

Computer Village

Un des nombreux présupposés associés à l'économie de marché postule que celle-ci est la meilleure façon de distribuer des biens et des services. Mais encore faut-il être considéré comme un consommateur potentiel! Jugées trop pauvres, les populations africaines ont été tenues à l'écart du marché informatique développé par les *global players* depuis la Silicon Valley. Ce sont des entrepreneurs-euses nigérian-e-s qui ont pris le risque de combler cette fracture digitale.

En profitant des réseaux commerciaux igbo qui, depuis les années 1950, s'étendent des États-Unis à la Chine en passant par l'Europe, le Japon et Hong Kong, ils-elles ont créé un nouvel espace économique: *Computer Village*, le plus grand marché d'ordinateurs en Afrique. L'anthropologue Alice Sala montre comment l'informatisation du continent a pu se faire entre autres en assemblant des restes issus de la surconsommation et de la surproduction.

Réponse rationnelle à l'épineuse question des déchets électroniques, ce commerce ne résout toutefois pas le problème de l'obsolescence programmée, mécanisme au cœur du système imposé par l'idéologie de la croissance. Il ne garantit pas non plus une meilleure distribution des richesses, puisque les *global players* s'emparent du marché africain, maintenant que celui-ci a prouvé sa viabilité.

Computer Village

Eines der zahlreichen Klischees, die der Marktwirtschaft anhängen, besagt, dass ebendiese die beste Art zur Verbreitung von Waren und Dienstleistungen sei. Aber dazu muss man erst mal als potenzieller Konsument angesehen werden! Die Bevölkerungen in Afrika galten als zu arm und wurden von den *Global Players*, die vom Silicon Valley aus den Informatikmarkt entwickelten, aussen vor gelassen. Es waren schlussendlich nigerianische UnternehmerInnen, die das Risiko auf sich genommen haben, diese digitale Kluft zu schliessen.

Sie nutzten die Igbo-Handelsnetze, die sich seit den 1950er Jahren von den USA über Europa, Japan und Hong-Kong bis nach China erstrecken und schufen so einen neuen Wirtschaftsraum: das *Computer Village*, den grössten Computermarkt Afrikas. Die Anthropologin Alice Sala zeigt, wie die Informatisierung auch dadurch möglich wurde, dass Rückstände der Überproduktion und des ungebändigten Konsums verbaut wurden.

Der Markt bietet zwar eine vernünftige Antwort auf die knifflige Frage nach dem Umgang mit Elektronikabfällen, löst aber das Problem der geplanten Obsoleszenz nicht, deren Mechanismus im Herzen des Systems rund um die Wachstumsideologie steht. Er schafft auch keine gerechtere Verteilung von Reichtum, denn die *Global Players*, die nun gesehen haben, was möglich ist, beanspruchen nun den afrikanischen Markt für sich.

Computer Village

One of the many assumptions associated with the market economy is that it represents the best way to distribute goods and services. However, to benefit from this mechanism, one must first be considered a potential consumer! Deemed too poor to profit from, African populations were originally left out of the ICT market developed by global players from Silicon Valley.

Nigerian entrepreneurs, however, have assumed these risks and attempted to bridge the digital divide. Taking advantage of Igbo trade networks that were established in the 1950s and that today extend from the USA to China via Europe, Japan and Hong Kong, they have created a new economic space: *Computer Village*, the largest computer market in Africa. Anthropologist Alice Sala shows how the digitalization of the continent was achieved in large part by assembling the leftovers of both overconsumption and overproduction through these trading networks.

Though a rational response to the crucial issue of electronic waste, this trade does not solve the problem of planned obsolescence, a mechanism at the heart of the system imposed by growth ideology. Nor does it guarantee a fairer distribution of wealth, as the dominant global players have begun to enter the African market now that it has proven its viability.