

Série de Discussions sur le Développement du Marché des Technologies d'Assistance: Webinaire 1

Conseils pour l'Entrée sur le Marché des Technologies d'Assistance : Focus sur Certains Pays Africains

Transcription du Webinaire en Français

Ce document reprend la transcription française du webinaire sur les conseils à l'entrée sur le marché des technologies d'assistance, organisé le 27 mai 2025 par ATscale. Veuillez consulter le [rapport](#), l'enregistrement du webinaire, la transcription et la présentation pour un contexte complet. Ce texte reflète fidèlement les discussions du webinaire.

>> SATISH MISHRA : Parfait, alors commençons. Bonjour, bon après-midi et bonsoir à vous tous, qui nous rejoignez depuis différentes parties du monde. Je suis Satish. Je suis le responsable des programmes pour ATscale. Un accueil très chaleureux à tous pour le lancement de la série de discussions sur la structuration des marchés dans le secteur des technologies d'assistance. Il s'agit du premier webinaire sur ce sujet, et aujourd'hui nous nous concentrerons sur les conseils pour l'entrée sur le marché dans le secteur des technologies d'assistance en mettant l'accent sur certains pays africains. Au cours du webinaire d'aujourd'hui, nous lancerons également ce document d'orientation pour l'entrée sur le marché des technologies d'assistance.

Avant de commencer, quelques notes d'ordre général, ce qui, j'en suis sûr, est très courant maintenant, mais juste pour rappel. Ce webinaire particulier dure une heure et se terminera à 12h00, heure d'été d'Europe centrale. Veuillez garder votre microphone

coupé. Le webinaire est également traduit en français. Le sous-titrage est disponible en français et en anglais. Le webinaire est enregistré et sera partagé publiquement.

Pour toute question, n'hésitez pas à les poser dans le chat. Nous avons des membres de l'équipe qui surveillent le chat et qui répondront à toutes les questions en temps réel. Nous aurons également une séance de questions/réponses vers la fin du webinaire, et nous répondrons également à certaines questions à ce moment-là. Si vous ne parvenez pas à répondre à l'une de vos questions, soyez assuré que nous y répondrons individuellement après le webinaire.

Veuillez utiliser la fonction de chat pour fournir tout commentaire général ou retour d'information que vous pourriez avoir. Lors du webinaire d'aujourd'hui, nous entendrons les remarques d'ouverture du directeur général d'ATscale, Pascal Bijleveld, et de la commissaire européenne, Marianna Lipponen. La Commission européenne a été notre partenaire dans l'élaboration de ce document d'orientation, qui sera lancé aujourd'hui. Ceci sera suivi d'une présentation du document d'orientation lui-même et sera suivi de différentes perspectives du gouvernement, qui seront présentées depuis le Nigéria, ainsi que d'une perspective intergouvernementale, qui sera représentée par l'Union africaine. Ensuite, nous entendrons également les points de vue du secteur privé et des entreprises sociales sur l'utilisation de ce document d'orientation particulier.

À la fin, nous aurons également un temps de questions-réponses. Alors, sans prendre plus de temps, permettez-moi d'inviter Pascal, qui est le directeur général d'ATscale, pour son discours d'ouverture et pour exposer les raisons pour lesquelles nous sommes ici aujourd'hui et comment ce travail est lié à la stratégie et aux plans d'ATscale pour l'avenir. À toi de jouer, Pascal.

>> PASCAL BIJLEVELD : Merci, Satish, et bonjour, bon après-midi, bonsoir à tous, et bienvenue à ce webinaire. C'est un réel plaisir de lancer la série de discussions ATscale sur la structuration des marchés dans le secteur des technologies d'assistance et d'ouvrir le webinaire spécifique d'aujourd'hui sur l'entrée sur le marché des technologies d'assistance, en se concentrant sur certains pays africains.

Comme beaucoup d'entre vous le savent peut-être lors de cet appel, les défaillances du marché constituent l'un des défis les plus critiques en matière d'accès aux technologies d'assistance, en particulier dans les pays à revenu faible et intermédiaire, ce qui fait que près d'un milliard de personnes n'ont pas accès aux technologies d'assistance de base, telles que les fauteuils roulants, les lunettes, les appareils auditifs et les prothèses. Et bien sûr, malheureusement, avec les incertitudes croissantes liées au commerce auxquelles nous sommes confrontés, nous nous attendons à de nouveaux défis à venir. Et donc, vous savez, il y a un risque réel que nous ne puissions pas atteindre à temps tous ceux qui ont besoin de TA [technologies d'assistance], et effectivement, que ce besoin soit croissant. Donc, vraiment, je pense que c'est très urgent. Le moment est venu de discuter sérieusement de la manière dont les interventions visant à structurer le marché peuvent surmonter les obstacles et

promouvoir l'accès aux technologies d'assistance dans les pays à revenu faible ou intermédiaire.

Notre stratégie, à laquelle Satish vient de faire référence, a été lancée en décembre de l'année dernière et met l'accent sur l'un de ses piliers clés : l'importance de construire des marchés durables de produits de haute qualité et abordables, plus proches des acheteurs pour qui les besoins sont les plus grands.

Cette série de discussions sur la structuration du marché dans le secteur des technologies d'assistance se concentrera sur la démystification et l'analyse approfondie des différentes facettes des barrières du marché des technologies d'assistance et proposera des solutions constructives et tournées vers l'avenir. La série de discussions est lancée aujourd'hui et devrait se poursuivre jusqu'à la fin de 2025. Les autres sujets que nous avons prévus portent sur l'estimation de la demande, les taxes et les tarifs, la production locale, les conseils sur la structuration du marché, et d'autres.

Permettez-moi de conclure mon discours d'ouverture en remerciant tous ceux qui ont rendu cela possible, en particulier nos partenaires, l'Union européenne, et pour leur soutien à cette initiative. Nous tenons également à remercier les intervenants de tous les secteurs présents aujourd'hui. Et nous sommes vraiment impatients d'entendre des perspectives multisectorielles pour favoriser le dialogue et commencer à construire une communauté capable de créer une dynamique vers une action collaborative. Et j'espère qu'aujourd'hui pourra être le début d'un engagement long et continu. Merci encore et j'ai hâte de discuter avec vous. À vous.

>> SATISH MISHRA : Merci, Pascal. Et merci beaucoup d'avoir souligné l'importance de la transformation du marché dans le secteur des technologies d'assistance.

Je voudrais maintenant inviter Marianna Lipponen à prendre la parole pour le discours d'ouverture. Marianna est la coordinatrice des politiques sur l'inclusion des personnes handicapées à la Commission européenne et a également été une excellente partenaire dans l'élaboration de ce document d'orientation particulier et dans la poursuite de ce travail, en particulier sur le continent africain. À toi de jouer, Marianna.

>> MARIANNA LIPPONEN : Oui, bonjour à tous. Bienvenue au webinaire d'aujourd'hui. Je suis très heureux, au nom de l'UE, de l'Union européenne, d'ouvrir cette importante discussion autour des nouvelles orientations d'entrée sur le marché des technologies d'assistance en Afrique. Je pense qu'il s'agit d'une initiative vraiment cruciale, et nous, à la Commission européenne, sommes très heureux de pouvoir soutenir ATscale dans ce travail.

Comme nous le savons, les technologies d'assistance jouent un rôle important dans l'amélioration de la qualité de vie des personnes handicapées, mais aussi des personnes âgées et de celles souffrant de déficiences temporaires. Mais nous savons qu'il existe un écart important en matière d'accessibilité, en particulier dans les pays à revenu faible et intermédiaire, comme nous l'a également entendu de Pascal. Et je trouve choquant

qu'environ 10 % des personnes ayant besoin de technologies d'assistance puissent y accéder dans bon nombre de ces pays partenaires. Je pense donc que cela met vraiment en évidence l'urgence d'efforts collectifs pour résoudre tous ces problèmes liés à l'accessibilité aux technologies d'assistance, et également pour examiner les différents facteurs qui contribuent au manque d'accès aux technologies d'assistance. Et l'un d'entre eux est, bien sûr, les obstacles à l'entrée sur le marché, dont nous allons entendre parler un peu plus aujourd'hui.

Au sein de l'UE, nous nous engageons depuis longtemps à soutenir l'inclusion du handicap dans différents secteurs et dans différents programmes, en intégrant la perspective du handicap dans les actions que nous menons et grâce au marqueur du handicap, nous avons pu progresser un peu plus régulièrement par rapport au passé.

Mais les travaux sur les technologies d'assistance constituent un sujet relativement nouveau pour les travaux externes de la CE. Alors que les technologies d'assistance et les services connexes sont largement disponibles au sein de l'UE pour nos citoyens, comment pouvons-nous faire de même et soutenir leur disponibilité dans nos pays partenaires ? C'est le travail qui nous attend, un objectif important pour notre travail externe également.

Donc, ce que nous avons fait ces dernières années à la Commission, dans le cadre du partenariat national – donc de la coopération externe – c'est que nous avons de plus en plus travaillé avec les systèmes de protection sociale, qui sont très importants pour le financement des TA pour les personnes handicapées. Donc, l'un des domaines qui facilite l'accessibilité et l'abordabilité des technologies d'assistance pour les clients, les personnes.

Nous avons également développé deux outils de financement innovants. Le premier est la production et l'accès aux vaccins, aux médicaments et aux technologies de santé en Afrique. C'est un nom long, mais en bref, MAV+. Il s'agit d'une initiative de l'Équipe Europe qui implique les États membres de l'UE, différentes banques et d'autres partenaires.

La deuxième initiative d'investissement que nous avons est l'Accélérateur de développement humain (HDX), qui est un mécanisme de garantie d'investissement, en coopération avec la Banque européenne d'investissement et la Fondation Bill et Melinda Gates, et qui soutient également les systèmes de santé et l'amélioration des capacités de fabrication de produits et de technologies de santé.

Ainsi, même si ces deux outils d'investissement peuvent également couvrir les TA, par définition, ils prennent généralement en charge les cas d'investissement qui nécessitent un minimum de 20 millions d'euros. Et cela n'est pas très pratique pour les besoins actuels des marchés des TA. Nous recherchons donc désormais différentes options et d'autres options d'investissement et de prêt qui pourraient être plus adaptées aux MPME et aux entreprises. Ainsi, par exemple, examinons le FEDD+, le Fonds européen pour le

développement durable Plus, et les initiatives en cours qui pourraient être financées par cette enveloppe.

Le développement de tous ces outils innovants est un processus très long, cela prendra donc du temps. Nous espérons toutefois que d'ici la fin de l'année, nous disposerons d'options plus adaptées et d'informations supplémentaires sur les opportunités au sein de la Commission européenne à partager avec vous. Il est vraiment important pour nous de rendre ces technologies d'assistance technique vitales plus abordables et accessibles à ceux qui en ont besoin. Alors, merci d'être là et de votre engagement dans cette affaire importante. Profitons de cette opportunité pour apprendre, partager et ouvrir la voie à un avenir plus inclusif. Merci.

>> SATISH MISHRA : Merci, Marianna. Merci également d'avoir partagé le point de vue de l'Union européenne sur les technologies d'assistance en Afrique, ainsi que les projets pour l'avenir, ainsi que les différents outils d'investissement.

Maintenant, laissez-moi inviter Guillaume de Chorivit. Je dois admettre, Guillaume, que j'ai dû m'entraîner à prononcer ton nom de famille à quelques reprises, et j'espère que je ne me suis pas trompé. Sinon, toutes mes excuses. Guillaume est directeur au sein d'Altai Consulting, qui a dirigé l'équipe de recherche pour l'élaboration du rapport. Guillaume, ce serait formidable si tu pouvais partager avec nous, quel est le but du rapport ? Quel est le public principal de ce rapport et comment l'utiliser au mieux, ainsi que si vous pouvez partager certaines des conclusions et des limites de cette étude. À toi de jouer, Guillaume.

>> GUILLAUME DE CHORIVIT : Bien sûr. Merci beaucoup, Satish, et bonjour à tous. Au cours des dix prochaines minutes, je vais donc vous donner un aperçu du rapport. Je garderai un rythme soutenu afin que nous puissions avoir du temps pour les questions, je l'espère, à la fin du webinaire.

Donc, la plupart d'entre vous connaissent le contexte. Comme l'a rappelé Marianna, seulement 10 % des personnes dans les pays à revenu faible ou intermédiaire ont accès aux technologies d'assistance nécessaires. Le défi est particulièrement aigu en Afrique, dont la population devrait atteindre 2,5 milliards d'habitants d'ici 2050.

La complexité de l'entrée sur le marché pour les acteurs de l'industrie est un facteur clé limitant l'accès et est exacerbée par des cadres réglementaires fragmentés, des normes de qualité incohérentes et des politiques fiscales imprévisibles. Ainsi, pour répondre à cette question, le rapport fournit une structure et des conseils étape par étape pour les principales parties prenantes, telles que les fabricants ou les distributeurs.

Dans le document, gardez également à l'esprit que l'entrée sur le marché fait référence au processus, ainsi qu'aux exigences réglementaires, juridiques et procédurales que les acteurs de l'industrie doivent respecter avant de vendre et de distribuer un produit d'assistance.

Sur la diapositive suivante, s'il vous plaît, nous examinerons le périmètre de l'étude. Du côté des produits, elle se concentre sur quatre produits d'assistance à forte demande, à savoir les fauteuils roulants, les prothèses, les lunettes et les appareils auditifs. Le produit d'entrée considéré dans le rapport ne concerne que les produits d'assistance de l'OMS. Sur le plan géographique, le rapport se concentre sur le Nigéria, l'Égypte, le Kenya et l'Afrique du Sud, sélectionnés pour leur importante population, leur marché actif des technologies d'assistance et leur environnement réglementaire relativement stable. Et ils permettent de donner des exemples nationaux détaillés.

Sur la diapositive suivante, nous montrons notre approche. Ainsi, pour constituer une base de données probantes, nous combinons deux méthodologies. Tout d'abord, une revue documentaire complète des recherches standard et publiées. Puis, 65 entretiens avec des informateurs - des fabricants internationaux et locaux, des distributeurs, des organisations internationales, des ONG et des gouvernements. Cela couvre les quatre pays et quatre produits d'assistance ainsi qu'une chaîne de valeur complète pour garantir que les résultats sont ancrés dans la pratique quotidienne.

Sur la diapositive suivante, nous montrons qu'il existe tout de même quelques limitations à garder à l'esprit. Premièrement, il se concentre sur quatre produits d'assistance uniquement, plutôt que d'englober l'ensemble des technologies d'assistance. Par exemple, il n'inclut pas les technologies d'assistance numérique. Les quatre pays ne sont pas nécessairement représentatifs de l'ensemble du continent africain. Les 65 entretiens avec les informateurs ne peuvent pas couvrir l'ensemble des expériences d'entrée sur le marché. En règle générale, il n'a pas été possible d'obtenir une perspective complète de tous les ministères et organismes de réglementation des quatre pays. Et finalement, la recherche a été menée entre juin et novembre 2024, alors que le contexte évolue rapidement.

Sur la diapositive suivante, nous commençons à rentrer dans le détail des résultats. Nous pouvons commencer par cinq conditions préalables clés qui facilitent la construction du marché, en permettant aux acteurs de l'industrie d'entrer sur le marché des technologies d'assistance. Premièrement : Des responsabilités clairement définies entre les parties prenantes pour améliorer l'accès à l'information et garantir la responsabilisation. Deuxièmement : une demande nationale importante et financée, qu'elle provienne du budget public, d'une assurance privée ou de programmes de donateurs. Cela permet aux organisations d'anticiper la demande, d'évaluer la taille du marché et d'établir un modèle durable.

Troisièmement : Une capacité locale à ajuster correctement les produits d'assistance. Une main-d'œuvre qualifiée est essentielle pour ajuster les produits d'assistance aux utilisateurs et fournir un service après-vente.

Quatrièmement : Des processus de marché clairs et transparents pour que les acteurs puissent s'y retrouver facilement. Les procédures d'enregistrement, la réglementation, l'exonération fiscale et le mécanisme d'achat doivent être prévisibles et accessibles.

Et cinquièmement : l'application des règles et certifications. Cela garantit la qualité des processus de passation des marchés publics et établit une exonération fiscale légitime. Cependant, dans la pratique, ces cinq conditions préalables sont rarement remplies dans les pays à revenu faible ou intermédiaire. En plus de ces cinq conditions préalables, des facteurs plus larges influencent l'entrée des fournisseurs, tels que les infrastructures, la sécurité et l'accessibilité des informations sur le marché.

Une dernière note sur le contexte. Dans les quatre pays, les fabricants internationaux établissent rarement des bureaux ou des filiales locaux. Seule une poignée de grandes entreprises réalisent un tel investissement. Elles s'appuient principalement sur des partenariats avec des distributeurs locaux. Ces intermédiaires traitent fréquemment avec un large éventail de produits médicaux, l'AT ne représentant qu'un petit segment de leur portefeuille plus large.

Sur la diapositive suivante, nous montrons les cinq étapes clés pour rentrer sur le marché. Une compréhension inégale des procédures du marché, qui diffèrent selon les pays et parfois même au sein d'un même pays, constitue un facteur clé limitant l'accès aux technologies d'assistance dans les pays à revenu faible et intermédiaire. Ce manque d'information entrave le passage à l'échelle des opérations, tandis que le temps et les coûts associés découragent l'implication dans le secteur des AT en Afrique.

Lors de leur entrée sur un marché, les acteurs du secteur doivent d'abord s'enregistrer dans le pays concerné en tant qu'entité autorisée à exercer des activités liées aux TA, puis suivre les cinq étapes suivantes : certification du produit, assurance qualité, procédures d'importation, droits et taxes, ventes et distribution. La séquence décrite dans ce guide est indicative plutôt que prescriptive, car dans la pratique, certaines étapes peuvent se dérouler dans un ordre différent ou simultanément.

Sur la diapositive suivante, nous allons parler de la certification des produits, qui est le processus par lequel un produit d'assistance est certifié comme étant conforme aux normes de produits applicables. C'est souvent coûteux et cela prend du temps, pouvant prendre jusqu'à deux ans dans certains des quatre pays. Cependant, le processus est généralement plus rapide pour les produits qui répondent déjà aux normes internationales, telles que CE ou ISO.

Les importateurs sont souvent confrontés à des difficultés particulières lorsqu'ils certifient des composants plutôt que des produits complets, car ils peuvent ne pas être reconnus comme des dispositifs médicaux. La certification est généralement plus facile pour les articles à usage unique, comme les prothèses articulaires, que pour les articles à usages multiples, comme les autres composants de prothèses.

Sur la diapositive suivante, nous examinons l'assurance qualité, qui est la mise en œuvre pratique de contrôles pour garantir que le produit répond aux exigences de qualité spécifiées dans les normes de produit. Dans la pratique, l'assurance qualité est effectuée à la douane, où les inspections sont généralement effectuées en personne.

Ces contrôles sont souvent effectués par des agents des douanes non spécialisés, responsables d'un large éventail de marchandises, et sont menés avec une expertise et des ressources limitées. Le niveau d'expertise varie considérablement, ce qui rend le processus incohérent et difficile à anticiper.

Les fabricants internationaux peuvent également être soumis dans certains cas à des inspections supplémentaires par des tiers. Les nouveaux entrants doivent donc prendre en compte le temps et les coûts finaux associés aux retards potentiels sur chaque marché.

Sur la diapositive suivante, nous avons les procédures d'importation, qui sont le processus régissant la manière dont le produit entre dans un pays, y compris le respect des exigences en matière de documentation, de douane et de dédouanement. Cette étape est relativement simple, mais plusieurs points peuvent être soulignés.

Le processus nécessite la soumission de divers documents, tels que des factures pro forma, des spécifications de produits et des certifications de conformité. Les fournisseurs externes travaillent souvent avec des agents de dédouanement locaux pour accélérer le processus, mais ces agents peuvent être difficiles à trouver.

Certains pays imposent ensuite des réglementations monétaires strictes, ce qui peut affecter l'importation d'articles coûteux, tels que les produits d'assistance. Et finalement, les procédures d'importation peuvent également varier, selon que les produits sont transportés par voie aérienne ou maritime.

La diapositive suivante concerne les droits et taxes, qui sont imposés obligatoirement par les gouvernements, principalement par le biais des recettes destinées aux dépenses. Il peut y avoir des exemptions pour les produits d'assistance, et celles-ci peuvent avoir un impact considérable sur le prix de ces produits d'assistance. Il existe deux catégories principales de droits d'importation qui s'appliquent aux marchandises entrant dans le pays. En pratique, cela dépend de la familiarité des agents de compensation avec les produits d'assistance. Ensuite, nous avons les taxes à la consommation. Le processus pour obtenir une exonération de ces taxes n'est souvent pas clair. De plus, les produits d'assistance ne sont souvent pas éligibles aux exonérations douanières et aux droits de douane. Ce soulagement n'est ni automatique, ni uniforme.

Les produits finis ont de meilleures chances de bénéficier d'une exonération fiscale. De plus, toutes les technologies d'assistance ne sont pas traitées de la même manière. Par exemple, les lunettes sont souvent classées comme des biens de consommation et, par conséquent, moins susceptibles de bénéficier d'un tel soulagement que les fauteuils roulants, par exemple.

Et enfin, sur la diapositive suivante, nous avons les ventes et la distribution, qui constituent la cinquième et dernière étape. Il s'agit d'un mécanisme par lequel les produits d'assistance parviennent aux utilisateurs dans leur pays, et tous les services après-vente et d'assistance sont fournis. Plusieurs canaux de vente existent, notamment

les marchés publics et privés. Les marchés publics ne représentent qu'une petite partie de l'offre dans les pays à revenu faible et intermédiaire. Dans les quatre pays étudiés, le processus de passation des marchés publics apparaît fragmenté. Et différents ministères gèrent les achats, en fonction de leurs besoins spécifiques, et parfois également avec leurs propres procédures.

Les achats privés, que ce soit par distribution directe auprès des fabricants ou par distribution indirecte via des distributeurs, comblent ce vide. Pourtant, leurs cycles et conditions d'achat diffèrent.

Cela nous amène donc à la fin des conseils. Vous trouverez des détails supplémentaires dans le rapport complet, et je laisse maintenant la parole à Ariane pour fournir des exemples et des recommandations spécifiques.

>> SATISH MISHRA : Merci. Merci, Guillaume. Et merci d'avoir clairement expliqué l'objectif du rapport et d'avoir également fait allusion à la manière d'utiliser le rapport pour façonner et construire le marché, le marché des technologies d'assistance.

Également sur les conditions préalables et les étapes d'entrée sur le marché, y compris la certification du produit, l'assurance qualité, les procédures d'importation, les droits et taxes, les ventes et la distribution. C'était clairement structuré, ce qui, je pense, permet de montrer les différentes étapes impliquées dans l'entrée sur le marché des technologies d'assistance.

Maintenant, j'aimerais inviter ma collègue, Ariane Laplante-Lévesque, qui est experte technique chez ATscale. Ariane, si tu peux nous aider et nous informer sur certains des succès et des défis que vous avez identifiés au cours de l'étude ainsi que sur certaines des recommandations qui découlent de l'étude. La parole est à toi, Ariane.

>> ARIANE LAPLANTE-LÉVESQUE : Merci. Merci. J'aurai le plaisir d'essayer d'illustrer certaines des principales conclusions que Guillaume vient de présenter à travers deux exemples nationaux et également de passer très brièvement en revue deux recommandations principales, donc deux par deux.

J'aimerais donc commencer par partager les points de vue de deux jeunes personnes dynamiques, à savoir Sesi Atokey et Husmita Ratanjee-Vanmali. Sesi est originaire du Ghana et Husmita d'Afrique du Sud. Ils ont tous deux une expérience en matière de fourniture de technologies d'assistance dans leurs pays. L'Afrique du Sud est l'un des quatre pays ciblés par le rapport et le Ghana ne l'est pas, et c'est en fait intentionnel. Parce que comme Guillaume l'a dit, les pays sélectionnés dans le rapport sont tous assez grands et ont des secteurs de technologies d'assistance raisonnablement matures, donc je voulais contraster un peu un pays qui fait partie du rapport et un pays qui n'en fait pas partie. Cela permet donc, d'une certaine manière, de résumer les principales conclusions du rapport avec l'Afrique du Sud, tout en apportant de nouvelles perspectives avec le Ghana.

Alors, pour planter le décor très brièvement en ce qui concerne l'audition. Le rapport souligne qu'environ 40 millions de personnes en Afrique vivent avec une perte auditive et que malgré la forte prévalence, la couverture des appareils auditifs est très faible. Certaines estimations indiquent qu'environ 3 % des personnes qui ont besoin d'appareils auditifs y ont actuellement accès.

À l'échelle mondiale, le marché des appareils auditifs est dominé par cinq grands fabricants. Et, dans les pays aux ressources limitées, il est courant que les gens se tournent vers des amplificateurs sonores personnels. Ce sont des appareils dont la qualité est souvent inconnue. Et ces appareils ne peuvent pas être ajustés à l'audition de leurs utilisateurs. Et cela a plusieurs conséquences. Tout d'abord, les appareils offrent généralement des avantages limités. Ils ne sont souvent pas utilisés. Et dans le pire des cas, ils peuvent même causer des dommages auditifs supplémentaires.

Alors, voyons le Ghana. Le Ghana compte près de 34 millions d'habitants. Sesi rapporte que dans le pays, il existe trois grands fabricants d'appareils auditifs qui sont présents via des distributeurs, comme vient de le présenter Guillaume. Sesi rapporte également que récemment, l'assemblage local d'appareils auditifs est devenu possible, et ce à partir de composants provenant d'un fabricant chinois. Et cela dans un contexte où, au Ghana, il n'y a aucune couverture publique pour les appareils auditifs, donc tout est pris en charge par les paiements des utilisateurs. Et Sesi a identifié que les réparations sont particulièrement problématiques car il n'y a pas de capacité de réparation dans le pays, et donc, souvent, lorsque les appareils auditifs ont besoin d'être réparés, ils doivent souvent être expédiés à l'étranger, où les coûts sont supportés par les utilisateurs, ce qui signifie également des retards importants pendant lesquels les utilisateurs ne peuvent pas bénéficier de leurs appareils auditifs.

En revanche, en Afrique du Sud, un pays d'environ 63 millions d'habitants, Husmita rapporte que certains fournisseurs ont créé leurs propres réseaux de distribution, ils ont donc évolué vers l'intégration verticale pour avoir leur propre réseau de distribution. Ainsi, ils n'offrent souvent pas seulement des produits d'assistance, mais également des cliniques où se trouvent des prestataires formés qui font partie de ce modèle de service. Et ce sont les principaux fabricants d'appareils auditifs, les fabricants mondiaux qui font cela. Et il y a aussi trois grands fabricants d'appareils auditifs qui sont présents dans le pays avec des filiales, ce qui signifie qu'ils ont créé leur propre entreprise nationale pour pouvoir distribuer les appareils auditifs dans le pays.

Un financement public pour les produits d'assistance est disponible en Afrique du Sud. D'après son expérience, Husmita rapporte que la couverture est limitée et incohérente, et elle mentionne également qu'il existe des politiques bien intentionnées en place pour accéder aux appels d'offres gouvernementaux, mais ces politiques peuvent parfois être difficiles à mettre en œuvre pour les entités gouvernementales et elles peuvent être difficiles à respecter pour les entités commerciales.

Donc, vous pouvez voir des différences entre les deux pays, je l'espère, mais il y a aussi de nombreuses ressemblances rapportées par Sesi et Husmita, y compris deux obstacles principaux. Ils ont signalé une sensibilisation limitée du public aux produits d'assistance en général, ce qui freine réellement la demande, ainsi qu'une grave pénurie de professionnels qualifiés. Voilà donc les deux brefs exemples de pays que je voulais partager avec vous, et dans le rapport, vous pourrez en apprendre davantage sur le contexte spécifique aux quatre pays ciblés.

Le rapport propose également deux recommandations principales que je vais maintenant passer en revue très brièvement avec vous. Premièrement, le rapport recommande aux gouvernements de rationaliser et de numériser leur processus d'entrée sur le marché des technologies d'assistance, ce qui constitue un moyen d'encourager la participation de tous les acteurs du secteur. Alors, on parle d'acteurs industriels locaux, régionaux et mondiaux.

Si les gouvernements fournissent des lignes directrices claires et accessibles et des ressources en ligne, s'ils envisagent une réforme fiscale pour éliminer ou au moins réduire les droits de douane sur les produits médicaux essentiels qui sont des technologies d'assistance, et s'ils peuvent améliorer la coordination régionale afin que les acteurs de l'industrie puissent plus facilement envisager l'entrée sur le marché dans plusieurs pays à la fois. Il pourrait donc s'agir, par exemple, de pays voisins. Il pourrait également s'agir de pays qui disposent déjà de mécanismes de coopération commerciale. Ce sont toutes des mesures qui stimuleront l'intérêt des parties prenantes à entrer sur ces marchés.

Donc, la première recommandation, comme vous avez pu l'entendre, s'adressait principalement aux gouvernements. Et la deuxième recommandation est quelque chose à laquelle, vraiment, toutes les parties prenantes peuvent contribuer, et certainement aussi les acteurs de l'industrie. Le rapport recommande donc de renforcer les connaissances des distributeurs et des prestataires de services en matière de technologies d'assistance afin de renforcer les capacités locales et de permettre leur maintien et leur croissance durable dans la région.

Ces recommandations sont donc spécifiques à l'entrée sur le marché, mais nous devons nous rappeler que ces efforts pour améliorer l'entrée sur le marché sont importants, mais ils font partie d'un ensemble plus large de mesures qui doivent être mises en place, car le secteur des technologies d'assistance fait partie d'un écosystème plus large. Des interventions efficaces sont donc également nécessaires pour aborder des domaines tels que la politique, le financement et la prestation de services. Comme l'a évoqué plus tôt aujourd'hui Pascal, les conditions du marché et du commerce ne sont certainement pas statiques. Les catalyseurs du commerce mondial pourraient apparaître ou disparaître. Et les recherches présentées dans ce rapport ont été menées en 2024. Et à mesure que la dynamique commerciale évoluera, nous pouvons également nous attendre à ce que les marchés des technologies d'assistance continuent de s'adapter.

Alors, j'aimerais vous laisser avec cette histoire de Brenda. C'est une jeune fille en âge d'aller à l'école primaire en Ouganda. Brenda a une déficience visuelle et, grâce à son lecteur audio, elle peut écouter des cours enregistrés, ce qui lui donne accès à l'éducation, un droit humain fondamental, sur un pied d'égalité avec ses pairs voyants.

Nous espérons donc que cette recherche pourra contribuer à susciter une conversation et à œuvrer pour que davantage d'Africains, comme Brenda, aient accès à des produits d'assistance qui changent leur vie. Merci.

>> **SATISH MISHRA** : Merci, Ariane. Et merci d'avoir présenté quelques exemples concrets de pays, ainsi que des recommandations à l'intention du gouvernement, des partenaires de l'industrie et d'autres organisations impliquées dans le domaine de la conception du marché des technologies d'assistance.

Guillaume et Ariane ont tous deux présenté ce rapport particulier, qui sera lancé à la fin du webinaire, sur l'entrée sur le marché des technologies d'assistance. Bien que l'étude ait été menée dans certains pays d'Afrique, je suis sûr qu'en voyant les différentes questions et commentaires arriver dans le chat, l'apprentissage et les conseils peuvent être appliqués à n'importe quel pays du monde intéressé par l'espace des technologies d'assistance. Alors, merci Guillaume, et merci Ariane.

Et je pense que c'est désormais le moment idéal pour inviter différentes parties prenantes qui font partie de l'écosystème des technologies d'assistance. Tout d'abord, le gouvernement. Permettez-moi d'inviter le Dr. Chimezie Golden Obi-Mgbam du ministère fédéral de la Santé et de la Protection sociale, gouvernement du Nigéria. Chimezie, ce serait formidable si vous pouviez nous aider et nous informer des mesures prises par le gouvernement nigérian pour faciliter l'entrée de nouvelles organisations liées aux technologies d'assistance. Et que peuvent faire les gouvernements pour surmonter les obstacles liés au marché ? Et aussi, quelles demandes avez-vous de la part des partenaires de l'industrie et du secteur privé pour soutenir l'expansion du secteur des technologies d'assistance ? À vous de jouer, Chimezie.

>> **CHIMEZIE GOLDEN OBI-MGBAM** : Merci, Satish. Et merci à tous ceux qui ont participé à l'appel. Bonjour, bon après-midi et bonsoir. C'est un plaisir d'être ici. Je tiens à vous transmettre les salutations de mes supérieurs au ministère de la Santé. Et les autres principaux officiers.

Ainsi, le gouvernement du Nigéria a déclaré que la plupart des problèmes que nous rencontrons sont encore liés à un marché émergent immature pour les technologies d'assistance, bien que le gouvernement se soit engagé à le faire avec notre plan de développement, qui prévoit qu'environ 50 millions de personnes auront accès aux technologies d'assistance d'ici la fin de cette année. Et cela a été capturé pour garantir que nous avons développé – ils font également partie du développement et ont un bon rendement économique dans la nation.

Et donc, avec cela, le gouvernement a mis en place certaines politiques qui ont contribué à y parvenir. Une partie de ce travail consiste à mettre en place des programmes, comme la Commission nationale pour les personnes handicapées, pour encourager la génération de la demande dans ce domaine, et également pour aider les personnes qui ont accès aux appareils d'assistance technique. Donc, collaborer avec les agences internationales AT pour améliorer comme ATscale - nous avons une collaboration existante avec ATscale pour faire cela - c'est une priorité pour le gouvernement du Président. En plus de cela, nous avons pensé au renforcement des capacités des populations locales. Et le ministère de l'Éducation du gouvernement a contribué à garantir qu'il y ait désormais davantage de professionnels. Le ministère de l'Éducation encourage de nombreux professionnels à se lancer dans le domaine des technologies d'assistance technique.

De nombreuses thérapies physiques sont encouragées. De nombreuses personnes sont encouragées à suivre une thérapie physique par le ministère de l'Éducation, ainsi que par le conseil d'optométrie et de distribution, qui le fait. Il y a donc eu également une révision de l'Autorité nationale d'assurance maladie, donc de la demande, pour essayer de garantir qu'il y ait une demande pour des lunettes et des appareils auditifs. Donc, tout cela vise à générer une demande pour les appareils d'assistance afin que les gens puissent y avoir accès. Et cela est couvert par le système d'assurance du pays.

Et donc, les politiques sont déjà en place, et les politiques sont déjà en cours. Cependant, nous travaillons également à la mise en place d'un organisme centralisé où un accès facile au marché peut être mis en place, coordonné par le ministère du Commerce, le ministère de la Santé, le ministère du Procureur général, toutes les personnes impliquées dans cet espace TA. Parce que d'une manière ou d'une autre, ils relèvent de ces ministères : la santé, l'éducation, le commerce et l'investissement, et d'autres. Ainsi, une fois que cela est en place, cela peut contribuer à rationaliser la logistique et à faciliter l'entrée sur le marché.

Oui, pour aborder les obstacles, comme vous l'avez demandé, Satish, je voudrais dire que ce sera quelque chose avec lequel le gouvernement africain, nous voulons également collaborer avec tous ceux qui participent à l'appel. La CEDEAO dispose déjà d'un bloc au sein des États. Ainsi, avoir un centre de production régional au sein de la CEDEAO peut également contribuer à réduire les problèmes de fiscalité et tout cela.

Le Nigéria pourrait être un pays pionnier dans ce domaine en raison de sa population. Je sais que, comme nous le savons, nous avons plus de 21 millions de personnes - 15 à 21 millions devraient avoir accès aux technologies d'assistance, mais actuellement, environ 20 % d'entre elles y ont accès, et c'est - donc, avec la Commission nationale pour les personnes handicapées, il y a beaucoup de choses à faire pour combler le fossé dans ce sens, et ils font vraiment un excellent travail de sensibilisation des gens, dans l'ordre.

Ainsi, pour surmonter les obstacles, il faut plus ou moins utiliser les aspects de génération de demande des TA et encourager les gens à le faire. La mise en œuvre des politiques, en veillant à ce que l'emploi des personnes handicapées soit encouragé, et le gouvernement a également élaboré des politiques qui, pour le gouvernement du Nigéria, je pense, pour chaque emploi, environ un pourcentage est réservé aux personnes handicapées qui se tournent vers cela. Et même lors d'élections et de situations comme celles-ci, nous avons dû modifier notre système pour faciliter l'accessibilité des personnes ayant des besoins visuels, auditifs et autres en matière d'appareils d'assistance. Alors, les investissements. Cela nous amène donc à la nécessité d'un investissement clé dans l'infrastructure des TA, puis dans le développement de la chaîne d'approvisionnement, ce que le gouvernement nigérian s'efforce de faire de manière significative. Il faut également renforcer les capacités et la formation des professionnels de l'AT afin qu'ils soient au courant des tendances modernes.

Désormais, chaque fois que le gouvernement accorde des prêts, il encourage les partenariats public-privé pour stimuler l'innovation en matière d'accessibilité, ce qui est essentiel pour surmonter ces obstacles au sein de l'écosystème des technologies d'assistance. Et donc, cela contribuera également à garantir que les normes et réglementations établies sont nécessaires pour garantir que les populations en Afrique et au Nigéria obtiennent le meilleur de ce que proposent les fabricants, et également à avoir un écosystème où les réparations et l'entretien sont essentiels, car non seulement l'achat des articles, mais aussi la présence de personnes sur place qui peuvent aider à les réparer.

Un exemple qui a été donné dans la présentation disait qu'il faut attendre un certain temps pour aller le récupérer, quelqu'un au Ghana. C'est donc essentiel pour garantir que la durabilité et l'accessibilité soient réellement au cœur des services d'assistance. Notre demande au secteur privé est donc simple. Nous demandons un soutien pour l'expansion du secteur des AT et nous pouvons le faire lorsque nous investissons dans la recherche et le développement et créons des solutions innovantes, en aidant le numérique, car nous pensons désormais davantage à l'espace physique. Nous savons également qu'il existe également une partie numérique des appareils AT qui aide, notamment dans l'axe de la déficience visuelle. Ainsi, investir dans la recherche et le développement en matière de technologies d'assistance pour créer des solutions innovantes, fournir un financement qui permet de garantir que ces solutions parviennent aux populations locales et collaborer avec le gouvernement et les ingénieurs permet d'accroître l'accessibilité et la création de marchés. Enfin, il faut soutenir les efforts visant à promouvoir la sensibilisation et l'adoption, car la majorité des problèmes liés aux technologies d'assistance dans la plupart des pays à revenu faible ou intermédiaire tournent autour de leur aspect social. Les gens n'ont pas envie d'utiliser un fauteuil roulant, ils pensent que porter des lunettes signifie que votre vue s'aggraverait même s'il s'agit d'une simple solution avec des lunettes, et les gens ont l'impression que les lunettes aggravent la situation. Il y a donc un grand besoin, peut-être une méthode de

niche, autour de la nécessité d'examiner la qualité de vie que cela apporte à chacun et qui contribue à cela.

Ainsi, souvent, l'expertise technique, la garantie de la recherche et du développement, le soutien aux efforts de sensibilisation et, en fin de compte, la garantie de la capacité locale de distribution et de fabrication dans la chaîne d'approvisionnement contribueront à garantir que nos employés obtiennent les appareils d'assistance technique dont ils ont besoin à ce moment précis, chacun étant individualisé spécifiquement pour chacun. Merci.

>> SATISH MISHRA : Merci. Merci, Chimezie, et félicitations pour le travail réalisé au Nigéria. C'est certainement une source d'inspiration pour de nombreux pays, et merci également d'avoir souligné le rôle que le gouvernement peut jouer pour éliminer les barrières du marché et faciliter l'entrée des entreprises et organisations de technologie de l'information dans de nouveaux pays, y compris le vôtre.

Et je pense que c'est une bonne étape maintenant pour écouter du point de vue d'une agence intergouvernementale. Permettez-moi d'inviter Lefhoko Kesamang de la Commission de l'Union africaine. L'Union africaine a joué un rôle de premier plan dans la signature du protocole relatif aux droits des personnes handicapées et est très active dans le domaine des technologies d'assistance aux personnes handicapées, de la santé, de la protection sociale, du travail et du commerce, entre autres.

Lefhoko, ce serait merveilleux si tu pouvais nous informer. Quel est l'intérêt du continent de l'Union africaine pour les technologies d'assistance, notamment en ce qui concerne la création et la mise en forme du marché ? Quelles interventions des organisations comme l'Union africaine peuvent-elles entreprendre pour stimuler le secteur des technologies d'assistance ? Et quelles leçons pouvons-nous tirer d'autres secteurs, comme la santé, la protection sociale, le travail ou le commerce, qui peuvent être mises à profit dans le domaine des technologies d'assistance ? À toi de jouer, Lefhoko.

>> LEFHOKO KESAMANG : D'accord, merci beaucoup, et merci et bonjour, bonsoir. Bonjour à tous. Oui, je m'appelle Lefhoko Kesamang. Je travaillais pour la Commission de l'Union africaine. Le bureau était basé à Addis-Abeba. Mais je voudrais juste mentionner que l'Union africaine est composée de 55 pays. Et la Commission de l'Union africaine est le Secrétariat, donc --

>> SATISH MISHRA : Lefhoko, mes excuses, mais j'entends des perturbations. Ouais, c'est -- ouais, je pense --

>> LEFHOKO KESAMANG : D'accord, peut-être -- d'accord, d'accord. Merci. Merci beaucoup, oui. Peut-être parce que je bougeais ma main sur la table. Désolé. D'accord. Non, merci beaucoup. Je voulais juste dire que l'Union africaine, qui est composée de 55 pays, est une organisation qui a des responsabilités et dont l'objectif est d'élaborer des politiques et des traités liés peut-être au sujet. Dans ce cas, bien sûr, il existe un cadre

stratégique sur le handicap, qui est une politique et un protocole sur le handicap, ainsi qu'un plan d'action pour mettre fin (?)

Bien sûr, il y a le plan d'action stratégique sur le vieillissement ainsi qu'un protocole sur le vieillissement dans une position africaine commune sur ce sujet. Et enfin, il existe un protocole sur la protection sociale et la sécurité sociale, ainsi que...

>> SATISH MISHRA : Je suis désolé, Lefhoko, mais je pense qu'il y a un problème avec votre micro.

>> LEFHOKO KESAMANG : Mais suis-je audible ?

>> SATISH MISHRA : Vous êtes audible, mais il y a aussi beaucoup de bruit de fond qui se produit en même temps. Maintenant --

>> LEFHOKO KESAMANG : OK, laissez-moi essayer d'aller directement à l'appareil...

>> SATISH MISHRA : Enlevez probablement votre casque et, oui...

>> LEFHOKO KESAMANG : Oui, j'essaie. Est-ce que ça va bien maintenant ?

>> SATISH MISHRA : C'est certainement mieux qu'avant.

>> LEFHOKO KESAMANG : Oh, d'accord, très bien. Désolé pour ça. Oui, je voulais juste donner un bref aperçu du contexte pour dire que ces politiques abordent également les questions d'accessibilité aux technologies ou appareils d'assistance. Et ils sont là dans le but de faire avancer l'Afrique sur cette question ou ce sujet. Et permettez-moi également de souligner qu'elles sont adoptées par tous les États membres. Par conséquent, ces États membres sont responsables et tenus de veiller à ce que :

>> SATISH MISHRA : Je suis désolé, Lefhoko, je suis vraiment désolé, mais tu sais, il y a un problème avec ton micro. Parce qu'il y a beaucoup de perturbations, donc nous ne pouvons pas vraiment vous entendre à ce moment-là. Quand tu ne parles pas, ça va, mais dès que tu commences à parler, il y a beaucoup de bruit de fond. Je ne sais pas quel est le problème.

>> LEFHOKO KESAMANG : J'essaie de comprendre d'où cela vient. (Bruits statiques)

>> SATISH MISHRA : Essayez peut-être de vous reconnecter.

>> LEFHOKO KESAMANG : Laissez-moi essayer de faire ça, reconnecter. Je ne sais pas d'où vient ce bruit de fond, mais laissez-moi essayer de me reconnecter. Je suis désolé pour ça.

>> SATISH MISHRA : Est-ce que c'est aussi là quand je parle ? Ranja, si tu peux me faire un signe du pouce, quand je parle, ça te va ?

>> RANJAVATI BANERJI : Oui, quand vous parlez, c'est bien. Peut-être devrions-nous passer à l'orateur suivant et revenir à Lefhoko, une fois qu'il sera reconnecté ?

>> **SATISH MISHRA** : Ouais, faisons-le. Alors, oui, allons-y et écoutons probablement la voix du secteur privé et des partenaires industriels. Et avec cela, permettez-moi d'inviter Jérôme Lapaire, qui est le fondateur et PDG de Lapaire. Lapaire est une entreprise activement engagée dans le domaine des lunettes, notamment en Afrique. Avec ses efforts pour atteindre ceux qui ne sont pas desservis. Jérôme, en tant qu'organisation, vous êtes entré avec succès dans de nombreux pays d'Afrique. Et si je peux me permettre d'ajouter, vous avez également une entreprise assez florissante. Quel a été le mantra principal de votre réussite et à quels défis avez-vous également été confronté au cours de ce processus ? Si vous deviez donner un conseil aux organisations qui souhaitent pénétrer ces marchés, quel serait-il ? Et que peuvent faire de plus les gouvernements et les organismes régionaux pour développer le secteur ? À toi de jouer, Jérôme.

>> **JÉRÔME LAPAIRE** : Merci, Satish. Donc, pour répondre à la première question, sur les succès et les défis auxquels je pense que notre organisation a été confrontée. Les premières étapes clés vers le succès ont été, dès le tout début – nous avons donc démarré l'entreprise il y a un peu plus de sept ans – de nous concentrer sur le patient et le client. Il s'agissait de répondre à leurs besoins et de faire tout ce qui était en leur pouvoir pour les servir. Et c'était même avant la réglementation gouvernementale. Je pense donc que nous plaçons le client et ses besoins avant tout. Et cela nous a vraiment aidé parce que nous étions vraiment concentrés sur ce point, et cela nous a aidé à développer la solution qui leur convient, qu'ils aiment et qu'ils utilisent.

La deuxième chose est de vraiment rester concentré. Nous, dès le début, nous avons choisi un domaine spécifique, les lunettes, et nous sommes restés concentrés là-dessus. Et je vois beaucoup d'organisations se détourner et essayer de faire autre chose. Et donc, ce qui nous a aidé à réussir, c'était vraiment de rester dans notre segment de marché. Notre idée était donc d'aider les personnes qui n'avaient pas accès à des lunettes, à avoir accès à des lunettes, et à des lunettes de qualité. Nous nous sommes donc concentrés sur ce problème, et nous le sommes toujours, et nous avons développé et amélioré une solution pour le résoudre.

Et puis, la troisième étape clé vers le succès a été de vraiment trouver des partenaires qui avaient le même objectif que nous. Et nous avons eu beaucoup de chance, nous avons trouvé des fournisseurs qui avaient le même objectif que nous. Nous avons des investisseurs et des clients qui voulaient, oui, résoudre ce problème. Voici donc les trois étapes clés qui sont pour moi très importantes pour notre réussite.

Ensuite, les défis. Nous avons été confrontés à de nombreux défis lors de l'importation de produits. Nous avons dû et devons encore importer une grande partie des produits, des machines aux montures et aux verres, en raison d'une production locale limitée, et l'importation est très compliquée. Il y a toujours de nouvelles surprises, de nouveaux frais, des taxes à payer, donc c'est compliqué.

Un autre défi auquel nous avons été confrontés, et auquel nous sommes toujours confrontés, concerne les professionnels de la santé locaux. Donc, aujourd'hui, nous avons besoin de personnes qui font les tests oculaires, le test de la vue. Et dans certains pays, nous n'en avons pas assez. Dans d'autres pays, il n'existe même pas d'école qui forme réellement ces personnes, nous devons donc prendre des gens d'un autre pays, puis les expatrier dans le pays où nous opérons. Donc, cela a certainement été un grand défi.

L'accès au capital constitue un autre défi. Aujourd'hui, nous sommes en activité depuis sept ans. Aucune banque ne nous a encore prêté d'argent, et nous avons discuté avec elles depuis lors, nous avons donc cherché à trouver des capitaux privés, mais c'était très difficile, donc l'accès au capital a été un très gros défi.

Et puis, comme un dernier défi, c'était vraiment, comme, travailler dans une région. Malheureusement, nous travaillons dans deux régions, l'Afrique de l'Est et l'Afrique de l'Ouest, et nous avons vraiment eu du mal à envoyer des marchandises, des équipements et aussi des machines, et en fait, les lunettes elles-mêmes, entre les pays d'une même région sans être doublement taxés. Donc, cette approche régionale est en fait très compliquée et très difficile pour nous. À l'heure actuelle.

Ensuite, pour votre deuxième question. Quel est peut-être un conseil pour toute organisation qui serait intéressée à entrer dans les TA. Je pense que c'est un marché extrêmement spécialisé, comparé au marché plus large et général des soins de santé. Cependant, c'est un marché à très fort impact et très enrichissant. Donc, je pense que dans notre équipe, donc aujourd'hui, Lapaire compte environ 450 employés, et tout le monde est extrêmement satisfait d'offrir des lunettes lorsque nous livrons une nouvelle paire de lunettes à quelqu'un qui a besoin de lunettes pour mieux voir.

Et je pense qu'un conseil plus général, mais qui s'adresse davantage aux entrepreneurs, est d'être prêt à persévérer. Tu es seul. Il y aura des hauts et des bas, et je pense que les entrepreneurs qui réussissent sont ceux qui sont prêts à traverser les périodes de creux. Alors, oui, c'est donc mon conseil, plus général, et c'est mon conseil plus général.

Ensuite, troisièmement, concernant votre troisième question, que pourraient faire le gouvernement ou les organismes régionaux pour développer le secteur ? Je pense qu'il faut avoir une vision plus collaborative et plus ouverte envers les nouveaux entrants et les perturbateurs et être prêt à collaborer, à faire des exceptions, à adapter la réglementation locale qui pourrait être un peu dépassée ou qui pourrait peut-être évoluer dans le futur. Merci beaucoup.

>> SATISH MISHRA : Merci, Jérôme. Et merci pour ce partage de votre expérience sur la façon dont vous avez navigué les différentes barrières liées au marché, et aussi sur votre point sur la nécessité d'avoir des innovateurs et des perturbateurs. Je pense que c'est fantastique. Merci beaucoup.

J'espère maintenant Lefhoko, si tu peux revenir, et nous pourrons voir si tu es audible.

>> LEFHOKO KESAMANG : Suis-je audible ?

>> SATISH MISHRA : Oui.

>> LEFHOKO KESAMANG : Est-ce que je vais bien maintenant ?

>> SATISH MISHRA : Oui.

>> LEFHOKO KESAMANG : Merci ! Merci beaucoup. Laissez-moi me précipiter là-dessus, car j'ai déjà gaspillé mon temps et mes chances en n'utilisant pas cette technologie. Ouais, non, merci beaucoup. Il s'agit d'une technologie d'assistance.

Permettez-moi de dire que les 55 États membres ont tous adopté les politiques de l'Union africaine et y ont adhéré. C'est pourquoi les technologies d'assistance, ou les appareils, sont mentionnés dans certaines de ces politiques. Il appartient donc uniquement aux États membres de mettre en œuvre ces politiques. Et l'AIDA a réformé ou développé les politiques. Deuxièmement, les lois du Parlement à ce sujet, afin que l'accessibilité devienne un droit humain.

Permettez-moi également de mentionner qu'il existe des organismes en Afrique, comme les communautés économiques régionales. Il s'agit également d'organes de l'Union africaine, qui peuvent être contactés et utilisés comme plateformes pour promouvoir la question de l'accès aux technologies d'assistance dans le contexte africain.

Et enfin, juste pour mentionner qu'il y a des réunions ministérielles. Et je vais lancer un appel à chacun d'entre nous ici, en particulier à ceux d'Afrique et des États membres, pour que nous ayons l'occasion d'approcher votre gouvernement, en particulier le ministère qui s'occupe des technologies d'assistance, afin qu'il envoie une note à la Commission africaine à Addis-Abeba, pour que lors d'une des réunions ministérielles, dans ce cas, la réunion ministérielle ait également partagé le développement avec l'emploi l'année prochaine. Ainsi, le Nigéria est un exemple : le ministère responsable, par l'intermédiaire du ministère des Affaires étrangères, peut envoyer un document à l'Union africaine pour dire que l'un des thèmes ou des principaux sujets de discussion lors de la réunion ministérielle est l'accès aux technologies d'assistance ou aux appareils d'assistance. De cette façon, nous pourrions avancer.

Il y a aussi le ministère de la Santé, les réunions du ministère de la Santé, les réunions du ministère qui s'occupe du commerce, de l'industrie, etc. Et c'est là que nous pouvons aussi profiter de ces rencontres et pouvoir discuter de cela. Si un gouvernement – juste pour conclure – si l'un des gouvernements ici, par exemple celui du Nigeria, écrivait à la Commission de l'Union africaine et que cela correspondait à l'éthique de l'Union africaine, il l'inscrirait certainement, je peux vous l'assurer, à son ordre du jour et en discuterait comme point principal. Et voici comment nous pouvons exploiter cela.

Et bien sûr, les communautés économiques régionales comme la CEDEAO doivent également en discuter à ce niveau, afin qu'il puisse y avoir une compréhension régionale, une coopération et une voie à suivre, ainsi que la manière de partager également la technologie, etc.

Et aussi, sur la fabrication. Par exemple, si le Nigéria, l'Afrique du Sud, le Kenya ou l'Éthiopie peuvent fabriquer à un coût raisonnable l'une de ces technologies, je voudrais encourager le Kenya et les pays voisins à se procurer cette technologie auprès de l'un de ces pays. Et de cette façon, ils pourront avoir accès à des technologies bon marché et disponibles. Merci beaucoup de votre écoute.

>> SATISH MISHRA : Merci, Lefhoko. Et c'était très clair, surtout avec la voix et l'audio. Et merci de partager ce qui se passe sur le continent africain, notamment en ce qui concerne la volonté politique de réaliser de réels changements sur le terrain. Et merci également d'avoir souligné les efforts déployés par l'Union africaine dans le domaine des technologies d'assistance.

Passons très rapidement à notre dernier intervenant. Et mes excuses, nous allons dépasser d'environ cinq minutes ce webinaire. Permettez-moi d'inviter Masse Niang, qui est le directeur exécutif du Centre de développement pour les personnes handicapées ou OADCPH, en bref. L'OADCPH se concentre sur l'établissement d'un modèle de distribution et d'un support technique pour investir dans les technologies d'assistance en Afrique. L'OADCPH développe également des capacités d'assemblage local dans le domaine des technologies d'assistance.

Masse, pourriez-vous partager brièvement avec nous certaines de vos préoccupations concernant la croissance de votre organisation. Et l'OADCPH, en particulier, est une organisation d'entreprise sociale. Si vous souhaitez donner un conseil à d'autres organisations qui souhaitent créer leur secteur de technologies d'assistance. Et que peuvent faire de plus les gouvernements et les organismes régionaux pour développer le secteur ? À vous de jouer, Masse.

>> MASSE NIANG : Merci beaucoup. C'est un plaisir de partager cette rencontre avec vous. L'OADCPH a maintenant 14 ans. Et je crois qu'aujourd'hui nous sommes certains que si l'OADCPH a duré 14 ans, c'est parce qu'il y a un modèle de fusion qui a été mis en place avec une centrale d'adhésion, et nous avons l'ambition de couvrir tous les besoins d'AT dès le début de différentes manières. Et cela était lié à la formation, car sans formation, sans soutien et sans conseil, la centrale d'achat ne pouvait pas fonctionner correctement et ne pouvait pas permettre aux professionnels de bénéficier des efforts de la centrale d'achat. Ainsi, ce modèle de distribution, si l'on ne pense pas en termes de pays mais au niveau régional et continental, c'est pourquoi l'OADCPH a pu soutenir et distribuer les produits d'assistance avec 100 membres dans 34 pays africains.

Et, pour simplifier, le conseil que je pourrais donner serait un conseil qui n'est peut-être pas la solution, mais qui peut être l'une des solutions. Et c'est d'avoir des prix

abordables, d'avoir une bonne connaissance des acteurs en Afrique, et de penser en termes de région et de niveau continental, parce qu'on parlait de la CEDEAO tout à l'heure, mais on peut parler d'autres blocs sous-régionaux, mais les limites qui existent souvent - et Jérôme les a mentionnées - les douanes, etc. Et la tarification personnalisée est conçue en termes de blocs régionaux, c'est donc là que nous devons sensibiliser, et c'est là que nous devons réduire ces droits et taxes. Le modèle économique de l'OADCPH est donc important, car dès le départ, nous avons souhaité nous positionner comme une entreprise sociale et nous adresser à différents pays, afin d'être exonérés de différentes taxes, dont la TVA qui peut atteindre 18 %, voire même davantage, afin qu'elle soit déjà déduite du coût que paie l'utilisateur final et maintenir ainsi des prix abordables.

Et le piège peut être ce statut d'entreprise sociale, car cela a des limites. Nous ne répondons pas aux critères des institutions financières traditionnelles, c'est-à-dire des banques, donc nous ne pouvons pas obtenir de financement de leur part, et c'est pourquoi nous devons avoir des solutions alternatives. Et lorsque nous avons cherché des solutions alternatives, c'est là que nous avons rencontré ATscale.

Et en Afrique, il y a des possibilités. Cependant, les contraintes restent élevées. Et le premier conseil que je peux vous donner est d'être résilient. Tout est possible, mais tout est aussi difficile. Et l'innovation est également importante. Par exemple, au Togo, nous avons pu mettre en place des productions locales de cannes anglaises ou de béquilles à partir de plastique recyclé. Et aujourd'hui, notre objectif est de parler à des fournisseurs internationaux, afin de rassembler la production au sein du continent africain. Et nous ne demandons pas de transfert de technologie.

Aujourd'hui, l'Afrique dispose d'une semi-industrie et possède les compétences pour assembler ce type de produit, ce qui nous permet d'échapper à tous les problèmes de spécification et de certification car les produits sont uniquement assemblés, mais cela signifie aussi reconnaissance et fidélité.

Un autre point, c'est de développer, de sensibiliser, d'influencer les politiques, et cela se fait à travers les organisations de personnes handicapées qui sont plus légitimes. Oui, des efforts ont été faits. Quand on regarde en arrière, les budgets ont légèrement augmenté et sont disponibles, bien qu'ils soient limités. Cependant, les pays africains ont signé de nombreuses conventions, pris de nombreux engagements qui ne sont pas toujours respectés, et c'est grâce à la collaboration avec les organisations de personnes handicapées que nous pouvons faire évoluer cette situation. Merci beaucoup.

>> SATISH MISHRA : Merci, Masse. Et merci d'apporter la perspective de l'entreprise sociale. Elle a toujours été un acteur très actif dans le secteur des technologies d'assistance, alors merci beaucoup d'avoir apporté cette voix et ces recommandations. Merci beaucoup.

Il est maintenant temps de passer à quelques questions et réponses rapides. Et nous nous excusons si nous ne pouvons pas répondre à toutes les questions. Je sais que je

vois que certaines questions reçoivent une réponse de mes collègues. Je vais probablement répondre à deux questions liées au rapport. Et si je peux vous demander, Guillaume, et probablement Ariane. Le rapport examine-t-il également l'assurance qualité, en particulier la procédure d'assurance qualité ? Est-ce qu'il examine également les certifications ISO et CE et comment celles-ci peuvent être rendues plus robustes ?

Et aussi, si le rapport examinait l'impact ou la dépendance aux importations d'AT donnés et comment cette dépendance pourrait être réduite. Alors, probablement à toi, à Guillaume, pour commencer. Et c'est génial si vous pouvez rester bref. Et je confirme que nous répondrons à chaque question individuellement, même si nous ne pouvons pas la couvrir lors du webinaire d'aujourd'hui. À toi de jouer, Guillaume.

>> GUILLAUME DE CHORIVIT : Alors, pour la première question sur le CE et l'ISO. Oui, nous couvrons cela dans le rapport, même s'il n'y a pas une section entière sur ce sujet.

Pour le deuxième point, concernant les dons, oui, nous mentionnons dans le rapport que c'est quelque chose qui est revenu à plusieurs reprises au cours des entretiens et qui a été mentionné comme un problème. Ariane, je ne sais pas si tu veux ajouter un point spécifique également à ce sujet.

>> ARIANE LAPLANTE-LÉVESQUE : Non. Merci Guillaume. Je tiens simplement à ajouter que dans l'ensemble, les questions et les commentaires dans le chat sont tous très pertinents. De nombreux thèmes et perspectives que les gens auraient aimé voir abordés aujourd'hui sont brièvement abordés dans le rapport. Et donc, je veux juste aligner les attentes. C'est un sujet tellement complexe, et il y a tellement de pistes différentes qui auraient pu être explorées dans le rapport, donc je pense que c'est aussi matière à réflexion pour ATscale en termes de certains de ces sous-sujets qui pourraient être étudiés plus en détail par le biais d'autres stratégies spécifiques. Donc, oui, des aspects tels que le contrôle de la qualité, les tarifs, l'approche régionale, l'impact des dons sur les marchés sont brièvement abordés, ainsi que la production locale, qui sont tous brièvement abordés dans le rapport. Merci.

>> SATISH MISHRA : Merci, Ariane. Et merci à tous, et toutes mes excuses pour avoir dépassé le temps imparti. Comme Pascal l'a évoqué plus tôt dans son discours d'ouverture, il s'agit de la première d'une longue série de discussions sur la structuration des marchés des technologies d'assistance. Nous commençons aujourd'hui par les orientations pour l'entrée sur le marché et nous aurons une série de discussions, notamment sur la demande sur le marché, sur les technologies d'assistance dans l'espace du marché des technologies d'assistance, les taxes et les tarifs, ainsi que sur la production locale. Donc, ce n'est que le début.

Ce rapport particulier sur les orientations pour l'entrée sur le marché est disponible en ligne et mes collègues partageront le lien Web sur le chat. Nous aurons bientôt la version française et la version accessible du rapport également disponibles sur le site Web. L'enregistrement du webinaire sera accessible au public sur les réseaux sociaux ainsi

que sur le site Web d'ATscale. Nous espérons vous revoir nombreux lors du prochain webinaire, dans le cadre de cette série de discussions, afin de poursuivre la discussion sur la manière de bâtir des marchés de technologies d'assistance plus sains dans les pays à revenu faible et intermédiaire.

Le prochain webinaire est prévu le 2 juillet de 12h00 à 13h00, heure d'été d'Europe centrale, et se concentrera sur la demande en matière de technologies d'assistance et servira également de plate-forme pour lancer le rapport sur le marché des technologies d'assistance. Merci à tous. Passez une bonne journée, une bonne soirée ou un bon après-midi, où que vous soyez. Mais merci beaucoup à vous tous, et merci pour votre patience et pour être resté avec nous malgré le dépassement du temps. Merci beaucoup.

>> Merci beaucoup.

>> Merci et profitez du reste de votre journée. Au revoir.