



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Mobiele telefoniecultuur in Afrika: internationaal vakmanschap in Kameroen

Bruijn, M.E. de

Citation

Bruijn, M. E. de. (2012). Mobiele telefoniecultuur in Afrika: internationaal vakmanschap in Kameroen. *Internationale Spectator*, 66(5), 245-249. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/19016>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Leiden University Non-exclusive license](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/19016>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Internationale Spectator

Jaargang 66 - nr 5 - mei 2012

AFRIKA: van Hoorn tot Kaap

Zuid-Soedan: hulp zonder vrede

Telefoonreparateurs van Kameroen

Corrupt en chaotisch Nigeria: slapende reus

Eeuwfeest van verdeeld ANC



Instituut Clingendael

Uitgave van Koninklijke Van Gorcum BV (Assen) namens het Nederlands Instituut voor Internationale Betrekkingen 'Clingendael' (Postbus 93080, 2509 AB Den Haag), dat samenwerkt met het Koninklijk Instituut voor Internationale Betrekkingen, EGMONT, te Brussel.

Versijnt maandelijks en wordt uitgegeven op de grondslag van een redactiestatuut.

Redactie bureau

Instituut 'Clingendael'
Redactie Internationale Spectator
Postbus 93080, 2509 AB Den Haag
tel. 070-3245384; fax. 070-3746669
E-mail: gtelkamp@clingendael.nl of
pschregardus@clingendael.nl
www.internationalespectator.nl

Kernredactie

Jan Q.Th. Rood (hoofdredacteur)
Peter A. Schregardus (eindredacteur)
Gerard J. Telkamp (eindredacteur)

Algemene redactie

E. Bakker, S. Biscop, D. Crikemans, H. Hoebeke,
P. Hoebink, S. de Hoop, W. Hout,
M. van Keulen, G. Molier, J.C. Mulder,
C.W.A.M. van Paridon, G. van Pinxteren,
T. Sauer, R.A. Wessel

Abonnementenadministratie

Koninklijke Van Gorcum BV
Administratie Internationale Spectator
Postbus 43, 9400 AA Assen
tel. 0592-379555; fax. 0592-379552
E-mail: internationalespectator@vangorcum.nl
www.vangorcum.nl

Abonnementsprijzen

Nederland en België:
Particulier abonnement € 66,00
Instellingsabonnement € 78,50
Studentenabonnement € 51,00
SIB Startersabonnement € 27,95
CLIO Startersabonnement € 27,95
Buitenland Particulier abonnement € 94,80
Buitenland Instellingsabonnement € 108,25
Buitenland Studentenabonnement € 74,50
Betaling via Belgisch gironummer is mogelijk.
Abonnementen worden automatisch verlengd,
tenzij voor 1 december schriftelijke opzegging
heeft plaatsgehad.

Losse nummers € 7,95 excl. portokosten

Advertenties

Acquire Media, Zwolle
Jocelyne Koenders tel 038-4606384 /
fax 038-4606318
info@acquiremedia.nl

Foto omslag

Rutger van Hamersvelt

Richtlijnen voor auteurs zijn verkrijgbaar op
het redactie-adres.

ISSN 0020-9317

Alle in dit maandblad uitgesproken meningen
en inzichten blijven geheel voor verantwoor-
delijkheid van de schrijvers.

Niets uit deze uitgave mag worden verveel-
voudigd en/of openbaar gemaakt d.m.v. druk,
fotocopie, microfilm, of op welke wijze dan
ook, zonder voorafgaande schriftelijke
toestemming van de uitgever.

©2012, Koninklijke van Gorcum, Assen
Alle auteursrechten ten aanzien van de inhoud van
deze uitgave worden uitdrukkelijk voorbehouden.



Inhoud meinummer 2012

COLUMN

Frans-Paul van der Putten
China's randvoorwaarden 229

ARTIKELEN

Klaas van Walraven
Economisch-politieke ontwik-
kelingen in Afrika op macro-
niveau: de goede kant op? 231

Jan Abbink
De Hoorn van Afrika als regionale
(on)veiligheidszone: conflicten
en dilemma's 235

Bruno Braak
In Zuid-Soedan heeft hulp de
vrede niet dichterbij gebracht 241

Mirjam de Bruijn
Mobiele telefoniecultuur in Afrika:
internationaal vakmanschap in
Kameroen 245

Stephen Ellis
Nigeria: corrupt, chaotisch,
maar nog steeds Afrika's
slapende reus 250

Ineke van Kessel
Honderdjarig ANC is diep verdeeld
over zichzelf en Zuid-Afrika 253

Ton Dietz & André Leliveld
Landbouw loont: Zuidoost-Azië
als spiegel voor Afrika? 259

OPINIE

**Henk Jan Ormel, Pieterjan
Rozenberg & Dirk W. Ormel**
Grondstoffen uit Afrika:
Great Game van de 21ste
eeuw 264

ARTIKELEN

Hans Hoebeke
Continuïteit van instabiliteit:
de verkiezingen in de
Democratische Republiek
Congo 267

Erik Gobbers
Decentralisering en etniciteit
in de Democratische Republiek
Congo 271

Yannick Weyns
Voorbij de kinderrechten-
benadering: naar een geslaagde
reïntegratie van kindsoldaten 276

RESPONS

Farah Karimi
Humanitaire interventie blijft
kwesie van kiezen 279

FILMRECENSIE

Serena Cruz over
*Wanneer is rechtvaardigheid
goed genoeg?* 281

BOEKBESPREKING

Karel van Hoestenbergh over
*Europa's moeizame relatie
met Afrika* 283

SUMMARIES 285

OVER HET AFRIKA
STUDIECENTRUM 288

THEMANUMMER AFRIKA

Dit nummer kwam tot stand in samenwerking met het
Afrika Studiecentrum (ASC) te Leiden (zie blz. 288).

Mobiele telefoniecultuur in Afrika: internationaal vakmanschap in Kameroen

Mobiele telefonie is in tien jaar tijd tot de meest afgelegen gebieden van Afrika doorgedrongen. De statistieken van de *International Telecommunication Union* (ITU) laten zien dat meer dan de helft van de Afrikaanse bevolking een mobiele telefoon heeft. In sommige regio's is het zelfs 70%. Dit is vooral opmerkelijk, omdat de ontwikkeling van de moderne communicatie-infrastructuur in veel regio's in Afrika vrijwel afwezig was. De telefoonlijnen werkten vooral in de stedelijke gebieden en ze waren aanwezig in kantoren en enkele woonhuizen. Vaste telefonie was slechts toegankelijk voor de elites van de samenleving.¹ De mobiele telefonie heeft het communicatielandschap van Afrika gedemocratiseerd.

Dit is een paradoxale ontwikkeling. Democratisering van de toegang tot telecommunicatiemiddelen betekent ook toe-eigening en 'van het volk'. De technologie van de telefoon en de aansturing van de telefoonmarkt liggen echter geheel buiten de nationale Afrikaanse markt. De telefoniebedrijven zijn multinationale bedrijven met het hoofdkantoor in economische machtscentra van onze wereld (zoals MTN in Zuid-Afrika, Airtel in India en Orange in Frankrijk), terwijl de telefonietechnologie geheel is ontwikkeld door Aziatische en westerse bedrijven, zoals Microsoft, Ericsson en Nokia. Hoe heeft de Afrikaanse samenleving zich deze externe ontwikkeling eigengemaakt? Hoe is deze snelle technologische verandering geïntegreerd?² En hoe is de verhouding tussen de externe ontwikkeling en interne toe-eigening van mobiele technologie?

Dit artikel gaat over het ontstaan van nieuwe beroepsgroepen in dit proces van toe-eigening van de mobiele telefonie: de beltegoedverkopers en de telefoonreparateurs. Iedere technologie gaat gepaard met vakmanschap, maar hoe wordt dit vakmanschap ontwikkeld in relatie tot een technologie die niet alleen buiten het Afrikaanse landschap is ontwikkeld, maar ook enorm snel verandert? De *smartphones* hebben nu ook de Afrikaanse markt bereikt en mobiel internet is ook te vinden in de afgelegen binnenlanden van Tsjaad.

Toen ik in 2006 begon met het volgen van de ontwikkelingen op het gebied van telefonie in Kameroen, in de Noordwest-provincie in en rond de stad Bamenda, en in de Zuidwest-provincie in de universiteitsstad Buea, viel mij in eerste instantie de *presentatie* van mobiele telefonie in de stad op. De liberalisering van de mobiele telefoonmarkt had MTN en Orange toegang verschaft tot de Kameroenese markt. De promotiecampagnes van deze bedrijven kwamen met de kleuren geel en oranje. Vooral MTN voerde hard campagne, wat te zien was in het straatbeeld, dat gedomineerd werd door de kleur geel. Het uitdelen van gratis gele verf aan iedereen die iets verkocht voor MTN (SIM- en/of telefoonkaarten, beltegoed) en de grote gele advertentieboorden, resulteerde samen met de taxi's in een geel geheel. De kleur van communicatie werd geel, zoals ook de stad geel (MTN) werd, met hier en daar toefjes oranje (Orange).



Op de markt: bellen kost geld.

Foto Mirjam de Bruijn

Deze verandering van het urbane landschap symboliseerde de telefooninvasie: extern ontwikkelde technologie manifesteerde zich in de stad. De verf werd echter niet klakkeloos op de winkeltjes gesmeerd. Al snel vonden leuke symbolen en artistieke expressies hun weg naar de lokale advertenties. De kleur geel, gelanceerd door MTN, werd al snel vermengd met een *eigen interpretatie* van mobiele telefonie. Deze in eerste instantie oppervlakkige toe-eigening werd al snel gevolgd door de toe-eigening van de telefonie-economie en -technologie. In Kameroen heeft 40% van de bevolking een telefoon, maar een nog veel hoger percentage van de bevolking heeft *toegang* tot de telefoon, daar telefoons gedeeld worden. Vaak hebben mensen meerdere telefoons. Dit heeft een nieuw segment in de markt geopend waar velen, in het bijzonder jonge mensen, van profiteren.

De telefoonbox: hiërarchie van de telefoniehandel

Het meest opvallende in het straatbeeld van Bamenda en Buea zijn de vaak gele telefoonboxen. Dit zijn de plekken waar goedkoop gebeld kan worden, waar krediet voor de telefoon kan worden gekocht en waar soms ook kleine reparaties van de telefoon worden uitgevoerd. Wat er verkocht wordt en hoe deze boxen gebruikt worden, verandert met de mogelijkheden die de telefoonmaatschappijen leveren. In de beginperiode werkte de verkoop van telefoonkaarten en beltegoed via een getrapt systeem. MTN verkocht vanuit de regionale hoofdkantoren beltegoed *en gros* aan rijke handelaren, die de tegoeden vervolgens doorverkochten aan kleinere spelers op de beltegoedmarkt, die op hun beurt een eigen distributienetwerk hebben, dat reikt tot in de telefooncellen, waar het krediet uiteindelijk verkocht wordt aan de gebruiker. Iedereen in deze ketting maakte (een beetje) winst.



De werkplaats: vele oude mobieltjes maken een nieuwe.

Foto Mirjam de Bruijn

Inmiddels zijn de telefoonkaarten verdwenen en wordt bijna al het beltegoed via *transfer* verkocht. De verkoper krijgt direct krediet in zijn of haar telefoon en brengt dit via een systeem van cijfercodes over aan de klant, die een sms krijgt waarin wordt aangegeven van welk nummer iemand een bepaald bedrag heeft ontvangen. Intussen zijn de winstmarges van deze transfers enorm gedaald. MTN en de andere bedrijven hebben hun winstpercentage gereduceerd met de groei van de markt. De winstmarges zijn echter nog groot genoeg om universiteitsstudenten in Buea van een inkomen te voorzien waarmee zij hun studie kunnen financieren.

De meeste telefoonhokjes hebben zich inmiddels ontwikkeld tot kleine winkeltjes. Om extra inkomen te genereren, worden pinda's, snoepjes en andere kleine dingen verkocht met de *transfers* en telefoontjes. Vaak moet de klant even wachten en dan is een kleine versnapering snel gekocht. Degenen die deze winkeltjes nu bemensen, zijn vaak al enige jaren actief als verkoper van telefoonaccessoires en ze hebben een groot klantennetwerk opgebouwd. Hun inkomsten zijn direct afhankelijk van de verkoopstrategieën van de grote maatschappijen, die zich laten leiden door de markt en eigen winstmarges.

Deze veranderende strategie van de grote bedrijven heeft zich direct vertaald in een verandering van de *gender* van de telefooncellen. Het blijken nu vooral vrouwen te zijn die anno 2012 in de telefoonboxen opereren. Studentes, vrouwen van wie de man geen groot inkomen heeft of alleenstaande vrouwen verkopen kennelijk nog genoeg om er hun studie van te betalen of hun familie (enigszins) te onderhouden. Zij verkopen vaak ook andere spullen en hebben hun hokje omgebouwd tot kleine winkel. Vaak exploiteren zij de 'winkel' samen met een vriendin of zus. Een nieuw fenomeen zijn de lopende telefooncellen, waarbij vrouwen met een parasol boven hun hoofd, de verkoopadvertenties eraan bevestigd en een paar telefoons in hun tas, rondlopen om beltegoed te verkopen en goedkoop te laten bellen.

Telefoonreparateurs: een nieuw gilde

Telefoons hebben niet het eeuwige leven. In Europa hebben het fenomeen 'abonnement inclusief de aanschaf van een telefoon' en ook de prijsdaling van mobiele telefoons geleid tot een wegwerpcultuur. Wij vervangen onze telefoon als die kapot is en vaak al daarvoor, omdat we met ons abonnement een nieuwe telefoon kunnen krijgen. In Afrika is dit zeker niet het geval. Aan het begin van de opkomst van de telefonie werden veel tweedehands telefoons op de markt gebracht. Later verschenen de bedrijven met goedkope telefoons, gefabriceerd door Nokia, Ericsson of andere grote telefoonbedrijven. Heden ten dage is deze markt overgenomen door telefoons van Chinese ma-

kelij, die via de markt in Dubai naar Afrika komen. Een Chinese *smartphone* kost nog geen 50 euro. In Kameroen kan iedereen zich een telefoon permitteren, maar zeker niet ieder jaar. Er is dan ook een levendige markt voor telefoonreparaties ontstaan.

Telefoons worden niet in Afrika geproduceerd. De technologie die gepaard gaat met de telefoon, moest dus vanaf niets worden opgebouwd. Anno 2012 is deze technologie niet meer vreemd. In een willekeurige marktstraat staan de advertentieborden van de telefoonreparateurs om de honderd meter en ieder van hen heeft stapels telefoons ter reparatie liggen. In Buea is inmiddels een vereniging van telefoonreparateurs een feit. De aangesloten reparateurs wisselen kennis uit over de nieuwste technologieën. Zij moeten zich steeds aanpassen aan de snelle ontwikkeling op de markt. Wie zijn deze reparateurs en hoe komen zij aan de kennis? Hoe is de relatie van deze reparatiemarkt in Afrika met de kennis van technologie in de westerse en Chinese bedrijven?

Het fenomeen van de telefoonreparateur of, zoals zij liever worden genoemd, 'technician', is divers. De wijze van repareren en de kennis die een reparateur heeft, verschillen erg. Het is aan de klant te ontdekken wie goed werk levert. Dit is niet eenvoudig en er zijn dan ook herhaaldelijk klachten te horen over de reparatie van telefoons. Het zijn vooral jonge mannen die zich begeven op het vlak van telefoonreparatie. In Kameroen zijn het meestal jonge mannen die (van jongs af aan) een interesse hebben voor techniek. Zij kwamen in contact met telefoonreparatie via bijvoorbeeld een Chinese reparateur die zich tijdelijk in de stad had gevestigd en toevallig werk- en woonruimte huurde in het huis van de vader van de jongeman. Het ambacht van telefoonreparatie heeft bijna een gildestructuur. Er is geen andere opleiding voor dan de praktijk. Degenen die zich in deze groeiende markt begeven, zijn slimme jongens die tot een redelijk niveau onderwijs hebben gehad. Zij leren het ambacht van een ervaren reparateur en gaan vervolgens zelf aan de slag, waarbij zij ook vaak weer jongere mensen inleiden in 'het vak'.

In Buea ontmoette ik Appolinaire, een van de meester-reparateurs van de stad. De groene container die dienst doet als zijn werkplaats, staat midden in de wijk Molyko, waar zich ook de universiteit bevindt. Hij heeft binnen de container een werkplaats en een ruimte voor zijn klanten. Op zijn werktafel, die al vele brandplekken heeft van de soldeerbout waarmee hij de telefoons repareert, liggen allerlei onderdelen van telefoons. Het lijkt in eerste instantie op een chaos. Na een uur werken is de chaos veranderd in een stapel gerepareerde telefoons. Hij legt *hardware*-reparaties uit. De belangrijke onderdelen voor reparatie moeten uit Douala komen, dat is een uur reizen met de taxi. Hij

doet dat alleen als hij zoveel moet kopen, dat hij er zeker van is zijn reis terug te verdienen. Appolinaire haalt de meeste onderdelen voor de reparatie uit wat hij noemt zijn *spareparts*: drie zakken vol met onderdelen van oude telefoons.



De mobieltjesdokter voor al uw klachten.

Foto Mirjam de Bruijn

Appolinaire verhaalt over de mobiele telefoontechnologie met een enorm enthousiasme. Na de *hardware* moeten we zeker ook de *software* bekijken. De telefoons van tegenwoordig zijn niet te repareren zonder toegang tot software. Hij blijkt met een aantal vrienden pakketten voor het deformatteren van telefoons te hebben gekocht. Dat is erg duur, maar de moeite waard. Ieder telefoonmerk heeft eigen *software*. Hij repareert heel veel telefoons (vooral *smartphones*) met deze computerprogramma's. Deze worden door de telefoonbedrijven (zoals Nokia of Ericsson) geleverd bij de aanschaf van speciale formatteer-apparatuur.

Maar het is moeilijk alle problemen die je bij de reparaties tegenkomt helemaal zelf op te lossen. Er zijn allerlei manieren om daarmee om te gaan, bijvoorbeeld door het eindeloos zelf te proberen. De *trial and error*-methode wordt in deze branche veelvuldig toegepast. Een andere manier is op het internet deelnemen aan een forum. Appolinaire gaat veel op het net bij het GSM-forum, waar hij zijn problemen voorlegt. Het forum helpt en geeft hem meer als hij het forum ook weer voedt met zijn kennis. Het kan dus niet zo zijn dat hij alleen maar krijgt van het forum. Dit zijn internationale netwerken van telefoonreparateurs en, zoals Appolinaire vermoedt, er kijken ook telefoonbedrijven mee. Hij denkt dat er vanuit zijn beroepsgroep veel kennis komt die niet bekend is en waarmee deze bedrijven hun voordeel kunnen doen.

Veel van de kennis en *spareparts* wordt vooral ook onder elkaar uitgewisseld. Ongeveer een jaar geleden hebben de reparateurs in Buea besloten een vereniging op te richten die tegelijk als kennisuitwisselings- en als ondersteuningsclub functioneert. Dit 'gilde' heeft nu 30 leden en zij zamelen iedere vergadering geld in om elkaar te ondersteunen in de business. Het nieuwste idee van deze vereniging is om een eigen forum op te zetten. Een Kameroenees forum, waaraan specifieke problemen kunnen worden voorgelegd. Het is ook een manier om te laten zien dat zij veel kennis hebben waar anderen ook van mogen profiteren, maar dan onder hun eigen forum. Tijdens de vergadering die ik mocht bijwonen, werd de meeste tijd besteed aan de bespreking van technische details bij de telefoonreparaties van de afgelopen week. Er worden problemen aan elkaar voorgelegd en daarover wordt dan ook wel even samen gepuzzeld. Bij alle problemen bleek er een oplossing. Het motto is 'samen staan we sterk'.

Buitenwereld en binnenwereld

Wat vertellen deze twee verhalen van telefoonambachten ons over de verhoudingen tussen de buitenwereld en binnenwereld? Ten eerste dat er van de externe technologie een intern fenomeen is gemaakt. Het is duidelijk dat de mobiele telefonie een eigen plaats heeft verworven in de Kameroenese samenleving. Ook al refereert zowel de verkoper als de reparateur in de interviews aan de 'whiteman technologie' als het gaat over mobiele telefonie. Hier memoreer ik de opmerking van Appolinaire over het onbegrip dat hij heeft voor de 'whiteman', die wel de telefoon maakt met reserveonderdelen en alle mogelijke software voor reparatie van de telefoons, maar daar zelf kennelijk geen gebruik van maakt en de oude telefoons dumpst als afval, waarvandaan deze soms op de Afrikaanse markt terecht komen en waar de telefoon uiteindelijk wél gerepareerd wordt. Hij vindt dit een ongelijke verhouding en hij hoopt dat Europa iets zal leren van de technologische kennis van de telefoon-*technicians* in Kameroen. Er is in Afrika wel degelijk *eigen kennis* rond de telefoon gecreëerd.

Het verhaal van de verandering van de telefoonboxen duidt aan dat er dan weliswaar een *markt met werkgelegenheid* is gecreëerd rond de telefoon, maar dat deze afhankelijk is van de voorwaarden die de internationale bedrijven scheppen. De markt kan daarom ook ieder moment weer omslaan. Er is geen garantie van stabiliteit en het blijkt dat de fluiditeit van de markt uiteindelijk misschien weer veel werkloosheid zal creëren. Zodra de telefoonhokjes minder interessant werden qua inkomsten, werden overigens ook genderrelaties in de samenleving bevestigd.

De manier waarop kennis wordt vergaard en uitgewisseld, is verbonden met de wereld van de mondiale

kennis rond telefonie. Deel zijn van het GSM-forum en daar ook weer kennis aanleveren, is hier een duidelijk voorbeeld van. Hieraan kleven ook wel enige vragen. Als het inderdaad zo is dat de kennis van een telefoonreparateur in Buea bijdraagt aan de *mondiale kennis* van telefonie, moet er dan niet meer erkenning komen voor deze reparateurs? De *technicians* zijn volledig afhankelijk van de kennis die geleverd wordt door bedrijven. Hun afhankelijkheid van de levering van reserveonderdelen hebben zij deels opgelost door alle afval van telefoons te bewaren. Maar dat er een *kennishiërarchie* blijft bestaan, is duidelijk. De hegemonie van kennis ligt ook hier nog steeds bij het Noorden. De kennis die geproduceerd wordt in Afrika, is onzichtbaar voor de wereld.

De ontwikkeling van ambachten rond de telefoon in Afrika en de manier waarop deze zijn ingebed in de wereld, laten in feite de oude verhoudingen van hegemonie van het Noorden en de macht van de grote bedrijven zien. Het verhaal kan zich laten interpreteren als een vorm van nieuw imperialisme, maar het verhaal is niet zo eenduidig. Er is ook een interessante *wisselwerking* ontstaan tussen kennis op lokaal Afrikaans niveau en op mondiaal niveau. Het zichtbaar maken van deze uitwisseling is belangrijk om de Afrikaanse *technician* de erkenning te geven die hij verdient.

Conclusie

Mobiele telefonie heeft een hoge vlucht genomen in Afrika. Tien jaar geleden had nog bijna niemand toegang tot mobiele telefonie en vandaag de dag is dat gemiddeld 50% van de bevolking. Dat een dergelijk groeiend fenomeen ook veranderingen in het sociale en economische leven meebrengt, is niet verbazingwekkend. Mobiele-telefoonambachten in Afrika ontwikkelen zich in een mondiale wereld, waarbij nieuwe arbeidsverhoudingen en kennisstromen zich deels laten beschrijven in termen van afhankelijkheid en ongelijke wereldverhoudingen. Het verhaal is echter niet zo zwart-wit en de Afrikaanse bijdrage aan kennis, alsmede aan de manier waarop de telefooneconomie zich ontwikkelt, laten zien dat de mobiele telefonie wel degelijk 'Afrikaanse eigenheid' heeft verworven.

Literatuur

- I. Brinkman & M. de Bruijn, 'Communicating Africa. Researching Mobile Kin Communities, Communication Technologies, and Social Transformation in Angola and Cameroon', in: *Autrepart* (57/58), 2011, blz. 41-58.
- M. de Bruijn, F.B. Nyamnjoh & I. Brinkman (red.), *Mobile Phones in Africa: The New Talking Drums in Everyday Life*, Bamenda/Leiden: Langaa/Afrika Studiecentrum (ASC), 2009.
- M. de Bruijn, F.B. Nyamnjoh & T. Angwafo, 'Mobile Interconnections: Reinterpreting Distance and Relating in the Cameroonian Grassfields', in: *Journal of African Media Studies* 2 (3), 2010, blz. 267-285.
- S. Ekine, 'Introduction', in: S. Ekine (red.), *SMS Uprising: Mobile Activism in Africa*, Pambazuka Press, 2010.
- S. Etzo & G. Collender, 'The Mobile Phone "Revolution" in Africa: Rhetoric or Reality?', in: *African Affairs* (109), 2010, blz. 659-668.
- J. Grosskurth, *Futures of Technology in Africa*, Den Haag: Stichting Toekomstbeeld der Techniek, 2010.
- S. Lamoureaux, 'Message in a Mobile: Mixed Messages, Tales of Texting and Mobile Communities at the University of Khartoum', Leiden/Kameroen: ASC/Langaa, 2009.
- W. Nkwi, 'Kfaang and its Technologies: Towards a Social History of Mobility in Kom, Cameroon, 1928-1998', PhD Thesis, Leiden: ASC, 2011.
- S. Sijsma, & M.E. de Bruijn, *Connecting Dreams: Life Histories in Cameroon*, film, ASC/Eyeses, 2011.
- Y.Z. Ya'u, 'The New Imperialism and Africa in the New Electronic Village', in: *Review of African Political Economy* (29), 2007, blz. 11-29.

Prof. dr Mirjam de Bruijn is verbonden aan het Afrika-Studiecentrum te Leiden. Voorts is zij hoogleraar Contemporaine Geschiedenis en Antropologie van West- en Midden-Afrika aan de Universiteit Leiden (Faculteit der Geesteswetenschappen).

Noten

- 1 www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/material/excel/2010/MobileCellularSubscriptions00-10.xls
- 2 Sinds 2008 werkt een groep onderzoekers verbonden aan het Afrika Studiecentrum in Leiden aan deze vraag binnen het onderzoeksprogramma 'Mobile Africa Revisited'; zie: www.mobileafricarevisited.wordpress.com

Bent u klaar voor de volgende stap?

Meldt u dan nu aan voor de 67e Leergang Buitenlandse Betrekkingen (19 september – 7 december 2012)

De Leergang Buitenlandse Betrekkingen is een praktijkgerichte postdoctorale opleiding van 12 weken voor professionals die in hun dagelijkse werk te maken hebben met internationale vraagstukken of voor diegenen die ambities hebben die niet (alleen) in Nederland liggen. Ook een aantal veelbelovende pas afgestudeerde academici kan aan de Leergang deelnemen. Zij komen in aanmerking voor een beurs van Clingendael.

Tijdens de Leergang analyseert u internationale trends, ontwikkelt u een beleidsgerichte visie, traint u essentiële vaardigheden en wordt u uitgedaagd de discussie aan te gaan met mededeelnemers, experts van Clingendael en topmensen uit de Nederlandse politiek, de overheid, universiteiten en NGOs.

De bijzondere groepsdynamiek maakt de LBB tot een unieke ervaring. U leert niet alleen van de docenten, maar ook van elkaar. Het zien van ontwikkelingen in een bredere context dan uw eigen, is één van de grote uitdagingen tijdens de Leergang.

De LBB is een serieuze (op)stap richting een internationale carrière en verschaft tegelijkertijd professionals uitstekende mogelijkheden om hun kennis op te frissen en hun vaardigheden aan te scherpen. Kortom, de cursus is geschikt voor iedereen die zich op professioneel niveau bezighoudt of bezig wil gaan houden met internationale betrekkingen.

Het cursusgeld bedraagt € 5450,- per deelnemer (inclusief lesmaterialen, koffie & thee). Meer informatie over de Leergang kunt u vinden op: www.clingendael.nl/LBB.