

Les « mobiles » du développement : mSanté et philanthropie

Description

[Motech, la croisée des logiques philanthropiques et marchandes](#)

[Le don, cet investissement](#)

[Le business de la mSanté](#)

En 2022, 73 % des individus de 10 ans et plus possèdent un téléphone portable¹, outil de communication le plus utilisé au monde. Des rappels de rendez-vous aux glucomètres mobiles, les systèmes de santé recourent de manière croissante aux technologies mobiles, souvent regroupées sous le terme de « mSanté » ou « *mHealth* ». Tous nœphytes de la santé, les opérateurs de téléphonie mobile, les fabricants de portables ou les fondations privées du secteur numérique constituent des acteurs majeurs de la mSanté. La forte proportion d'investisseurs privés et de partenariats public-privé de la mSanté conforte la fragmentation et la marchandisation de la santé publique déjà associées aux programmes de santé globale (Guilbaud 2015) et incarne une convergence nouvelle entre les enjeux de santé publique et les intérêts de l'industrie numérique.

S'appuyant sur l'existence d'un programme de santé maternelle par téléphone portable, cet article met l'accent sur les intérêts philanthropiques et commerciaux qui sous-tendent l'expansion des dispositifs de santé numérique dans les pays du Sud. Lancé au Ghana en 2010, le programme Mobile Technology for Community Health (Motech) vise l'amélioration de la santé maternelle en milieu rural dans les pays en développement. Ce projet combine des modules d'information de santé et des messages d'alerte pour les femmes enceintes et pour les professionnels de santé communautaire sous forme de messages vocaux et de SMS. Il repose sur un système d'identification et de traçage des femmes inscrites, de collecte de leurs données de santé et d'analyse de celles-ci à l'aide de formulaires et de rapports. Le but de Motech est de devenir une plateforme globale qui couvre le monde entier afin de soutenir et améliorer la qualité et l'accessibilité de l'information de santé et du soin (Grameen Foundation 2012).

LA NOTION DE « PHILANTHROCAPITALISME » : LA RENCONTRE DE LA
GÉNÉROSITÉ ET DES INTÉRÊTS COMMERCIAUX

À partir de 2012, Motech est déployé en Inde (État du Bihar) sur le modèle de l'expérience

ghanaise ; aujourd'hui, la plateforme est utilisée dans plus d'une vingtaine de programmes de santé. Pour cette enquête, une centaine d'entretiens individuels ont été réalisés avec des professionnels impliqués dans la santé au Ghana et en Inde (ministères, agences de santé, organismes des Nations unies, ONG, agences digitales, opérateurs téléphoniques, fondations privées) ; une quarantaine d'entre eux étaient directement impliqués dans la mise en œuvre du projet Motech. Une enquête qualitative menée à Motech a également été conduite dans deux districts du Ghana en 2014 et dans deux districts de l'État du Bihar en 2015. Trente-cinq administrateurs du projet, cinquante travailleurs de santé, une vingtaine de gestionnaires chargés de superviser les travailleurs de santé et environ deux cents femmes enrôlées dans le programme ont été interrogées avec l'aide d'un assistant de recherche local. Des dons philanthropiques à la commercialisation du dispositif, l'itinéraire de ce programme fait écho à la notion de « philanthrocapitalisme » : la rencontre de la générosité et des intérêts commerciaux. L'article traite de cette double dimension philanthropique et commerciale et montre comment la santé participe d'une stratégie de développement de nouveaux marchés dans les pays du Sud.

Motech, à la croisée des logiques philanthropiques et marchandes

Motech constitue un exemple intéressant de partenariat public-privé (PPP) avec des acteurs du numérique. La fondation Bill & Melinda Gates (BMGF) est son financeur principal depuis le lancement au Ghana en 2010 jusqu'à l'extension nationale en Inde en 2017. Motech repose sur trois PPP entre BMGF et, respectivement, le ministère de la santé ghanéen, l'État du Bihar et le ministère national de la santé indien. La fondation Grameen est l'autre acteur transversal du projet en charge de la partie technique et de la mise en œuvre au Ghana.

LA SANTÉ PARTICIPE D'UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX MARCHÉS DANS LES PAYS DU SUD

Fondée en 1997, la fondation Grameen fait partie de la nombreuse d'organisations qui suivent la philosophie de la banque de micro-crédit créée par Muhammad Yunus. Cette fondation américaine a pour objectif d'offrir des services bancaires adaptés aux plus pauvres. Le déploiement du projet en Inde a été géré par BBC Media Action, la branche philanthropique du groupe audiovisuel britannique fondée en 1993. Les trois fondations privées collaborent avec une multitude d'opérateurs locaux qui permettent le déploiement de Motech. Le rôle de ces opérateurs et leur structure d'origine (souvent une ONG ou une entreprise locale) sont souvent masqués, ils sont présentés comme des employés des fondations.

Chaque année, la fondation Gates alloue plus de 3 milliards de dollars de subventions à des projets de

développement dont un tiers consacre exclusivement à des programmes de « Santé globale »². Pour Bill Gates, l'amélioration de la santé dans le monde passe par la recherche sur de nouvelles technologies de santé. En suggérant d'utiliser les technologies mobiles pour améliorer la santé maternelle dans les pays en développement, Motech s'inscrit parfaitement dans la vision « gatesienne » de la santé : une réponse technologique précise à un enjeu de santé particulier. La technologie proposée se veut plus innovante encore qu'un programme de vaccination ou d'accès aux médicaments, puisque aucun dispositif de mSanté n'existait dans les pays du Sud avant 2008. Le projet Motech prend vie et perdure grâce aux bourses versées par la fondation Gates. C'est au Ghana, de 2010 à 2012, une première bourse de 4,3 millions de dollars est créée pour lancer le projet Motech suivie d'une deuxième de 2,75 millions, puis un troisième financement de 2 millions est accordé à Motech à travers la bourse du Grand Challenge Saving Lives at Birth³ que la Gates coadministre. Ainsi, au moins 9 millions de dollars ont été attribués par la fondation Gates au projet Motech Ghana. Il ne s'agit cependant que de la partie la plus visible des financements de Motech Ghana, puisque, dès 2008, la fondation Gates allouait déjà à la fondation Grameen une bourse de 4 millions de dollars financée sur des services mobiles au Ghana, qui ne s'appellent pas encore Motech mais en constituent certainement les prémisses.

MOTECH S'INSCRIT PARFAITEMENT DANS LA VISION « GATESIENNE » DE LA SANTÉ : UNE RÉPONSE TECHNOLOGIQUE PRÉCISE À UN ENJEU DE SANTÉ PARTICULIER

C'est en Inde, la fondation Gates est le seul financeur officiel de Motech, également grâce à une succession de bourses accordées aux différents partenaires du programme. La fondation a ainsi financé l'adaptation de Motech au contexte indien, en partie avec le programme Ananya. Un tiers du financement, soit 27,6 millions de dollars, a été reçu par la fondation de la BBC pour trois dispositifs de mSanté utilisant Motech. La fondation de la BBC recevra deux bourses complémentaires (1,25 million de dollars en tout) en 2014 et 2015, financées exclusivement sur l'amélioration des applications mobiles, élevant ainsi à presque 29 millions de dollars la somme attribuée à la fondation de la BBC pour ce projet en Inde. Le programme Ananya se terminant fin 2015, les fondations travaillent depuis à l'extension des dispositifs de mSanté sur le reste du territoire indien avec le ministère central de la santé. Le financement de cette phase d'extension nationale du projet est particulièrement opaque. Le ministère de la santé indien n'a d'interactions qu'avec la fondation Gates et déclare ne pas avoir d'accord écrit avec elle : « *There is no contract but the main party is BMGF. They are dealing with all the technical development of Motech in India* » (entretien au ministère de la Santé, Delhi, février 2015).

Les fondations Grameen et de la BBC possèdent chacune des équipes dites « techniques », qui gèrent la dimension technologique du projet Motech, mais il s'agit plutôt de supervision et de

direction de la plateforme. En effet, une multitude de sous-traitants s'occupe des évolutions du code HTML de Motech, des différents composants informatiques de la plateforme, des serveurs, de l'hébergement des bases de données et de la connexion technique entre le système IVR (Interactive Voice Response), les données de contacts et les opérateurs mobiles. Cette déboulée d'acteurs, difficile à identifier, regroupe à la fois des structures privées commerciales classiques (comme ThoughtWorks ou OmMobile), des sociétés relevant du secteur de l'économie sociale et solidaire, comme Dimagi, et des structures à but non lucratif de développement de solutions informatiques open source comme InSTEDD et OpenMRS. Les compagnies locales d'IT (Information Technology) comme Busy Internet, SMS Ghana, Om Mobile, Adicent, ainsi que les opérateurs téléphoniques comme MTN, Airtel, Tigo, Idea ou Vodafone constituent des partenaires techniques de Motech avec lesquels les fondations Gates, Grameen et de la BBC jonglent selon les besoins. Ces partenaires cherchent souvent à concilier la volonté d'améliorer la santé des utilisateurs et celle de développer de nouveaux marchés de services mobiles lucratifs.

Le don, cet investissement

Les programmes de santé reposent systématiquement sur des dons provenant d'entreprises ou de fondations issues des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication). Ces nouveaux entrepreneurs de la philanthropie apparus au début des années 2000 offrent une conception du don bien éloignée de son acception initiale (Mauss 1950) ; ils proposent en effet un rapprochement, voire une fusion, entre l'échange marchand et le don. Comme l'explique Bill Gates, leur implication génère une reconnaissance, un « retour sur investissement » (Gates 2008).

LES PROGRAMMES DE SANTÉ REPOSENT SYSTÉMATIQUEMENT SUR DES DONS PROVENANT D'ENTREPRISES OU DE FONDATIONS ISSUES DES TIC

Le don, par les avantages particuliers qu'il offre pour les entreprises, peut être choisi par les philanthropes comme une forme d'investissement exempté fiscalement. Aux États-Unis comme dans la plupart des pays libéraux, les fondations philanthropiques sont exonérées fiscalement et les contributions à ces mêmes fondations font l'objet de déductions importantes (Birn 2014). En 2006, quand Warren Buffett annonce une donation de 37 milliards de dollars à la fondation Gates, il ne manque pas de souligner que l'argent donné sera ainsi plus utile que dans la poche du Trésor public américain. Un sentiment partagé par d'autres philanthropes qui, par l'intermédiaire de leurs fondations et avec l'aide de cabinets comptables de renom, mettent en place des systèmes d'évitements fiscaux complexes (Ackroyd *et al.* 2013). La fondation Gates est partie prenante de telles stratégies. Tout d'abord, la fondation affiche que la majorité de ses fonds sont attribués à des organisations américaines exonérées d'impôts⁴. C'est le cas pour Motech : les fondations Grameen et de la BBC bénéficient précisément de ce statut

dâ€™exemption. Cela signifie, dâ€™une part, que BMGF ne donne pas de bourses aux États du Sud et, dâ€™autre part, que les fonds dâ€™jâ€™ dâ€™taxâ€™s quâ€™elle attribue ne seront pas taxâ€™s en arrivant chez un bénéficiaire également exonâ€™râ€™. Le Trâ€™sor public ne touchera donc rien de ces sommes.

DANS LES TÂ€™LÂ€™COMS, IL EST APPAREMMENT FACILE Dâ€™ENTREtenir LA CONFUSION ENTRE DON PHILANTHROPIQUE ET INVESTISSEMENT DANS DES PRODUITS COMMERCIAUX

On pourrait râ€™torquer à cela que BMGF nâ€™est pas responsable des politiques fiscales favorables accordâ€™es aux activitâ€™s philanthropiques. Mais les choses deviennent plus problâ€™matiques lorsque la fondation accorde des *grants* (subventions) à des compagnies *for profit* (à but lucratif) â€“ ce qui arrive râ€™guliâ€™rement. Lindsey McGoey dâ€™crit le mâ€™canisme de double exonâ€™ration fiscale qui intervient en prenant lâ€™exemple du service de *mobile banking* le plus connu dans le monde : MPESA, dâ€™abord commercialisâ€™ en Afrique de lâ€™Est par diffâ€™rentes filiâ€™res de Vodafone (Vodacom et Safaricom), gâ€™ant britannique des tâ€™lâ€™coms. En 2010, la fondation Gates attribue 4,8 millions de dollars à Vodacom pour dâ€™ployer le service mobile en Tanzanie et 2,9 millions de dollars de plus lâ€™annâ€™e suivante. Par cette opâ€™ration, elle exempte Vodacom de payer des impâ€™ts sur les activitâ€™s de *« développement »* liâ€™es à ces millions de dollars de bourses (McGoey 2015, p. 85). Dans les tâ€™lâ€™coms, il est apparemment facile dâ€™entretenir la confusion entre don philanthropique et investissement dans des produits commerciaux comme MPESA, vendus par lâ€™une des plus grosses multinationales de ce secteur. Motech offre la mâ€™me configuration puisque Dimagi, une entreprise privâ€™e dâ€™MIT, a reâ€™çu dans le cadre du projet Motech 13,3 millions de dollars exonâ€™râ€™s fiscalement pour une prestation de dâ€™veloppement logiciel dâ€™une plateforme qui fera partie de son portefeuille de solutions techniques. Ce systâ€™me de double exonâ€™ration constitue une stratâ€™gie notable des fondations privâ€™es et des dâ€™veloppeurs des TIC, qui peuvent ainsi â€™conomiser des sommes importantes sur leur budget de recherche et dâ€™veloppement. Mâ€™me si les sommes donnâ€™es par les fondations excâ€™dent les sommes reprâ€™sentâ€™es par les abattements fiscaux, les 37 milliards de Warren Buffett â€™quivalaient nâ€™anmoins à prâ€™s de 3 milliards dâ€™â€™conomies dâ€™impâ€™ts. Ces stratâ€™gies dâ€™â€™vitement fiscal par les entreprises et les individus les plus riches aboutissent nâ€™cessairement à une diminution des ressources pour les services publics, et donc pour les systâ€™mes publics de santâ€™.

LES PAYS EN Dâ€™VELOPPEMENT PERDENT AU MOINS 100 MILLIARDS DE DOLLARS DE REVENUS PAR AN AVEC LES Mâ€™CANISMES Dâ€™â€™VITEMENT

 FISCAL DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

Au-delà des seuls investissements exorbitants des fondations, Bill Gates est un ardent défenseur des avantages fiscaux pour les entrepreneurs qui se tournent vers les pays du Sud quels que soient leur statut et leurs activités. Il invite les gouvernements des pays en développement à créer des conditions favorables à la croissance de leurs entreprises. Mais la fondation ne dirige pas ses financements vers les pays du Sud. David McCoy et ses collègues, qui ont étudié l'ensemble des investissements de la fondation Gates dans la «santé globale», montrent qu'à peine 5 % des fonds sont versés à des organisations des pays «à *low or middle income*» (revenu faible ou intermédiaire) (McCoy *et al.* 2009). Ainsi, les gouvernements des pays du Sud sont fortement incités à mettre en place des exonérations fiscales pour dynamiser leur économie tout en renforçant les lois sur les droits de propriété intellectuelle qui permettent aux entreprises des pays du Nord de conserver des monopoles et de protéger leurs marchés. Un rapport de la conférence des Nations unies sur le commerce international montre que les pays en développement perdent au moins 100 milliards de dollars de revenus par an avec les mécanismes d'évitement fiscal des entreprises multinationales (UNCTAD 2015), des deniers publics qui pourraient être investis par ces pays dans des programmes de santé ou de développement.

Ces philanthropes, par leurs stratégies de don, affichent leur croyance dans l'inefficacité de l'État et dans des mécanismes de justice distributive comme l'impôt. Ils croient en la performance managériale et en la prospérité des marchés : à ce titre, ils considèrent le don comme un investissement capitaliste à surveiller et à rentabiliser. La fondation Gates décrit son fonctionnement en termes de stratégies, d'objectifs à atteindre, d'allocation des ressources et d'investissement. C'est précisément ce retour sur investissement philanthropique qui est au cœur du «philanthrocapitalisme». Bishop et Green identifient les particularités de ce mouvement philanthropique à deux niveaux. Au niveau microéconomique, les «philanthrocapitalistes» veulent changer la façon de faire de la philanthropie en appliquant les règles et les recettes du *Big Business* au secteur caritatif (en surveillant les rendements des bourses, en leur imposant des indicateurs de rentabilité et des objectifs comptables à atteindre).

L'ÉTAT EST DÉSORMAIS DE PLACER LA SANTÉ DU DOMAINE PUBLIC VERS LE SECTEUR PRIVÉ COMMERCIAL

Au niveau macroéconomique, le philanthrocapitalisme désigne la façon dont le capitalisme lui-même peut se révéler naturellement philanthropique, portant des innovations sociales grâce à des nouveaux produits qui bénéficient à tous (Bishop et Green 2008). Ce terme a, depuis, été repris par plusieurs auteurs pour expliciter une nouvelle façon de donner qui devient prépondérante dans de

nombreux PPP de santé et dans des programmes de développement financiers par des acteurs privés (Global Health Watch 2011 ; Marten et Witte 2008 ; Martens et Seitz 2015). Birn propose une perspective historique de cette forme de don et met en évidence une vision entrepreneuriale d'ajout présente avec des philanthropes du début du XX^e siècle comme Carnegie ou Rockefeller (Birn 2014). Mais elle explique que les philanthrocapitalistes d'aujourd'hui portent plus loin que leurs prédécesseurs la dimension marchande du don et la valorisation des intérêts commerciaux. Elle met en avant que, au-delà des intérêts commerciaux, l'industrie est désormais de déplacer la santé du domaine public vers le secteur privé commercial (Birn 2014, p. 13). Lindsey McGoey va plus loin encore et affirme que cette forme de philanthropie serait, en fait, un nouveau moyen de faire des profits considérables (McGoey 2015).

ACCROÎTRE LE NOMBRE DE SES CLIENTS OU AUGMENTER LE NOMBRE DE SERVICES PAYANTS PAR CLIENT CONSTITUE LA PRINCIPALE MOTIVATION DES OPÉRATEURS MOBILES

Motech Ghana apporte une illustration intéressante de la notion de philanthrocapitalisme et de retour sur investissement. La fondation MTN a contribué au pilote de Motech en région Nord-Est, sous la forme d'exemption d'une partie des coûts téléphoniques des pilotes de Motech. Ce géant des télécoms sud-africain, leader au Ghana, affiche clairement son objectif d'investir dans des projets de développement centrés sur les TIC ; sa fondation finance donc des projets proches de son cœur de métier et propose parfois des développements techniques, notamment dans le secteur de l'éducation, mais Motech constitue son seul projet dans le secteur de la santé. L'opérateur a offert le coût des communications durant la phase pilote, mais il a introduit des frais au moment de l'extension du projet. L'opérateur mobile MTN a donc participé en 2010 au financement du dispositif pilote Motech par l'intermédiaire de sa fondation puis il a lancé en novembre 2013 au Ghana une version commerciale de cette même application, facturée par l'opérateur aux femmes enceintes. On peut donc dire sans risques que l'opérateur MTN a capitalisé sur sa participation philanthropique au projet Motech en procurant un service payant issu de Motech seulement deux ans après son investissement philanthropique. Ainsi, la santé constitue pour MTN un terrain d'investissement pour développer de nouveaux produits commerciaux.

Le business de la santé

Les opérateurs mobiles fournissent l'accès au réseau mobile, et leurs profits sont proportionnels à leurs poids sur le marché. Accroître le nombre de ses clients ou augmenter le nombre de services payants par client constitue la principale motivation de l'implication dans les projets de santé des opérateurs mobiles. Ils sont incontournables pour pouvoir accéder au réseau et conditionnent parfois la forme des dispositifs et leur viabilité, notamment en raison des coûts de connectivité qu'ils

font peser sur les projets. Poussés par la perspective d'une saturation imminente du marché du mobile, les différents opérateurs cherchent à attirer des clients avec de nouveaux services mobiles qui permettent de facturer plus cher une minute de communication. En effet, MTN, le leader du marché mobile au Ghana, n'est pas le seul à vendre des dispositifs de mSanté comme Motech. Les autres opérateurs mobiles se placent dans des dynamiques similaires. Vodafone finance une ligne d'information de santé accessible uniquement par ses abonnés, Airtel finance une assurance santé via le crédit mobile et Tigo finance son premier projet de mSanté en 2014. La commercialisation du service Motech au Ghana montre le lien direct entre les activités philanthropiques de la fondation MTN et les stratégies économiques des opérateurs de téléphonie mobile.

**SI L'OPEN SOURCE EST SOUVENT AVANCÉ COMME OUTIL POUR
COMPENSER LES INÉGALITÉS D'ACCÈS AUX LOGICIELS, IL RESTE UN
ARTEFACT TECHNIQUE DIFFICILEMENT TRANSFÉRABLE**

Les opérateurs mobiles ne sont pas les seuls acteurs à vouloir développer le business de la mSanté. Les fondations privées partenaires de Motech qu'ils s'agissent de la BBC ou de Grameen défendent également leurs intérêts, proposent des prestations et renforcent leur expertise avec un projet comme Motech. Selon plusieurs acteurs interviewés, Motech a permis à la fondation Grameen d'asseoir une légitimité toute neuve dans le secteur du développement par les TIC et dans celui de la santé, et de déployer une équipe dans une zone géographique qui lui était étrangère. Grâce à Motech, la fondation Grameen est implantée au Ghana et met au point désormais des projets pour l'Afrique de l'Ouest depuis son siège ghanéen. Elle est légitime dans une zone « l'Afrique de l'Ouest » et sur un secteur « la santé » éloigné de ses activités habituelles de microcrédits et de solutions bancaires, qu'elle n'a pourtant pas perdues de vue avec Motech. En effet, elle teste également avec Motech la connexion entre service d'information et bancarisation mobile sur une même plateforme, puisque la version indienne de Motech gère des transferts de crédit téléphonique des clients vers Motech et de Motech vers les travailleuses de santé. Elle a ainsi pu développer, grâce à l'expérience ghanéenne, une solution technique, Motech Suite, qui, selon elle, peut couvrir un spectre très large de problèmes, gérer des flux d'informations et d'argent et être déployée n'importe où dans le monde.

Les interrogations autour de la propriété et des droits d'utilisation de la plateforme Motech constituent un enjeu commercial important. Dès l'après la fondation Grameen, la question des droits de propriété n'a pas lieu d'être, puisque Motech est une plateforme sous licence open source et donc libre d'accès. Mais, pour le ministre de la santé ghanéen, la fondation Grameen est seule propriétaire de la plateforme et sert également dans d'autres pays que le Ghana. De même, en Inde, le ministre de la santé indien et la fondation de la BBC, qui gèrent des projets

utilisant Motech, doivent passer par Grameen pour toute utilisation et évolution de la plateforme. Si la licence open source est accessible à tous, il ne s'agit pas, pour pouvoir utiliser la plateforme, de s'acquiescer de droits de propriété mais d'acquiescer des compétences et des savoirs techniques indispensables pour utiliser le code HTML, paramétrer et faire fonctionner tous les composants de Motech. Si l'open source est souvent avancé comme outil pour compenser les inégalités d'accès aux logiciels, il reste un artefact technique difficilement transférable (Sim et Philip 2008). Il n'y a donc pas de « propriété » de Motech avec un copyright établi mais, dans les faits, seule la fondation Grameen peut utiliser la plateforme. La fondation Grameen reconnaît les difficultés d'utilisation du code Motech et a mis en place des dispositifs de formation pour ses équipes entrantes en raison du *turnover* des équipes techniques mais pas pour les autres partenaires du projet qui, à terme, devaient pourtant récupérer le dispositif, comme les ministères de la santé ghanéen ou indien. Il s'agit d'une forme de protectionnisme de la part de la fondation qui a une expertise à vendre et souhaite rester dans le *business*. L'open source n'est en rien un gage d'accessibilité ou une garantie de transfert technologique, sans transfert de savoirs et de savoir-faire associés au logiciel ; celui-ci reste aussi incontournable qu'une version propriétaire et constitue un atout commercial.

L'OBJECTIF EST DE « VENDRE DES COMPORTEMENTS DE SANTÉ% COMME ON VEND DU SHAMPOOING »

Au départ conçu comme une étude scientifique (un essai aléatoire), Motech Ghana ne présentait pas de caractéristiques mercantiles évidentes (Al Dahdah 2019b). Initialement, Motech se positionnait comme un service gratuit proposé aux femmes enceintes par les travailleurs de santé dans le cadre de leur suivi maternel. Néanmoins, l'ensemble de la documentation Motech se réfère aux « clientes » pour parler des femmes ; cette notion constamment utilisée par les acteurs de Motech au Ghana sous-tend une logique consumériste. L'univers du téléphone portable et des applications mobiles renforce cette approche mercantile et tire fortement la santé vers des pratiques de consommation de services ; ainsi, la dimension marchande de Motech se renforcera avec le temps. Le lancement de l'application payante par MTN au Ghana en 2013 marque bien sûr un moment de bascule dans l'univers marchand pour Motech, devenu alors un produit commercialisé par un opérateur privé. La version indienne lancée à la même époque a été conçue, dès le départ, dans une optique marchande ; chaque message coûte une roupie pour les femmes inscrites. La fondation de la BBC en charge de la mise en œuvre de Motech en Inde explique sa vision de Motech : l'objectif est de « vendre des comportements de santé comme on vend du shampoing » (Al Dahdah 2020). Les employés sont nommés « *state/district marketing officers* » et s'appuient sur un modèle de vente appelé « *sales cycle approach* » en cinq temps : il faut établir une relation, identifier un besoin, formuler une solution à ce besoin, convaincre la cible d'adopter cette solution, puis suivre la cible et renforcer l'adoption de cette solution. Les

travailleuses de santé communautaire sont formées à cet argumentaire commercial où «*sale pitch*» pour vendre le service Motech lors des visites de suivi de grossesse au domicile. Pourtant employées par le ministère de la santé, elles sont transformées en représentantes de commerce de Motech et reçoivent des commissions (*incentives*) si elles parviennent à inscrire les femmes enceintes plus de quatre semaines d'affilée.

La fondation de la BBC défend son expertise et sa valeur ajoutée sur les versions indiennes de Motech. Elle est développée et restructurée considérablement grâce aux bourses reçues de la fondation Gates pour le projet au Bihar ; son équilibre financier est conditionné par les donations de BMGF. Son implication dans le lancement national de Motech lui donne une envergure nationale et une connexion avec le gouvernement indien qu'elle n'a jamais eue auparavant. La fondation de la BBC a développé les contenus et les supports médiatiques associés aux trois applications Motech en Inde (Kilkari, Mobile Kunji et Mobile Academy), ce qui lui permet de revendiquer une propriété sur les contenus de Motech Inde. En dehors du giron de la fondation Gates, la fondation de la BBC a ainsi pu lancer Mobile Academy et Mobile Kunji dans l'état d'Odisha avec le soutien financier de son premier donateur devant la fondation Gates, DFID (Department for International Development). Les enjeux de propriété sont très présents dans le dispositif Motech, chaque partenaire défend son carré et la possibilité de rentabiliser cet investissement initial dans d'autres projets similaires avec d'autres financeurs. Si les acteurs ne brandissent pas des brevets liés à Motech, ils spécialisent leurs services et leurs produits pour devenir des acteurs incontournables du marché de la santé dans les pays en développement. Sachant que chaque composant de Motech a été développé par un acteur du Nord, les revendications de propriété et les intérêts ici défendus ne sont pas aux bénéfices des pays du Sud.

LA SANTÉ FAVORISE LA MARCHANDISATION DE LA SANTÉ, AFFAIBLIT LES SYSTÈMES DE SANTÉ PUBLIQUE ET DÉGRADE LES PRATIQUES DE SANTÉ

Motech participe de la vague grandissante de partenariats internationaux de santé portés par des entreprises privées et leurs fondations philanthropiques. Motech illustre une dynamique philanthro-commerciale, consistant à utiliser la puissance économique du capitalisme pour produire des programmes de développement tournés vers les marchés. L'article montre que cette dimension marchande n'est pas économique aux pays du Sud si les acteurs du Nord qui conceptualisent, développent et déploient ces interventions « cultivent des stratégies de protection et de concurrence. En évaluant leurs investissements et leurs retombées potentielles, en mesurant leur performance à l'aune d'une logique commerciale et en proposant des produits à vendre, les nouveaux entrepreneurs de la santé affirment pouvoir laisser un impact positif et améliorer la santé des populations des pays les plus pauvres. Mes recherches montrent que la santé favorise la

marchandisation de la santé, affaiblit les systèmes de santé publique et dégrade les pratiques de santé dans les pays du Sud (Al Dahdah 2019a ; 2021 ; 2022a ; 2022b).

1. ITU, « Facts and Figures 2022 – Mobile Phone Ownership », itu.int/itud/reports/statistics.
2. Source : www.gatesfoundation.org, consulté le 20 janvier 2015.
3. *Saving Lives at Birth*, <http://grandchallenges.org>, consulté le 2 février 2015.
4. Extrait du site de la fondation Gates www.gatesfoundation.org/How-We-Work/General-Information/What-We-Do-Not-Fund, consulté le 2 avril 2016.
5. Extrait du site de la fondation Gates www.gatesfoundation.org/How-We-Work, consulté le 2 avril 2016.

Sources :

- Mauss Marcel, *Essai sur le don*, na, 1950, anthropomada.com/bibliotheque/Marcel-MAUSS.
- Bishop Matthew, Green Michael, *Philanthrocapitalism : How the Rich Can Save the World*, Bloomsbury, New York, 2008.
- Gates Bill, « Making capitalism more creative », *Time Magazine*, n° 31, 2008.
- Marten Robert, Witte Jan Martin, *Transforming Development ? : The Role of Philanthropic Foundations in International Development Cooperation*, Global Public Policy Institute (GPPI), Berlin, 2008.
- Sim Susan Elliott, Philip Kavita, « Tracing Transnational Flows of IT Knowledge Through Open Exchange of Software Development Know-How », www.ideals.illinois.edu/handle/2142/15075, 2008.
- McCoy David, Kembhavi Gayatri, Patel Jinesh, Luintel Akish, « The Bill & Melinda Gates Foundation's grant-making programme for global health », *The Lancet*, n° 373 (9675), 2009, p. 1645-1653.
- Global Health Watch, « Conflicts of Interest Within Philanthrocapitalism », ghwatch.org, 2011.
- Grameen Foundation, « MOTECH Lessons Learned », grameenfoundation.org, 2012.
- Ackroyd Stephen, Murphy Jonathan, Sikka Prem, Willmott Hugh, « The tax avoidance industry : accountancy firms on the make », *Critical Perspectives on international business*, n° 9 (4), 2013, p. 415-443.
- Birn Anne-Emanuelle, « Philanthrocapitalism, past and present : The Rockefeller Foundation, the Gates Foundation, and the setting(s) of the international/global health agenda », *Hypothesis*, n° 12 (1), 2014, p. 127.
- McGoey Linsey, *No such thing as a free gift : the gates foundation and the price of philanthropy*, Verso, London, New York, 2015.
- Guilbaud Auriane, *Business partners. Firms privées et gouvernance mondiale de la santé*, SciencePo, Les presses, 2015.
- Martens Jens, Seitz Karolin, « Philanthropic Power and Development », globalpolicy.org, 2015.
- UNCTAD, « Reforming International Investment Governance », World Investment Report 2015, United Nations, New York, 2015.

-
- Al Dahdah Marine, « Nouvelles technologies de développement et inégalités Nord-Sud », in *Inégalités en perspective*, par Gérard Botte et Hennaf Nolwen, Éditions des Archives contemporaines, 2019a.
 - Al Dahdah Marine, « From Evidence-Based to Market-Based MHealth : Itinerary of a Mobile (for) Development Project », *Science, Technology, & Human Values*, doi.org, January 2019b.
 - Al Dahdah Marine, « Le téléphone portable, promoteur de la santé comportementale dans les Suds », *Réseaux*, n° 219 (1), doi.org, 2020, p. 39-69.
 - Al Dahdah Marine, « From Ghana to India, Saving the Global South's Mothers with a Digital Solution », *Global Policy*, n° 12 (S6), doi.org, 2021, p. 45-54.
 - Al Dahdah Marine, « Between Philanthropy and Big Business : The Rise of MHealth in the Global Health Market », *Development and Change*, n° 53 (2), doi.org, 2022a, p. 376-395.
 - Marine Al Dahdah, *Mobile (for) Development. When Digital Giants Take Care of Poor Women*, « Elements in Global Development », Cambridge University Press, cambridge.org, 2022b.

Categorie

1. Articles & chroniques

date création

28 novembre 2023

Auteur

marinealdahdah