

QUESTIONS À

PASCAL VILA

« Un marché en plein essor »

■ Pour beaucoup à Madagascar, le e-commerce se résume aux ventes d'articles divers sur Facebook. Votre avis par rapport à ce point de vue ?

Facebook est l'outil de référence du Net à Madagascar. Grâce aux opérateurs et à leur forfait data Facebook, c'est sur celui-ci que l'on peut toucher le plus grand nombre de Malgache connecté. Il sert de moteur de recherche, de catalogue produit et de mise en relation (N° de téléphone)... Cela s'apparente donc plutôt aux premières market place de l'ère du net plutôt qu'à de l'e-commerce ? D'ailleurs, les fonctionnalités d'e-commerce de Facebook ne sont pas utilisables ou utilisées à Madagascar (on ne peut pas payer en Ariary et en plus FB prend un % sur la vente).

■ Concrètement ?

En fait, FB est utilisé par le secteur informel comme outil de mise en relation, le reste (la transaction et la livraison) se passe sur le trottoir avec tous les risques que cela implique pour le vendeur (insécurité, temps perdu, ...) et pour l'acheteur (illégalité, tromperie sur la marchandise, ...). L'e-commerce c'est l'opposée de cela. Il défend une marque, une relation de confiance entre l'internaute et le commerçant. Il assure la sécurité. Il permet la baisse de charge pour le commerçant et de prix pour l'acheteur.

■ La loi sur les transactions électroniques a été adoptée à Madagascar en 2014. Depuis, et selon votre opinion, est-elle réellement effective ?

La loi sur les transactions électroniques définit le cadre de développement des outils qui permettent l'e-commerce, et plus particulièrement la transaction monétaire. C'est une première pierre mais les outils comme les Carte Bancaire permettant de payer sur le net, y compris à l'international, sont trop peu nombreux, risqués et peu diffusés. En revanche, on sent bien que cela frémit que le marché malgache y réfléchit. Beaucoup inventent et innovent. Les opérateurs télécom comme Telma font bouger les choses par exemple en proposant au commerçant des modules de paiement sur les sites web avec leur mobile money simple et gratuit (pour PrestaShop, WooCommerce, Magento, ...), une liaison avec les comptes bancaires (TELMA -BNI)... Dans ce changement, on en est encore à l'ère des « aventuriers ».

■ Vous travaillez dans le e-commerce, la législation mise en place dans ce



Pascal Vila, directeur de Netapsys Madagascar

domaine impacte-t-elle sur vos activités? De quelle façon ?

Chez Netapsys-Sodifrance nous sommes sollicités à 2 niveaux. Soit dans la conception des outils de paiement avec les opérateurs télécom et bancaire, soit dans la digitalisation et l'informatisation des processus de vente et de logistique des grandes entreprises malgaches. Car pour pouvoir faire un e-commerce de qualité qui établit un lien de confiance durable entre le client et la marque propre à développer son chiffre d'affaire il faut maîtriser et exposer son stock sur l'ensemble du territoire et vu la qualité des infrastructures de communication à Madagascar, stock-roulant et zone -blanche (sans internet) sont des difficultés qui doivent être gérées.

■ .Avec une activité d'envergure internationale, comment appréhendez-vous la différence des textes dans chacun des pays où vous œuvrez (par rapport à Madagascar) ?

Netapsys-Sodifrance opère à 50 % à Madagascar et à 50 % en France (plus quelques pays d'Europe comme l'Allemagne, le Luxembourg...). Nous n'avons donc que deux codes législatifs à veiller et qui plus sont sur un même socle législatif et comptable. Bien souvent nous industrialisons nos développements liés à la législation, soit portable sur un grand nombre de clients. Ils deviennent ensuite des briques essentielles de nos développements. En ce moment par exemple, l'Europe nous impose d'adapter nos clients sur la directive RGPD d'ici mai. Cette directive, non imposable à Madagascar commence pourtant à être appliquée sur nos

développements malgaches puisque grâce à notre industrialisation, cela ne crée pas de surcoût à nos clients mais augmente la qualité de leur prestation aux malgaches.

■ Selon vous, y aurait-il encore des points à améliorer concernant le balisage du e-commerce dans la Grande île ?

Oui, dont un, pour le B2C, qui pourrait être très rapidement opérationnel. Comme je vous l'ai dit précédemment, l'e-commerce a besoin d'une relation de confiance entre l'acheteur qui veut la marchandise souhaitée dans la qualité demandée en temps et en heure, et le commerçant qui souhaite être sûr d'être payé avant de transporter le produit.

■ Que proposez-vous ?

Pour faciliter cela, il faudrait qu'un tiers de confiance, comme les opérateurs de mobile money, permettent de valider un paiement en ligne sans verser l'argent à l'e-commerçant. L'argent serait bloqué sur le compte de l'acheteur qui ne confirmera le paiement qu'au moment de la livraison. Comme cela, le commerçant est sûr que le client peut et va le payer si la marchandise est là. Et le client est sûr qu'il ne sera débité que contre la remise physique de la marchandise. Nous avons proposé ce système aux opérateurs télécoms, l'année dernière, mais ils ne l'ont pas encore réalisé... Il nous faudra donc être encore un peu patient.

Propos recueillis
Harilalaina Rakotobe

EDITO

par Eric Ranjalahy

Sous le vernis écaillé

Le Salon des mines et du pétrole a connu le succès qu'il a suscité. Grâce au savoir-faire, au professionnalisme et au sérieux de Media Consulting, le maître d'œuvre de l'événement. Deux décennies dans l'événementiel et la communication, cela fait toute la différence. D'autant que les pépites malgaches ont eu droit à un écrin digne, à la hauteur de ces éclats, le Mining Business Center. Un de ces bâtiments à l'architecture futuriste, construits pour réunir dans un seul endroit tout ce que les investisseurs ont besoin pour entamer leur future installation. Par la mise en place du « guichet unique ». Du moins sur le papier.

Car dans la pratique, beaucoup d'entraves se dressent sur le parcours de combattant des plus courageux parmi ceux qui ont voulu tester l'expérience malgache en matière de business. Unique en son genre. Tout aussi endémique que les espèces en voie de disparition, objets d'ignobles trafics et de massacres innombrables. À l'image de nombreuses exploitations minières. Une fois que les richesses du sous-sol ont été vidées de leur consistances, taries jusqu'aux dernières miettes, les « aventuriers » laissent derrière eux un paysage lunaire. Sans construire la moindre infrastructure publique pour la population vivant aux alentours des tunnels, excavations et gouffres qu'ils ont creusés. Combien de fois, des maires des communes rurales de deuxième catégorie n'ont-ils pas souhaité le versement des ristournes ou le financement de ces bâtisses utiles à la vie communautaire, écoles, marchés, hôpitaux ?

À ce propos, Ambatovy se distingue des autres. Au-dessus du lot. La multinationale du nickel et du cobalt, même en période difficile, a beaucoup investi pour améliorer le bien-être des populations environnantes. Sans compter des efforts inlassables pour réhabiliter l'équilibre de l'écosystème environnemental. Pour la plupart des exploitants miniers, ces obligations sont les cadets de leurs soucis. Voilà pourquoi ceux qui ont examiné la situation actuelle sont arrivés à la déduction selon laquelle les retombées économiques et financières des nombreux filons, presque dans chaque village, ne profitent qu'à une infime minorité, baignant dans une insolente opulence.

L'or a toujours été cité en référence par des analystes pour essayer de comprendre et illustrer un tel paradoxe. Deux chiffres l'attestent. L'année passée, le pays a exporté de manière légale, deux tonnes et quelques poudres du métal jaune. La meilleure performance depuis l'indépendance se vante, un brin ostentatoire, le ministre de tutelle, Ying Vah Zafilahy. Pour justifier l'efficacité des réformes structurelles engagées dans une filière peuplée de petits exploitants du florissant secteur informel. Plusieurs actions ont été menées pour les ramener sur le droit chemin de la légalité. Ce qui a permis de les suivre et les poursuivre sur la nomenclature fiscale.

Mais quand un seul « fokontany » dénommé Antanimbary, dans le district de Tsaratanàna, arrive à produire cinq kilos d'or par jour, « le record » d'exportation de l'an passé, passe pour être plus « qu'un bilan mitigé ». Sinon aux antipodes des réalités sur le terrain. Car une bourgade, un bled perdu aux éclats insoupçonnés, aux brillances enfouies comme Antanimbary, le pays en compte par centaines. Voire un millier. Un ministre des Transports de la Transition, dans une interview dans un hebdomadaire, a fait une révélation inattendue mais logique. La valeur de l'or venant de Madagascar alimentant des marchés noirs dans deux pays étrangers (il ne les a pas cités pour des commodités diplomatiques, mais beaucoup savent quels pays il a évoqués) équivaut à 500 millions de dollars par an. Selon des études des organismes internationaux, a-t-il précisé. Soit bien plus que le montant des apports du Fonds monétaire international, FMI, dans le cadre de la Facilité élargie de crédit, FEC. Dont les décaissements par tranches sont soumis à la satisfaction des critères de performance, une appellation plus douce des anciennes conditionnalités, expression jugée néo-colonialiste. Ceux qui prônent une rupture avec les bailleurs de fonds et un strict contrôle de la filière or, trouvent ici une galerie à creuser.