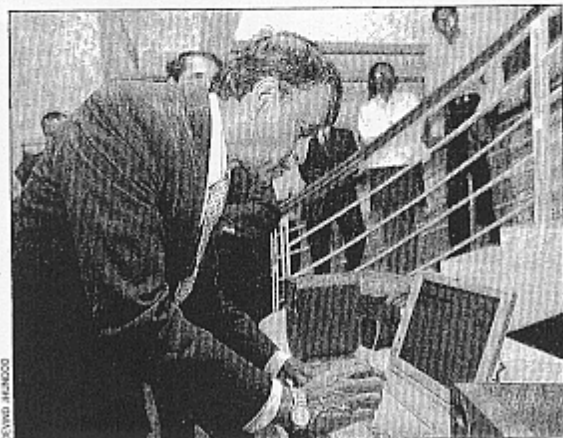


SITE INTERNET

Kiprix.com, nouvelle vitrine pour les commerçants



Le site a été lancé hier par Ravi Baidur, directeur de Tekideas Ltd et Suresh Munbodh (photo), président du NCB.

TEKIDEAS LTD n'a que six mois mais elle propose déjà un produit fini aux internautes. Son site Kiprix.com, lancé hier, a l'ambition d'être une vitrine on-line pour les commerçants mauriciens. Il est le premier projet abouti du National Computer Incubator Centre (NCB) mis sur pied au début de l'année.

Dans un premier temps, kiprix.com veut être un site d'information et de promotion de produits. L'achat et la vente se déroulent uniquement entre le client et le vendeur. Ce dernier reçoit le paiement et livre son produit. Dans un deuxième temps, le site envisage de proposer des paiements sécurisés par Internet.

A son arrivée de l'Inde en août 2002, Ravi Baidur, directeur de Tekideas Ltd, voit que l'e-commerce est un créneau peu exploité, mais prometteur, à Maurice. Avec son expérience, il décide de se lancer. "Le-commerce est un concept encore assez méconnu. C'est pour cela que j'ai voulu démarrer petit. La demande est là, mais il faut l'encourager graduellement", reconnaît Ravi Baidur. Pour l'instant, il est le seul employé à plein temps. Il se fait aider par des étudiants pour développer et entretenir le site Web.

La logique de son idée est très simple. En diffusant son produit sur kiprix.com, contre paiement, le commerçant peut diffuser sa gamme plus largement. La promotion du site, c'est le travail de Tekideas Ltd. "Chez nous, le produit, son prix ainsi qu'un descriptif peuvent être vus 24 heures sur 24 et 365 jours sur 365. La commande peut être passée immédiatement par l'acheteur potentiel et nous agissons comme intermédiaire entre le client et le vendeur", assure Ravi Baidur. Le projet semble attirer car trois importantes compagnies attendent pour signer un contrat avec Tekideas Ltd.

Pour Suresh Munbodh, président de la NCB, l'initiative mérite d'être saluée. "Créer un marché virtuel est une idée qu'il fallait trouver. Mais cela n'est pas suffisant. Se développer dans ce secteur ne peut se faire de 9 à 16 heures. Il faut toujours ajuster son système et son travail selon la demande du client." Ce projet n'est que le début de ce qui se fera dans l'Incubator Centre de la NCB, précise-t-il.

Patrick HILBERT