



**HAL**  
open science

# Les mobiles du développement : mSanté et philanthropie du téléphone portable

Marine Al Dahdah

► **To cite this version:**

Marine Al Dahdah. Les mobiles du développement : mSanté et philanthropie du téléphone portable. 2023, pp.111-122. hal-04314088

**HAL Id: hal-04314088**

**<https://hal.science/hal-04314088>**

Submitted on 4 Dec 2023

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## Les mobiles du développement : mSanté et philanthropie du téléphone portable

Par Marine Al Dahdah, Sociologue, Chargée de recherche au CNRS (CEMS/IFP).

En 2022, 73 % des individus de 10 ans et plus possède un téléphone portable<sup>1</sup>, 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 néophytes de la santé, les opérateurs de téléphonie mobile, fabricants de portables ou 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'étude 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 de ces dispositifs de santé numérique dans les Suds. 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'alertes pour les femmes enceintes et 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 » utilisée dans le monde entier afin de soutenir et d'améliorer la qualité et l'accessibilité de l'information de santé et du soin (Grameen Foundation, 2012). À partir de 2012, *Motech* est déployé en Inde (État du Bihar) sur le modèle de l'expérience ghanéenne, aujourd'hui cette 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 mSanté 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 dédiée à *Motech* a également été conduite dans deux districts du Ghana en 2014 et deux districts de l'État du Bihar en 2015. 35 administrateurs du projet, 50 travailleurs de santé, une vingtaine de gestionnaires chargés de superviser les travailleurs de santé et environ 200 femmes enrôlées dans le programme ont été interrogés 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 mSanté participe d'une stratégie de développement de nouveaux marchés dans les Suds.

### 1. *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 PPPs entre BMGF et 1/le ministère de la santé ghanéen, 2/l'État du Bihar et 3/le ministère national de la santé indien. La fondation Grameen constitue l'autre acteur transversal du projet en charge de la partie technique et de la mise en œuvre au Ghana. Fondée en 1997, la Fondation Grameen fait partie de la nébuleuse d'organisations qui suivent la philosophie de la banque de micro-crédit créée par Mohammed Yunus. Cette fondation américaine a pour objectif d'offrir des services bancaires adaptés

---

<sup>1</sup> ITU « Facts and Figures 2022 - Mobile Phone Ownership ». Consulté le 9 août 2023. <https://www.itu.int/itu-d/reports/statistics/2022/11/24/ff22-mobile-phone-ownership>.

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 uniquement consacré à des programmes de « Santé Globale »<sup>2</sup>. 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'insère 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 Suds avant 2008. Le projet *Motech* prend vie et perdure grâce aux bourses versées par la fondation Gates. Côté ghanéen, de 2010 à 2012, une première bourse de 4,3 millions de dollars est allouée pour lancer le projet *Motech* puis une deuxième de 2,75 millions et un troisième financement de 2 millions est accordé à *Motech* à travers la bourse du « *Grand Challenge Saving lives at Birth* »<sup>3</sup> que la Gates co-administre. Ainsi, au moins neuf 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 car dès 2008, la Fondation Gates allouait déjà à la Fondation Grameen une bourse de 4 millions de dollars fléchée sur des services mobiles au Ghana qui ne s'appelle pas encore *Motech* mais en pose certainement les fondations.

Côté indien, la Fondation Gates constitue le seul financeur officiel de *Motech*, également à travers une succession de bourses accordées aux différents partenaires du programme. La fondation a ainsi financé l'adaptation de *Motech* au contexte indien, en partie à travers 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 \$ en tout) en 2014 et 2015 fléchées 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 2015 à l'extension des dispositifs de mSanté sur le reste du territoire indien avec le Ministère de la Santé central. 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, 02/15).

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, les données de contacts et les opérateurs mobiles. Cette nébuleuse 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 *non-profit* de développement de solutions informatiques *open source* comme InSTEDD et OpenMRS. Les compagnies locales d'IT comme Busy Internet, SMS Ghana, Om Mobile, Adicent ainsi que les opérateurs téléphoniques

---

<sup>2</sup> source : <http://www.gatesfoundation.org/> consulté le 20/01/15

<sup>3</sup> Saving Lives at Birth : <http://grandchallenges.org/> consulté le 02/02/2015

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.

## 2. Le don, cet investissement

Les programmes de mSanté reposent systématiquement sur des dons provenant d'entreprises et/ou des fondations issues des TIC. 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 généreuse appelle à une reconnaissance, un « retour » sur investissement (Gates 2008). 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 d'impôts importantes (Birn 2014). En 2006, quand Warren Buffett annonce sa 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'impôts<sup>4</sup>. C'est le cas pour *Motech*, les fondations Grameen et de la BBC bénéficient précisément de ce statut d'exemption. Cela signifie d'une part que BMGF ne donne pas de bourses aux États du Sud et d'autre part que les fonds déjà détaxés qu'elle attribue ne seront pas taxés en arrivant chez un bénéficiaire également exonéré. Le trésor public ne touchera donc rien de ces sommes.

On pourrait rétorquer à cela que BMGF n'est pas responsable des politiques fiscales favorables accordées aux activités philanthropiques. Mais les choses deviennent plus problématiques lorsque la Fondation offre des *Grants* à des compagnies *for profit* ce qui arrive régulièrement. Lindsey McGoey décrit le mécanisme de double exonération fiscale qui intervient en prenant l'exemple du service de Mobile Banking le plus connu dans le monde, MPESA, d'abord commercialisé en Afrique de l'Est par différentes filières de Vodafone (Vodacom et Safaricom), géant britannique des Télécoms. En 2010, la Fondation Gates attribue 4,8 millions de dollars à Vodacom pour déployer le service mobile en Tanzanie et 2,9 millions de dollars de plus l'année suivante. Par cette opération elle exempte Vodacom de payer des impôts sur les activités de « développement » liées à ces millions de dollars de bourses (McGoey 2015, 85). Dans le champ des télécoms, il est apparemment facile d'entretenir la confusion entre don philanthropique et investissement dans des produits commerciaux comme MPESA vendus par une des plus grosses multinationales des Télécoms. *Motech* présente la même configuration puisque Dimagi qui est une entreprise privée d'IT a reçu dans le cadre du projet *Motech* 13,3 millions de dollars exonérés fiscalement pour une prestation de développement logiciel d'une plateforme qui fera partie de son portefeuille de solutions techniques. Ce système de double exonération constitue une stratégie notable des Fondations privées et des développeurs des TIC qui peuvent ainsi économiser des sommes importantes sur leur budget de recherche et développement. Même si les sommes données par les Fondations excèdent les sommes représentées par les abattements fiscaux les 37 milliards de Warren Buffett représentaient néanmoins près de 3 milliards d'économies d'impôts. Ces stratégies d'évitements fiscaux par les entreprises et les individus les plus

---

<sup>4</sup> Extrait du site de la fondation Gates : <http://www.gatesfoundation.org/How-We-Work/General-Information/What-We-Do-Not-Fund> , consulté le 02/04/16.

riches aboutissent nécessairement à une diminution des ressources pour les services publics et donc pour les systèmes publics de santé.

Au-delà des seuls investissements exonérés des Fondations, Bill Gates est un ardent défenseur des avantages fiscaux pour les entrepreneurs qui se tournent vers les Suds quels que soient leur statut et leurs activités. Il invite les gouvernements des pays en développement à créer des conditions favorables au développement des entreprises au Sud. Mais la fondation ne dirige pas ses financements vers les Suds. David McCoy et ses collègues ont étudié l'ensemble des investissements de la Gates dans la « santé globale » et montrent qu'à peine 5% des fonds sont versés à des organisations des pays « *low or middle income* » (McCoy et al. 2009). Ainsi, les gouvernements des Suds 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 Nordes 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 des mécanismes de justice distributive comme l'impôt. Ils croient en la performance managériale et 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<sup>5</sup>. C'est précisément ce retour sur investissement philanthropique qui est au cœur du « philanthrocapitalisme ». Bishop et Green identifie les particularités de ce mouvement philanthropique à deux niveaux. Au niveau micro, 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 bénéficiaires des bourses, en leur imposant des indicateurs de rentabilité et des objectifs comptables à atteindre). Au niveau macro, le philanthrocapitalisme désigne la façon dont le capitalisme lui-même peut s'avérer 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 des programmes de développement financés 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 déjà présente avec des philanthropes du début du 20<sup>ème</sup> siècle comme Carnegie ou Rockefeller (Birn 2014). Mais elle explique que les philanthrocapitalistes actuels portent plus loin la dimension marchande du don et la valorisation des intérêts commerciaux que leurs prédécesseurs. Elle met en avant qu'au delà des intérêts commerciaux, l'idée est désormais de déplacer la santé du domaine public vers le secteur privé commercial (Birn 2014, 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).

*Motech* Ghana constitue 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 les coûts des communications pour la phase pilote mais a réintroduit des frais au moment de l'extension du projet.

---

<sup>5</sup> Extrait du site de la fondation Gates : <http://www.gatesfoundation.org/How-We-Work> consulté le 02/04/16.

L'opérateur mobile MTN a donc participé en 2010 au financement du dispositif pilote *Motech* par l'intermédiaire de sa fondation puis 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 proposant un service payant issu de *Motech* seulement deux ans après son investissement philanthropique. Ainsi, la mSanté constitue pour MTN un terrain d'investissement pour développer de nouveaux produits commerciaux.

### 3. Le « business » de la mSanté

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 une motivation centrale d'implication dans les projets de mSanté pour les 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 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.

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*. D'après 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 de la santé et de déployer une équipe dans une zone géographique qui lui était étrangère. Grâce à *Motech*, la Fondation Grameen s'est implantée au Ghana et développe désormais des projets pour l'Afrique de l'Ouest depuis son siège ghanéen. Elle s'est légitimée 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 d'après 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 questions autour de la propriété et des droits d'utilisation de la plateforme *Motech* constituent un enjeu commercial important. D'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 Ministère de la Santé ghanéen la fondation Grameen est seule propriétaire de la plateforme et l'utilise d'ailleurs dans d'autres pays que le Ghana. De même en Inde, le ministère 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, pour pouvoir utiliser la plateforme il ne s'agit pas de s'acquitter de droits de propriété mais d'acquérir des compétences et des savoirs techniques indispensables pour pouvoir 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 « propriétaire » 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 par exemple. 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 impénétrable qu'une version propriétaire et constitue un atout commercial.

Au départ conçu comme une étude scientifique (un essai randomisé), *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 mSanté vers des pratiques de consommation de services, et la dimension marchande de *Motech* va se renforcer 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* qui devient 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 appelés « *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 ou « *sale's 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'affilées.

La Fondation de la BBC défend son expertise et sa valeur ajoutée sur les versions indiennes de *Motech*. Elle s'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. Les enjeux de propriété sont très présents dans le dispositif *Motech*, chaque partenaire défend son pré 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 mSanté 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 Suds.

Pour conclure, *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 bénéfique » du capitalisme pour produire des programmes de développement tournés vers les marchés. L'article montre que cette dimension marchande n'est pas bénéfique au pays du Sud si les acteurs des 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 mSanté affirment pouvoir laisser un impact positif et améliorer la santé des populations des pays les plus pauvres. Mes recherches montrent que la mSanté favorise la marchandisation de la santé, affaiblit les systèmes de santé publique et dégrade les pratiques de santé dans les Suds (Al Dahdah 2019a; 2021; 2022a; 2022b).

## Références

- Ackroyd, Stephen Jonathan Murphy, Prem Sikka, et Hugh Willmott. 2013. « The tax avoidance industry: accountancy firms on the make ». *critical perspectives on international business* 9 (4): 415-43.
- Al Dahdah, Marine. 2019a. « Nouvelles technologies de développement et inégalités Nord-Sud ». In *Inégalités en perspective*, par Etienne Gérard et Nolwen Hennaf, Éditions des archives contemporaines. <https://www.archivescontemporaines.com/books/9782813002310>.
- . 2019b. « From Evidence-Based to Market-Based MHealth: Itinerary of a Mobile (for) Development Project ». *Science, Technology, & Human Values*, janvier, 016224391882465. <https://doi.org/10.1177/0162243918824657>.
- . 2020. « Le téléphone portable, promoteur de la santé comportementale dans les Suds ». *Reseaux* N° 219 (1): 39-69. <https://doi.org/doi:10.3917/res.219.0039>.
- . 2021. « From Ghana to India, Saving the Global South's Mothers with a Digital Solution ». *Global Policy* 12 (S6): 45-54. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12939>.
- . 2022a. « Between Philanthropy and Big Business: The Rise of MHealth in the Global Health Market ». *Development and Change* 53 (2): 376-95. <https://doi.org/10.1111/dech.12497>.
- . 2022b. *Mobile (for) Development: When Digital Giants Take Care of Poor Women*. Cambridge University Press. Elements in Global Development. Cambridge University Press. <https://www.cambridge.org/core/elements/mobile-for-development/E6B6632A0F4163BF885E0CA0C9EF34BA>.
- Birn, Anne-Emanuelle. 2014. « Philanthrocapitalism, past and present: The Rockefeller Foundation, the Gates Foundation, and the setting (s) of the international/global health agenda ». *Hypothesis* 12 (1): 1-27.
- Bishop, Matthew, et Michael Green. 2008. *Philanthrocapitalism: How the Rich Can Save the World*. New York: Bloomsbury.
- Gates, Bill. 2008. « Making capitalism more creative ». *Time Magazine* 31.
- Global Health Watch. 2011. « 'Conflicts of Interest Within Philanthrocapitalism' ». [https://www.ghwatch.org/sites/www.ghwatch.org/files/D3\\_0.pdf](https://www.ghwatch.org/sites/www.ghwatch.org/files/D3_0.pdf).
- Grameen Foundation. 2012. « MOTECH Lessons Learned ». <https://grameenfoundation.org/resource/motech-lessons-learned>.
- Guilbaud, Auriane. 2015. *Business partners firmes privées et gouvernance mondiale de la santé*. SciencePo. Les presses. <http://ezproxy.usherbrooke.ca/login?url=http://www.cairn.info/business-partners--9782724617054.htm>.
- Marten, Robert, et Jan Martin Witte. 2008. *Transforming Development?: The Role of Philanthropic Foundations in International Development Cooperation*. Global public policy institute (GPPI) Berlin.
- Martens, Jens, et Karolin Seitz. 2015. « Philanthropic Power and Development ». [https://www.globalpolicy.org/images/pdfs/GPFEurope/Philanthropic\\_Power\\_online.pdf](https://www.globalpolicy.org/images/pdfs/GPFEurope/Philanthropic_Power_online.pdf).
- Mauss, Marcel. 1950. *Essai sur le don*. na. <http://anthropomada.com/bibliotheque/Marcel-MAUSS-Essai-sur-le-don.pdf>.
- McCoy, David, Gayatri Kembhavi, Jinesh Patel, et Akish Luintel. 2009. « The Bill & Melinda Gates Foundation's grant-making programme for global health ». *The Lancet* 373 (9675): 1645-53.
- McGoey, Linsey. 2015. *No such thing as a free gift: the gates foundation and the price of philanthropy*. London; New York: Verso.
- Sim, Susan Elliott, et Kavita Philip. 2008. « Tracing Transnational Flows of IT Knowledge Through Open Exchange of Software Development Know-How ». <https://www.ideals.illinois.edu/handle/2142/15075>.
- UNCTAD, éd. 2015. *Reforming International Investment Governance*. World Investment Report 2015. New York: United Nations.