



SUCCESS STORY

Les Associations du Nigeria investissent pour protéger les atouts NTIC

Les associations des marchés de Kano et de Mile 12 développent davantage les équipements financés par le projet MISTOWA.



Photo: MISTOWA

L'Association pour le Développement du Marché de Dawanau (DMDA) a construit cette structure pour protéger leur nouveau groupe électrogène.

Le projet MISTOWA de l'USAID a encouragé l'utilisation de la technologie moderne pour créer de nouvelles opportunités de commerce. Les producteurs et les commerçants adoptent la nouvelle technologie et investissent de plus en plus leurs propres ressources dans l'acquisition des équipements capables de leur assurer un accès illimité à l'information sur le marché.

Les marchés très actifs de Dawanau et de Mile 12 se sont vus projetés dans l'avenir grâce à leur partenariat avec le projet MISTOWA de l'USAID. Au cours des dernières années, MISTOWA a fourni des matériels informatiques et des formations TIC à deux associations pour leur assurer l'accès à l'information sur le marché. Par conséquent, les producteurs et les commerçants des marchés de Mile 12 de Lagos et de Dawanau (Kano) sont devenus plus compétitifs dans les négociations.

Afin d'assurer la disponibilité continue de leurs équipements, les associations de DMDA et de Mile 12 ont vite mis en place des mesures pour protéger leurs matériels de commerce de haute technologie. Chaque association a organisé la construction des structures nécessaires à la protection de ses équipements.

L'Association de Lagos Mile 12 a construit un nouveau centre de ressources qu'elle a connecté à une ligne électrique. Ils ont aussi investi dans la clôture d'un réseau satellite VSAT (Microstation terrestre). De la même façon, le DMDA a construit de qualité pour protéger un nouveau groupe électrogène. Le DMDA s'est aussi procuré d'équipements additionnels pour des services d'appui à ses membres, dont des téléphones mobiles pour huit enquêteurs de marché et une photocopieuse et une contrecolleuse pour le centre.

Néanmoins, plusieurs membres d'associations prennent des initiatives et achètent des ordinateurs personnels. "Les formations TIC/SIM ont aidé à renforcer nos activités de commerce puisqu'il nous est maintenant possible d'établir avec des partenaires des liens et des contacts d'affaires et suivre de près les achats et les ventes," expliqua Alhaji Abdul Mohammed, un vendeur de céréales et de périssables du Marché de Mile 12 de Lagos.

C'est ainsi que pendant son pèlerinage en 2006 en Arabie Saoudite, le membre d'Association Alhaji Mohammed a décidé d'acheter un ordinateur pour lui-même et pour d'autres membres. Dix membres ont immédiatement placé la commande pour des ordinateurs portables ou de bureau. Un service que M. Koya a volontairement rendu à ses collègues.