



# WIAD 2017

LOCAL CONNECTIONS. GLOBAL IMPACT.  
LYON, FRANCE



@yuxdakar

# Le UX Design en Afrique

Cas d'une étude sur les marchands ambulants au Sénégal



# L'AFRIQUE AJOURD'HUI



**300 millions**

Population dans la  
classe moyenne



**50 %**

Population  
urbaine



**750 millions**

D'abonnés Mobile  
(70% population)



**92 %**

des connexions à  
internet via le mobile

# LE UX EN AFRIQUE



2 agences (dont nous)  
Très peu de compétences dans les startups



De 0 à 10 UX Designers par pays (4 au Sénégal)



Besoins : étudier les usages et les bonnes pratiques



Notre vision : concevoir des innovations technologiques adaptées aux populations Africaines



# Marchands ambulants et numérique

# PROFILS ETUDIÉS



Alioune  
Le vendeur de Fruits



Ndeye Awa  
La vendeuse de Fruits



El Hadj  
Le vendeur de Crédit



Mohamed  
Le vendeur de Café

# METHODOLOGIE



## Types d'entretiens

25 interviews de 20-30 minutes sur le terrain (intercepts)

8 entretiens semi-directifs de 1h-1h30 avec 1 modérateur et 1 rapporteur

Langues utilisées : Peul & Wolof

Supports : notes écrites, enregistrements audio + photos



## Personnes interviewées

Vendeurs de café : 7 intercepts + 1 entretiens

Vendeurs de café Touba : 2 intercepts + 1 entretien

Vendeurs de fruit : 8 intercepts + 3 entretiens

Vendeurs de crédit : 8 intercepts + 3 entretiens



## Zones d'interview

Plateau : 7 intercepts + 4 entretiens

Point E : 5 intercepts + 1 entretien

Almadies : 9 intercepts + 2 entretiens

Parcelles : 4 intercepts + 1 entretien







# Personas & Experience Maps



“Je veux remonter la chaine, devenir un grossiste et réaliser mon rêve : construire au pays.”

Alioune

# Le vendeur de fruits



Age : 29 ans  
 Situation familiale : Marié, 2 enfants  
 Pays d'origine : Guinée Conakry  
 Formation scolaire : Néant  
 Religion : musulman

Langues parlées : Pulaar, Wolof, Français  
 Langues lues et écrites : un peu arabe  
 Compte bancaire : non  
 Compte Mobile Money : non  
 Assurance : non

## Parcours, aspirations et personnalité



**Bio :** Je viens de Pita, une région de la Guinée. Après plusieurs petits boulots, j'ai décidé de me mettre à mon compte et vendre des fruits dans un lieu très fréquenté de la capitale. J'envoie souvent de l'argent dans mon village pour développer les champs de la famille. Mon ambition est d'ouvrir plusieurs boutiques pour gagner l'argent qui et me permettre de bien vivre au Sénégal.

Aspirations

Devenir un grossiste en fruits et faire construire en Guinée et au Sénégal

Loisirs & passions

Football

Valeurs, devise

dans la vie il faut travailler honnêtement

Marques préférées



## Usages médias et tech



1 Smartphone  
 1 ou 2 feature phones pour appels et seedo



Connexion 3 ou 4 fois par semaine via un pas 3G de 1h ou 2h le soir



2 SIM d'opérateurs différents



3500 Fcfa / semaine pour l'internet  
 5000 Fcfa / semaine pour les appels/SMS

TV



Radio



Journaux



Site d'infos



Wikipédia



Facebook



Youtube



Twitter



Email



Calculatrice



Mobile Money



Transfert d'argent



Messenger



Whatsapp



Viber



Imo





Alioune

## Le vendeur de fruits



Horaires

10h-19h



CA journaliers

80 000 FCFA



Bénéfice journalier

20 000 FCFA

### Gestion de l'activité



#### Fournisseurs / partenaires

J'achète mes fruits chez le grossiste qui détient le monopôle du marché depuis plusieurs années. J'ai peu de marge de négociation

#### Emplacement / stand

Je suis implanté dans un lieu fréquenté de la capitale depuis plusieurs mois.

#### Besoin financement

Mes besoins devraient couvrir l'ouverture d'une boutique près de mon emplacement car il y a une belle opportunité.

#### Concurrence

La concurrence ne me fait pas peur car chacun à ces fidèles clients. Il faut bien entretenir la relation

#### Epargne / crédit

Je confie mes épargnes à un membre de notre association de compatriote. Je préfère m'éloigner des banques

#### Gestion stock & caisse

Je garde mes marchandises dans un garage à côté et je me fais aider pour ma caisse par un jeune compatriote

#### Commissions

La vente de fruits marche bien hormis les jours fériés et quelques fêtes. J'ai donc des revenus intéressants.

#### Compétences recherchées

Anglais, compta.

### Partenaires



#### Perception des marques



N'a pas de relation particulière avec les marques

#### Relation avec ses fournisseurs



Bonne mais faible pouvoir de négociation sur prix qui varient fortement

#### Relation avec agents de Mairie



Relation correcte malgré quelques visites inopinées

#### Proximité avec ses clients



Entretien de très bonnes relations avec les clients – nombreux réguliers

### Motivations, frustrations



#### Motivations

Avoir de meilleures conditions de travail et être reconnu. Remonter la chaîne de valeur.

#### Frustrations professionnelles

Pas vraiment mis à part les agents de la mairie

#### Frustrations personnelles

Ne pas être reconnu à sa juste valeur malgré qu'il gagne pas mal d'argent. Ennui et manque de moyens pour apprendre de nouvelles compétences

#### Besoins

Formation en anglais et gestion ; financement pour lancement boutique.



# Alioune

## Le vendeur de fruits

### Moments de la journée

#### RÉVEIL & PETIT DÉJEUNER

#### TRANSPORT & INSTALLATION STAND

#### VENTE DE FRUITS

#### RANGEMENT STAND & TRANSPORT

#### DINER ET SOIRÉE

### Storyboard



### Détails actions

- Réveil à 5h30
- Pas de pti dej
- Douche et préparation
- Quitte la maison à 7h

- Prend bus pendant 15 min et écoute radio du bus
- Passe au marché acheter les fruits manquants
- Se rend à pied sur son lieu de travail - prend un taxi si il est chargé
- Va chercher son stand dans un local à proximité - surveillé par un gardien qu'il paye
- Nettoie et installe son stand
- Prend sont petit déjeuner

- Commence son activité vers 9h
- Reste en général assis à côté de son stand et se lève pour servir les clients
- Reçoit des paiements en cash qu'il met dans sa pochette
- A midi, mange un plat à 500f dans une gargote à côté
- Fait ses ablutions et ses prières à côté du chariot plusieurs fois par jour.

- S'absente parfois quelques minutes pour faire ses besoins dans la boutique à côté et demande à vendeur voisin de garder son stand
- Essaie d'entretenir bonnes relations avec ses clients réguliers

- Jette les fruits abimés et regarde les fruits qu'il doit acheter le lendemain
- Couvre et range son stand
- Prend le bus vers 19h pour rentrer - Trajet 15 minutes.
- Fais ses comptes en fin de semaine avec un ami qui l'aide

- Mange avec sa famille
- Chat (texte et vocal) avec sa famille en Guinée pendant 30min / 1h
- Les appelle parfois mais très rarement
- Regarde TV brièvement (surtout TFM ou RDV)
- Se couche vers 22h

### Etat d'esprit



### Frustrations

- Fatigue
- Aspire à avoir une meilleure reconnaissance sociale même si il a des conditions de vie relativement correctes par rapport à d'autres

- Transport désagréable
- Négociations difficiles avec fournisseurs car il achète au cas par cas. Parfois les prix changent et il n'y peut rien

- Chaleur, bruit, pollution, hygiène
- Ennui - Parfois longues périodes sans client
- Clients mécontents de qualité des fruits et suspicieux des prix
  - Relation désagréable avec agents de la Mairie
- Mauvaise reconnaissance sociale de la part des clients ou passants alors qu'il génère parfois près de 100 000 / jour
- Aimeraït voir plus de clients récurrents car il a de bonnes relations avec eux - il leur offre souvent quelques cadeau, réductions ou crédits

- Transport désagréable
- Parfois déçu lorsque journées avec faible revenu
  - Besoin d'aide sur comptabilité - note vaguement dépenses et revenus

- Famille pas tous connectés et mauvaise connexion
  - Ennui, peu de sorties
- Pas assez de divertissement et de contenu TV, Radio en Pulaar

### Médias utilisés





“ Nous autres ambulants on contribue fortement à l'économie du pays. On doit être mieux considérés”

El Hadj

# Le vendeur de crédit



Age : 27 ans

Situation familiale : Célibataire

Pays d'origine : Guinée

Formation scolaire : Primaire

Religion : Musulman

Langues parlées : Pulaar, Wolof, Français

Langues lues et écrites : un peu arabe et français

Compte bancaire : non

Compte Mobile Money : non

Assurance : non

## Parcours, aspirations et personnalité



**Bio :** Originaire de Guinée Conakr, je suis arrivé il y a 4 ans au Sénégal. Un ami de la famille m'a trouvé ce job en tant que vendeur de crédit et me fournit en cartes. Je passe toute la journée à attendre les clients ou à courrir après les voitures dans les embouteillages. J'aimerais bien changer de travail et mieux vivre mais je ne sais pas quoi faire.

Aspirations

Gagner assez d'argent aujourd'hui

Loisirs & passions

aucun

Valeurs, devise

Ne rien attendre de personnes et ne jamais abandonner

Marques préférées

SAMSUNG

NOKIA

## Usages médias et tech



2 feature phones pour appels et vente de crédit (seddo)



Connexion 2 ou 3 fois par semaine via un pass 3G de 30min ou 1h le soir



3 SIM différentes, 2 Orange et 1 Tigo ou Expresso



1500 Fcfa / semaine pour l'internet  
3000 Fcfa / semaine pour les appels/SMS

TV



Radio



Journaux



Site d'infos



Wikipédia



Facebook



Youtube



Twitter



Email



Calculatrice



Mobile Money



Transfert d'argent



Messenger



Whatsapp



Viber



Imo





El Hadj

## Le vendeur de crédit



Horaires

7h-22h



CA journaliers

60 000 FCFA



Bénéfice journalier

5 000 FCFA

### Gestion de l'activité



#### Fournisseurs / partenaires

Je me fais livrer en cartes et crédit seedo auprès d'un intermédiaire (non gossiste). Je paye en comptant et en crédit (versement en fin de semaine).

#### Emplacement / stand

Emplacement identique chaque jour, plus ou moins convenu avec les autres vendeurs. Au bord d'une route ou lieu avec beaucoup de passage

#### Besoin financement

Pas vraiment d'idées d'investissement

#### Concurrence

On s'arrange assez bien avec les autres vendeurs du coin. Par contre on s'inquiète des stands Orange Money qui ouvrent partout

#### Epargne / crédit

Difficile car revenus très variables de jours en jours

#### Gestion stock & caisse

Gestion manuelle et informelle.

#### Commissions

Les commissions baissent chaque année :  
-6 à 7% pour le seedo  
-7% pour les cartes

#### Compétences recherchées

-Français, Anglais  
-Informatique  
-Comptabilité  
-Marketing

### Partenaires



#### Perception des marques



Très déçu par Orange et se sent abandonné par la marque après avoir été utilisé pour développer le réseau

#### Relation avec ses fournisseurs



Relation de confiance et proximité sociale avec l'intermédiaire au dessus de lui mais aucune marge de négociation.

#### Relation avec agents de Mairie



Pas de danger mais aucune considération et parfois chassés des centres villes.

#### Proximité avec ses clients



Assez peu de client réguliers et contacts brusques et non agréables avec automobilistes

### Motivations, frustrations



#### Motivations

Couvrir ses dépenses quotidiennes

#### Frustrations professionnelles

-Aucune initiative des opérateurs vis à vis des vendeurs  
-Bénéfices de plus en plus réduits  
-Aucune considération des autorités

#### Frustrations personnelles

- Ne sens pas d'évolution financière  
- Difficile de se projeter et de voir une porte de sortie

#### Besoins

- Encadrement, inspiration  
- Soutien financier  
- Considération (Goodies, casquettes, t-shirts des marques)



# El Hadj Le vendeur de crédit

## Moments de la journée

### RÉVEIL & PETIT DÉJEUNER

### TRANSPORT

### VENTE DE CREDIT

### APPROVISIONNEMENT ET TRANSPORT

### DINER ET SOIRÉE

## Storyboard



## Détails actions

- Se lève à 6h
- Fait sa 1<sup>ère</sup> prière
- Prend sa douche et se prépare – s'habille de préférence en vêtements jaunes ou oranges
- Prend entre 30 et 50 cartes de crédit dans son stock
- Sort de chez lui à 7h et prend quelque chose à manger sur la route

- Prend le car rapide pendant 20 min ou parfois marche 40 min
- En profite pour écouter la radio avec son tël (RFI, BBC car infos sur la Guinée)
- Son lieu de travail est le même chaque jour. Il arrive et dit bonjour à ses collègues et vendeurs aux alentours et commence.

- Commence son activité vers 7h30 pour toucher les gens qui vont au travail.
- Vend souvent des cartes de crédit en à des automobilistes et doit courir derrière eux
- A environ 3-4 clients par heure
- Parfois fait quelques commissions ou livraisons pour des clients récurrents qui l'appellent
- Utilise un téléphone spécial pour le seedo

- Mange un plat de riz au stand d'une dame à côté
- Fait ses ablutions et ses prières dans une petite maison ou espace à côté
- Parfois se permet de quitter son lieu de travail si il a des urgences
- Écoute parfois radio avec son téléphone quand il s'ennuie

- Une fois par semaine, va prendre des cartes et du Seedo chez son fournisseur – mix d'achat comptant et d'achat à crédit
- Si besoin se fait livrer des cartes sur son lieu de travail ou bien reçoit un transfert de Seedo
- Rentre chez lui en car rapide vers 22h - parfois prend le taxi si beaucoup de cash sur lui

- Rentre chez lui et discute brièvement avec ses colocataires ou voisins
- 2 ou 3 fois par semaine, appelle ou fait un chat vocal avec sa famille sur des apps de messagerie via un pass internet de 30min
- Se couche vers 23h30

## Etat d'esprit



## Frustrations

- Réveil parfois difficile, aimerait rester plus au lit
- Frustré de ne plus avoir de t-shirt ou de casquette données par Orange comme avant

- Aimerait avoir plus d'information sur son pays dans à la radio
- Transport car rapide désagréable (odeur, lenteur, encombrement, accueil)

- Chaleur, bruit, pollution, hygiène
- Doit faire des transactions rapidement et parfois doit courir derrière les voitures des clients – dangereux
  - Clients parfois très désagréables car pressés
- Doit rester debout toute la journée – car sinon n'est pas visible
- Parfois clients méfiants sur le Seedo car n'ont pas le temps d'attendre le SMS de confirmation – ou car il faut donner son numéro
  - Ennui - Parfois longues périodes sans client

- Aucune possibilité de négociation sur les % qui ont tendance à diminuer
- Revenus très aléatoires
- De moins en moins de cartes disponibles pour inciter à faire seedo
- peur de l'agression quand rentre tard le soir

- Déçu de ne pas pouvoir échanger avec ses voisins car trop fatigué
- connexion parfois mauvaise avec la Guinée mais content quand même des apps de messagerie qui ne coutent pas cher

## Médias utilisés





“Je veux réussir pour aider ma famille et retourner en Guinée.”

# Mohamed Le vendeur de café



Age : 28 ans

Situation familiale : Marié

Pays d'origine : Guinée Conakry

Formation scolaire : Primaire

Religion : musulman

Langues parlées : Pulaar, Wolof, Français

Langues lues et écrites : aucune

Compte bancaire : non

Compte Mobile Money : non

Assurance : non

## Parcours, aspirations et personnalité



**Bio :** Originaire de Guinée Conakry, j'ai été aidé par un membre de ma famille pour venir à Dakar. J'ai été ambulancier vendeur de vêtements un moment et depuis 3 ans je suis vendeur de café dans le centre de la capitale. J'entretiens de bonnes relations avec les employés des bureaux à côté et qui sont des clients réguliers. Je leur propose parfois quelques innovations.

Aspirations

Devenir un riche commerçant en Guinée

Loisirs & passions

Sport, football

Valeurs, devise

Croire en soi et travailler dur

Marques préférées

NESCAFÉ



SAMSUNG

## Usages médias et tech



1 Smartphone  
1 feature phone



Connexion chaque jour  
via un pass 3G de 30 min ou 1h le soir



2 SIM différentes pour plusieurs opérateurs



2500 Fcfa / semaine pour l'internet  
3000 Fcfa / semaine pour les appels/SMS

TV



Radio



Journaux



Site d'infos



Wikipédia



Facebook



Youtube



Twitter



Email



Calculatrice



Mobile Money



Transfert d'argent



Messenger



Whatsapp



Viber



Imo







Mohamed  
Le vendeur de café



Horaires

7h-19h



CA journaliers

25 000 FCFA



Bénéfice journalier

5 000 FCFA

## Gestion de l'activité



### Fournisseurs / partenaires

Je me fais livrer les produits par les différents fournisseurs. Pas d'achats en gros avec d'autres marchands et pas de négociation possible.

### Emplacement / stand

C'est la Marie qui m'a attribué l'emplacement. Je suis en ville proche de commerces donc ça va. J'ai acheté moi même mon stand.

### Besoin financement

Entre 500,000 et 1,000,000 FCFA pour développer le business et rajouter d'autres emplacements.

### Concurrence

La concurrence ne constitue pas un frein, on se respecte tous et échangeons de bonnes relations.

### Epargne / crédit

Manque de confiance envers les banques. Trop risqué de prendre un prêt sans être sûr que le business va me rapporter.

### Gestion stock & caisse

Réapprovisionnement tous les 1 ou 2 jour par les livreurs des fournisseurs ou bien directement à la boutique

### Commissions

Faibles car le sucre coûte cher et les clients en prennent beaucoup. Je me rattrape sur des produits haut de gamme (gobelet, thé, Carte Noire, etc)

### Compétences recherchées

Apprendre l'anglais pour pouvoir communiquer avec certains étrangers  
Prendre des cours de comptabilité aussi pour gérer ma caisse.

## Partenaires



### Perception des marques



Les gens aiment beaucoup Nescafé mais ils ne nous accompagnent plus comme avant. On doit repeindre notre stand à nos frais

### Relation avec ses fournisseurs



Bonnes relations, ils me font parfois crédit mais les prix sont quasiment les mêmes qu'à la boutique

### Relation avec agents de Mairie



Tant qu'on paye ils nous laissent tranquille mais ils ne nous laissent pas choisir notre emplacement.

### Proximité avec ses clients



J'ai beaucoup de clients réguliers divers (employés bureaux, ouvriers) avec qui on a le temps de discuter.

## Motivations, frustrations



### Motivations

Aider la famille qui est très modeste  
Contribuer au développement de son pays en rentrant pour créer de l'emploi.

### Frustrations professionnelles

Prix des matières premières et parfois mécontentement des clients quand il y a du monde. Mais sinon ça va.

### Frustrations personnelles

Les difficultés de la vie et ma femme qui est au pays mais je n'ai pas l'argent pour la faire venir à Dakar.

### Besoins

Plus de fonds pour ouvrir un business plus grand, Logistique: banc, pour permettre aux clients de s'asseoir. Idées de recettes et conseils à mes clients.



# Mohamed Le vendeur de café

## Etapes

RÉVEIL & PETIT DÉJEUNER

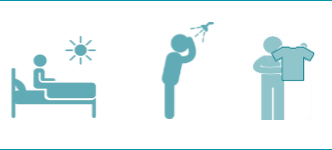
TRANSPORT & INSTALLATION STAND

VENTE DE CAFE

RANGEMENT STAND & TRANSPORT

DINER ET SOIRÉE

## Storyboard



## Détails actions

- Se lève à 6h
- Fait sa 1ere prière
- Prend douche et se prépare
- Sort de chez lui à 7h
- Pas de petit déjeuner

- Prend le bus ou car rapide 30 minutes pour se rendre sur son lieu de travail
- En profite pour écouter les infos à la radio avec son tél (Walf, RFI et BBC)
- Récupère son matériel à côté et installe son stand

- Commence son activité au même point vers 8h30, moment où la plupart des employés sont déjà arrivés
- Vend à environ 7-8 clients / h
- Echange avec ses voisins (vendeurs de sandwich, etc)
- Echange avec ses clients
- Propose à ses clients de nouvelle recette
- Mange un plat de riz au stand d'une dame à côté

- Fait ses ablutions et ses prières dans une petite maison ou espace à côté
- Si besoin s'approvisionne dans la journée via des livreurs (café, sucre, etc.)
- Écoute parfois la radio et se connecte internet avec son téléphone durant la journée

- Range son stand dans un endroit sécurisé à côté ou l'accroche avec une chaîne dans la rue.
- Rentre chez lui en bus ou car rapide vers 19h30

- Rentre chez lui et salue ses colocataires.
- 3 ou 5 fois par semaine, appelle ou fait chat vocal avec sa famille sur des apps de messagerie
- Prend un pass de 30min ou 1h pour cela
- Se couche vers 22h

## Etat d'esprit



## Frustrations

- Réveil difficile
- Doit sortir tôt pour avoir une place dans le bus et éviter les embouteillages

- Transport car rapide désagréable (odeur, trop lent, trop chargé, mauvais accueil)
- Aimerais pouvoir repeindre et réparer son stand plus souvent

- Chaleur importante car gaz et eau chaude
  - Bruit, pollution, hygiène
- Ne peut pas quitter son stand pour livrer à un de ses clients
  - Parfois certains clients impatients et impolis
- Mesure de la dose pour chaque client : difficulté de se rappeler des préférences de chaque client
  - Rupture de stock arrive parfois
- Aimerais avoir encore plus de clients récurrents

- Un peu embêtant de mettre et de sortir les produits du stand chaque jour
- Revenus plutôt réguliers mais pas très élevés

- Connexion parfois mauvaise avec la Guinée mais content quand même des apps de messagerie qui ne coutent pas cher

## Médias utilisés





# Catégorisation des problèmes rencontrés

# TYPES DE FRUSTRATIONS



GESTION  
D'ENTREPRISE



FORMATION &  
INFORMATION



QUALITE DE VIE &  
CONDITIONS DE TRAVAIL



CHAINE DE VALEUR



DIALOGUE AVEC  
LES AUTORITES

# GESTION D'ENTREPRISE



- Manque de moyens et de connaissances pour fidéliser les clients et augmenter les clients récurrents
- Difficultés pour se rappeler des goûts des clients (surtout pour le vendeur de café)
- Mauvaise gestion des stock
- Manque d'espace dédié pour le stockage des produits
- Difficultés pour le rangement du stand le soir – manque de sécurité à ce niveau
- Matériel et habillement parfois insalubre – peu rassurant pour les clients
- Très peu de suivi et de formation en service client
- Gestion du cash et insécurité quand ils ont de fortes sommes sur eux
- Pas d'enregistrement légal de leur activité
- Aucun accès au capital pour leur croissance ou d'autres projets
- Souvent seul donc difficultés pour quitter le stand et aller faire des livraisons ou autres
- Revenus irréguliers d'un jour sur l'autre – difficultés à épargner
- Difficultés pour faire transactions très rapidement (vendeur de crédit notamment)



# FORMATION & INFORMATION

- Envies ou besoin de formations généralistes en :
  - Anglais
  - Service client / Marketing
  - Comptabilité gestion
- Intérêt pour des formations sectorielles :
  - Bons et mauvais produits dans leur secteur
  - Nutrition
  - recette café et fruits
  - Mobile Banking
- Manque d'information sur leurs possibilités d'évolutions (exemples d'entrepreneurs, etc.)
- Manque d'information sur leur rôle et leur impact dans la chaîne de valeur
- Manque d'information (ou de prise en compte) sur les risques de leur métier (pollution, circulation, etc.)
- Manque d'information sur leur pays d'origine (Guinée majoritairement)



# COMMENT GENERER DES IDEES A PARTIR DE CES FRUSTRATIONS ?

# PROCESS DE GENERATION D'IDEEES

1.



Reformulation des frustrations en problématiques

2.



Regroupement et classement des problématiques en fonction de leur importance perçue

3.



Idéation et recherche créative de solutions pour chacune des problématiques

4.



Regroupement des idées en fonction de leur similarités

5.

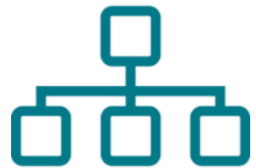


Mise sur papier des concepts phares et détails de leurs fonctionnalités principales



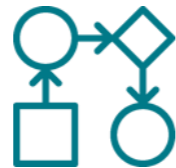
# NEXT STEPS POUR LA CREATION D'APPLICATIONS

1.



Définition de l'ensemble des contenus et l'architecture de l'information

2.



Définition les parcours clients et workflows (enchaînement des écrans)

3.



Wireframing (maquettage) des écrans et tests si possible auprès de la cible

4.



Finitions graphique des écrans et création de plusieurs versions de prototypes cliquables

5.



Tests terrain, améliorations et transmission des éléments aux développeurs

# QUELQUES IDEES A CREUSER



Systeme de gestion de stock et de réapprovisionnement par SMS ou USSD



Application mobile d'achat en gros par les marchands d'une même zone



Application Mobile de conseil sur les bons produits à vendre et la nutrition



Application mobile de matching entre marchands et particuliers ayant besoin de coursiers

# CONCLUSION : *Tu veux UXer en Afrique ?*

- Sensibilise, partage, crée la confiance
- Etudie les usages : mobile, pre-paid, vidéo, Instant Messaging, etc
- Creuse dans les émotions
- Crée du UX Africain : icones, parcours, couleurs, motifs, polices
- Pense visuel et vocal, pas écrits
- Réinvente le digital, ne l'adapte pas

# Merci !

Keep in touch



yann@yuxdakar.com  
+221 77 499 94 67



[Marchands-ambulants-et-numerique.com](http://Marchands-ambulants-et-numerique.com)