

Du commerce équitable dans l'autre sens

DeltaLink est une drôle de start-up qui récupère du matériel en Suisse pour le revendre dans les pays du Sud.

Drago Arsenijevic

Genilem a décidé d'accompagner DeltaLink pendant trois ans grâce à son «concept séduisant», bien qu'il ne s'agisse pas d'une start-up comme les autres. L'Association DeltaLink est à but non lucratif, mais elle ne vit pas de subventions ou

d'aides quelconques. Elle commercialise ses produits. Son originalité vient du fait qu'elle recueille du matériel informatique usagé pour le revendre à bas prix dans les pays en développement.

«Nous faisons du commerce équitable comme Havelar, mais dans l'autre sens», explique Gilbert Cujean, fondateur de DeltaLink. Havelar achète à un prix équitable des produits dans le tiers-

monde pour les vendre ici, nous ramassons du matériel ici pour le revendre loyalement là-bas.»

Informaticien de formation, Gilbert Cujean s'est lancé dans cette activité en août 2000, à l'âge de 54 ans. Après avoir travaillé chez Elca, il avait créé sa propre entreprise en 1986, puis la boutique «Bar à Mac» à Eclépens dix ans plus tard. Victime des circonstances, il a dû fermer bou-



tique. Privé de mandats, il a dû abandonner son activité indépendante. Ayant connu le Bur-



Le matériel qui arrive chez DeltaLink est souvent de première qualité.



Tout le matériel est testé avant sa seconde vie.

Jean-Marc Baumgartner s'occupe de l'atelier technique à la Sarraz.



kina en 1997, où il installe l'année suivante à l'aide de son portable le premier site Internet à Ouahigouya, troisième ville du pays, il se dit que récolter chez nous du matériel informatique de seconde main pour en faire profiter des populations défavorisées est un objectif honorable.

L'idée est peut-être bonne, mais la tâche n'est pas facile.



tonnes de matériel informatique sont détruites chaque année en Suisse, les objets recherchés par DeltaLink ne représentent, constate Gilbert Cujean, qu'un tout petit 1% de cet énorme volume.

Jusqu'ici, 1930 objets ont été revendus pour un chiffre d'affaires de 165 000 francs, mais la dette initiale (65 000) n'a pas encore été remboursée. Pour se développer, DeltaLink «est trop petit», selon l'expression de Gilbert Cujean. C'est pourquoi un projet établi en octobre dernier prévoit de tripler la taille de l'entreprise établie à La Sarraz d'ici à fin 2005 et de quintupler le volume des activités, en passant de deux à six collaborateurs. Pour réaliser ce bond en avant, DeltaLink a besoin de 270 000 francs, soit 150 000 francs d'aides ponctuelles à fonds perdus ou sous forme de prêts d'honneur, plus un crédit bancaire de 120 000 francs.

La Banque Alternative est prête à accorder ce dernier à condition que les 150 000 francs soient réunis. Mais la conjoncture est mauvaise. En 2002, Del-

Aidé par un seul collaborateur salarié, Gilbert Cujean fait des voyages de prospection, organise des campagnes de récolte de matériel auprès des entreprises, l'expédie outre-mer.

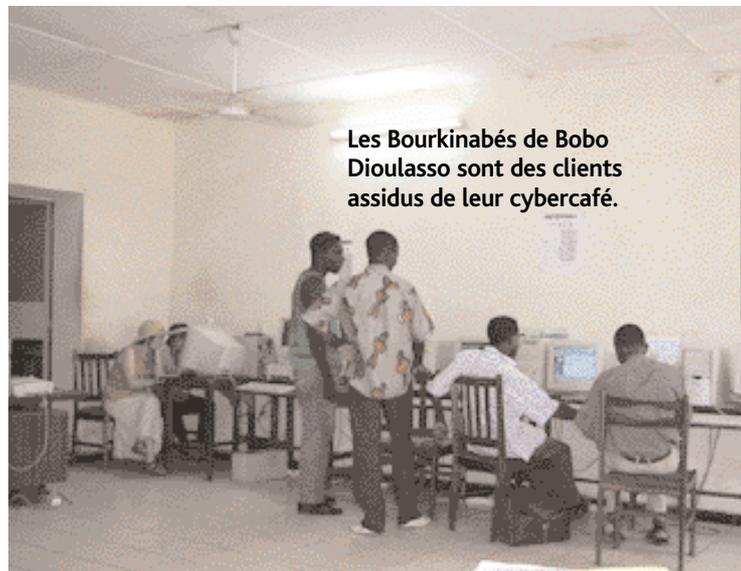
En deux ans, DeltaLink a recueilli 1600 unités centrales de PC, 1100 moniteurs, 400 imprimantes. Si l'on sait que 15 000

La maintenance se fait aussi sur place. Ici un atelier de Bamako.



Au Mali le cybercafé se transforme en cyber maquis.

Prêt pour le grand voyage.



Les Bourkinabés de Bobo Dioulasso sont des clients assidus de leur cybercafé.

taLink n'avait pas assez de matériel, en 2003 pas assez de

«Le potentiel de DeltaLink est à concrétiser», affirme Dalila

Vente par le Net

DeltaLink fait toutes ses transactions par Internet (www.deltalink.org). Son catalogue est facile d'accès. «Notre site est bien répertorié dans les moteurs de recherche liés à l'Afrique», souligne Gilbert Cujean, qui ajoute aussitôt: «Et les Africains sont des communicateurs-nés.»

Mais pourquoi vendre au lieu de donner? «Nous sommes opposés au don de tout moyen d'aide au développement. A notre avis, vendre – sans exploiter – est un moyen de contribuer réellement à un développement durable», estime Gilbert Cujean.

clients. Genilem est pourtant confiant. Le besoin existe, le marché est donc là.

El Mansour, et l'effort commercial à canaliser.» La grande question est cependant de savoir comment évoluera la situation internationale. Les ports de la Côte d'Ivoire ayant été paralysés par la guerre civile, tous les transports vers l'Afrique de l'Ouest, principal débouché de DeltaLink, ont été enravés. ■

Photos DeltaLink