs au Start up, et cela très utile pour nous aider a l'avenir.

PIERRE DANDIJINO:

Nous allons remercier tout le monde d'être venu, pour votre attention, nous allons devoir applaudir nos panelistes, nous nous retrouvons a une autre réunion de l'ICANN je l'espère dans l'avenir, merci beaucoup a toutes, et a tous.

(Fin de la transcription)