

PERSPECTIVES

LES NOUVELLES

eco magazine

N°12 - DECEMBRE 2024

TIC | LE FUTUR DEJA PRESENT

STEPHANIE DELMOTTE

"UNE TRANSFORMATION DIGITALE
FAITE PAR MADAGASCAR,
POUR MADAGASCAR "

FOURNITURE
D'ACCES INTERNET

LE SATELLITE BOUSCULE
LE MARCHE

CYBERCRIMINALITE

QUAND LES « BLACK HAT »
FONT LA LOI SUR LES RESEAUX

DOSSIER

TELECOMMUNICATIONS

LA TELEPHONIE MOBILE
ET LE SERVICE DATA PREDOMINANT

DEVELOPPEMENT DES TIC

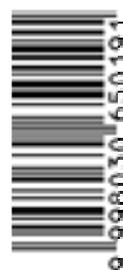
MADAGASCAR S'EST REPOSE
SUR SES LAURIERS

PROFESSIONS DU NUMERIQUE

LES METIERS DU BPO
SE HISSENT EN TETE



10.000 ARIARY



Décollez dans le confort de votre

SUITE PRIVÉE



VOYAGEZ MIEUX

Choisissez un voyage aussi incroyable que votre destination. Profitez de l'espace et du confort de votre propre suite entièrement privative, d'une cuisine gastronomique servie à la demande accompagnée de votre boisson d'exception favorite, et d'un service hors du commun pour satisfaire toutes vos attentes. Un avant-goût de tout ce que vous désirez pour vos vacances avant même votre arrivée à destination. Vivez l'expérience Emirates d'Antananarivo vers plus de 140 destinations, dont Dubai, Colombo et toute l'Europe.

PREMIÈRE CLASSE EMIRATES



Édito



Le chat (GPT) et la souris

La réalité d'aujourd'hui a déjà largement dépassé la fiction d'hier. Les inventions de l'esprit sont sans doute faites pour que l'on y donne vie. Comme celles des romans de Jules Verne, le siècle d'après. Puis comme le sont en ce moment les robots androïdes, les ordinateurs, machines, moyens de transport ultra sophistiqués... du cinéma d'anticipation d'il y a quelques décennies. Le monde est désormais en plein dedans.

A Madagascar, tout le monde s'accorde à dire que l'usage de telles technologies révolutionnaires n'en est encore qu'à ses balbutiements. Mais comme partout ailleurs, on appréhende. Il ne s'agit pas d'une peur réactionnaire pour une partie de la population lorsqu'elle voit surtout le côté obscur : arnaques, cybercriminalité... Et puis il y a cette fameuse Intelligence artificielle qui produit parfois de véritables artifices intellectuels. Nourrissant la paresse mentale, elle donnera certainement naissance à des esprits bien trop habitués à laisser un logiciel penser à leur place et qui ne seront bientôt plus capables de réfléchir par eux-mêmes. Mais tout de même, un programme qui « réfléchit » et vous fournit des réponses à toutes les colles que vous lui posez... cela était tout simplement inconcevable il y a encore quelques dizaines d'années... Enfin, il y a le problème des emplois perdus ou qui risquent de disparaître en raison de cette course effrénée à l'automatisation des processus...

Pour autant, il en est certains qui ont transformé ces nouveaux outils en véritables solutions. C'est sur la Grande île que cela se passe et ils sont parfois très jeunes. Quand on disait que les Malgaches étaient doués dans les matières scientifiques, ce n'était pas une légende : les uns sont ingénieurs en mécanique, électronique ou maîtrisent des algorithmes à 12 ans, et gagnent des concours internationaux de robotique ; d'autres conçoivent des logiciels, applications ou jeux vidéo ; certains encore ont investi dans le coding et créé, grâce à leur démarche entrepreneuriale, des centaines si ce n'est des milliers d'emplois pour les autres jeunes du pays.

Tout un travail reste évidemment à faire en termes d'infrastructures numériques, coûts de télécommunications, démocratisation des outils, législation... Mais le jeu en vaut la chandelle car le secteur des télécommunications et des nouvelles technologies peut réellement devenir un des piliers de l'économie ■

Mana RASAMOELINA

PERSPECTIVES
eco magazine

Directeur de publication : Lalaina ANDRIANTSITOHAINA / Rédacteur en chef: Mana RASAMOELINA
Rédacteurs : Lala Honoré RANAIVO • Tiana RAMANOELINA • Nambinina JAOZARA • Michèle RAKOTOSON
Chefs de publicité : Rado Hariniaina RANAIVOSON • Noëlla RAHARINAIVO
Photo de couverture: Freepik / Maquette et mise en page: Agence Hello / Crédits photos: MDNPT • Agence Hello • Tiana RAKOTOMAYO
Mamiherison ANDRIANAIVOAHARIJAONA • Fanou • Freepik • 123RF • Pexels • Pixabay
Bimestriel édité par Newsmada 8 -10 Rue Rainizanabololona • Contact Pub : +261(0)34 02 420 22 • +261(0)34 25 918 85
Impression : Imprimerie NIAG / Décembre 2024 / Exemplaires : 4000

Sommaire

Page 32

Stéphanie Delmotte,
MDNPT
"Une transformation digitale
faite par Madagascar,
pour Madagascar"



Page 16

Matina Razafimahefa
Combiner formation
numérique et opportunités
économiques immédiates



Page 46

Intelligence
artificielle

Les entreprises doivent
être accompagnées

Page 50

Education
et technologie
Gaw to school ou quand
la vie scolaire
est entièrement
numérisée



Page 20

Robotique
Madagascar regorge
de jeunes prodiges

Page 42

Patrick Pisal
Hamida - Yas
"Des offres plus inclusives
pour réduire la fracture
numérique en 2025"



Page 68

Mathieu Rabehaja
De la création de jeux
vidéo à la mise
en place d'une plateforme
numérique

Page 71

Les chroniques
de Michèle
Rakotoson

Brèves

Les télécommunications soutiennent la croissance économique

En 2024, avec le tourisme, les télécommunications constituent l'un des principaux secteurs qui ont soutenu la croissance économique. Celle-ci est estimée à +4,4% (en légère baisse par rapport à l'estimation initiale de +4,5% prévue dans la Loi de Finances Rectificative 2024) et est notamment tirée par la branche agriculture (+6,0%), le textile (+31,6%), le tourisme (+14,7%) et les poste et télécommunication (+13,4%). Pour l'année prochaine encore, la Loi de finances 2025 indique que l'introduction de Starlink et l'entrée d'Emirates sur le marché sont des catalyseurs potentiels pour le développement des secteurs des télécommunications et du tourisme. Le texte prévoit également que le secteur tertiaire, avec une croissance attendue de +5,4%, serait soutenu par les activités touristiques et les télécommunications. Le ministère du Tourisme a mis en place une stratégie globale pour promouvoir le tourisme. En outre, les réformes dans le secteur de la télécommunication vont se poursuivre et devrait servir de catalyseur pour le développement du secteur ainsi que celui des services numériques et digital ■



Grand salon du numérique, première édition

La première édition du Grand Salon du Numérique, s'est tenue à Toamasina du 21 au 24 novembre derniers. Parrainé par le ministère du Développement du Numérique, des Postes et des Télécommunications (MDNPT), l'événement a eu pour objectif la découverte de l'univers du numérique et de l'avenir digital de Madagascar. Entreprises, start-ups, autres opérateurs œuvrant dans le domaine du numérique, établissements de formation, ainsi qu'organismes publics... ont donc fait connaître leurs activités au fil de la soixantaine de stands érigés pour l'occasion. En outre, le salon a été tapissé de diverses activités telles que des conférences et séances de TIC Sharing, formations gratuites sur le marketing digital, ainsi qu'un Hackathon portant sur le thème « Plateforme d'éducation numérique » et qui a dévoilé au grand jour le talent des jeunes informaticiens et codeurs. Les organisateurs, ainsi que les autorités présentes, ont été unanimes à voir en ce genre de rendez-vous un véritable tremplin pour la technologie et les métiers du numérique qui sont devenus un pilier incontournable dans tous les domaines ■



Le système de dédouanement électronique se modernise

La transformation numérique et organisationnelle est en marche au sein de l'administration douanière. La direction générale des Douanes (DGD) vient d'inaugurer le projet de modernisation du système de dédouanement électronique. Celui-ci comporte trois volets essentiels. En l'occurrence le développement d'un système de gestion dynamique des risques, reposant sur l'intelligence artificielle pour renforcer le ciblage et réduire les délais de traitement, la mise en place d'un entrepôt de données moderne ou « data Warehouse », pour consolider et analyser les informations stratégiques, en vue d'une prise de décision rapide et la digitalisation complète du processus de gestion des effectifs et des compétences et éclairée via le Système informatique de gestion des ressources humaines (SIRH). Mené en collaboration entre la DGD et le Korean Customs Service, le projet a notamment pour objectifs d'améliorer l'efficacité et la transparence de la gestion publique dans le domaine douanier, de réduire les frais liés au dédouanement, ainsi que de sécuriser les recettes douanières. Lancé en août 2022, il s'achèvera en juillet 2025, suivi d'une phase de maintenance jusqu'en juillet 2026 ■



4 Payez vos achats en MENSUALITÉS



Aucun frais de création de dossier | Taux de crédit de 5% seulement



www.zoma.mg

Dossier

Services de télécommunications

La téléphonie mobile et le service data prédominent



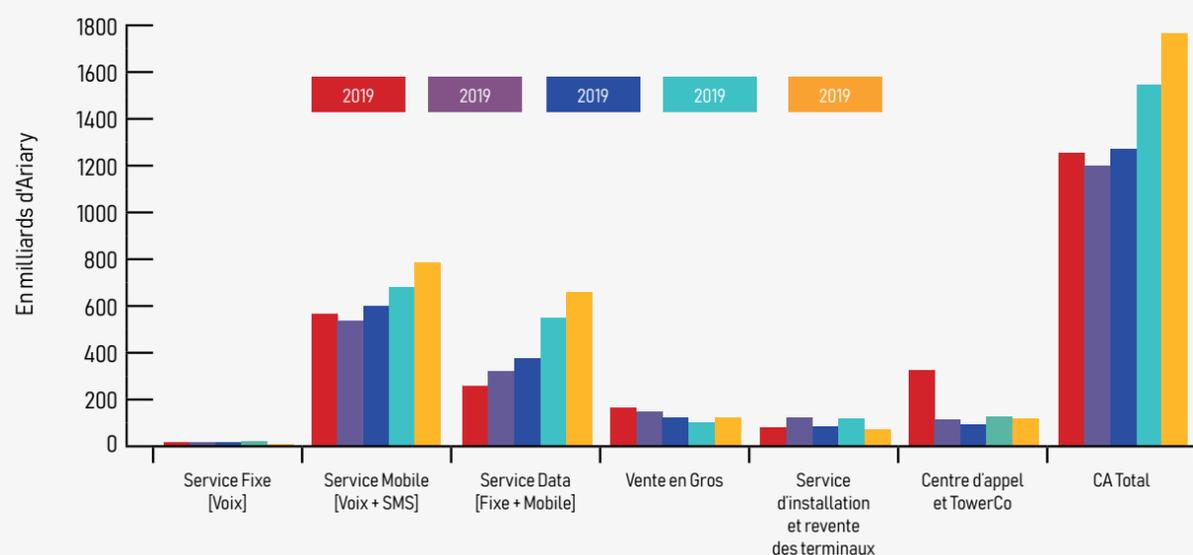
Alors que la téléphonie fixe continue de perdre en popularité, la téléphonie mobile connaît une expansion croissante. Selon le rapport de l'Artec (Autorité de régulation des technologies de communication), la téléphonie mobile représente 45,45 % du marché des télécommunications, devançant les services de données qui occupent 37,52 % du marché.

La téléphonie mobile continue de croître en puissance. Pour en avoir une idée, en 2023, ce service a généré un chiffre d'affaires de 785,151 milliards d'ariary, enregistrant une augmentation annuelle de 14,45 % par rapport à 2022. La même année, le taux de pénétration mobile a connu une progression notable, atteignant 79,47

% contre 68,47 % en 2022. En revanche, la téléphonie fixe ne représente que 0,52 % des revenus du secteur et a subi une baisse significative de ses revenus en 2023. Ce segment, qui comptait encore pour 1 % en 2022, a vu ses recettes chuter de 45,20 %, atteignant seulement 8,9 milliards d'ariary contre 16 milliards d'ariary en

2022, soit une régression annuelle de 44,91 %. Parallèlement, le service de données, deuxième fleuron du secteur des télécommunications, occupe 37,52 % du marché. Ce segment affiche une croissance impressionnante d'année en année, avec une variation annuelle de 25,51 % et 648,234 milliards d'ariary de revenus.

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL DU SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS



Le service mobile, étant le plus utilisé, enregistre également le plus grand nombre d'abonnés. Selon le rapport de l'Artec, le nombre de cartes SIM activées

en 2023 est estimé à 23.539.295, contre 19.707.972 en 2022, soit une augmentation annuelle de 19 %. Les volumes d'appels sortants ont connu

une hausse générale de 9 % entre 2022 et 2023. Parmi ces appels, ceux intra-réseau, représentant la majorité des trafics sortants, ont augmenté de 10 %,

avec plus de 10 milliards de minutes. Les appels inter-réseau vers mobile ont également augmenté, mais de manière plus modérée, à hauteur de 2 %. En revanche, les appels inter-réseau vers les lignes fixes et les appels inter-réseau sortants ont diminué respectivement de 16% et 14%. Parallèlement, les SMS intra-réseau ont connu une hausse de 32 %, totalisant plus de 21 milliards de messages sortants, les SMS intra-

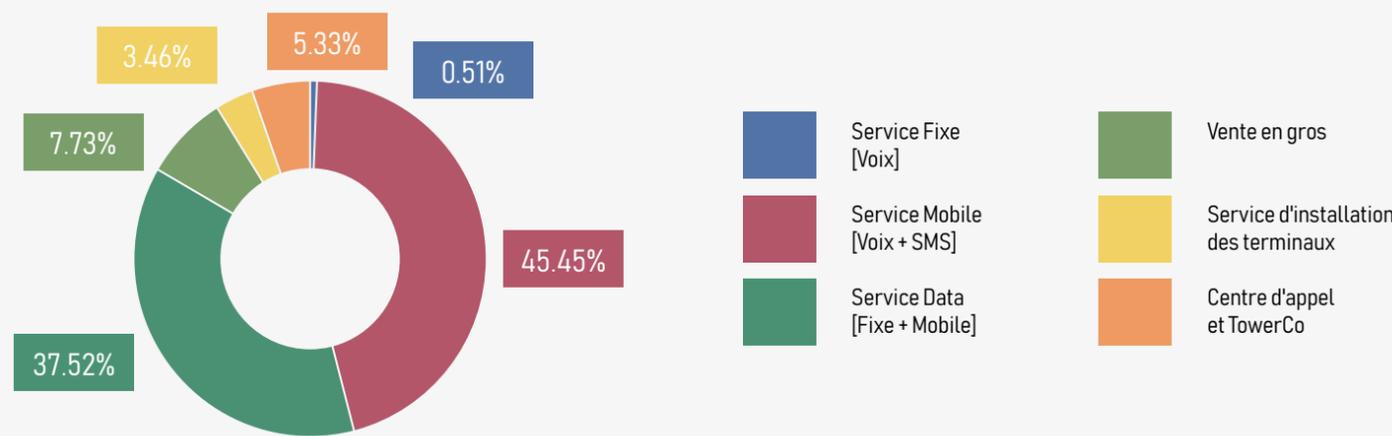
réseau représentant 98 % des SMS sortants. Les SMS inter-réseau ont également progressé de 25 %, tandis que les SMS internationaux sortants ont diminué de 55%.

Les revenus générés par le service mobile continuent également de croître. En 2023, les revenus de détail issus de ce service sont évalués à plus de 996 milliards d'ariary. Le service Voix reste le principal générateur de

revenus, représentant 74 % du total. Vient ensuite le service Data, dont la part dans les revenus augmente chaque année, atteignant récemment 17 %. Le service SMS a également légèrement augmenté sa part, représentant désormais 3 % des revenus totaux.

Enfin, la vente d'équipements et d'accessoires ainsi que les autres revenus représentent respectivement 4% et 2% de la répartition.

RÉPARTITION DES REVENUS DES OPÉRATEURS MOBILES



POURQUOI PATIENTER QUAND AFINDRAFINDRAO EST INSTANTANÉ ?

Faites des transferts entre votre compte bancaire et votre mobile money



C'EST VOUS L'AVENIR SOCIÉTÉ GÉNÉRALE MADAGASIKARA

BNP SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, Société Anonyme avec conseil d'administration au capital de 14 000 000 000 MGA, inscrite au RCS D'ANTANANARIVO sous le N° 1000 00 721, N° STAT 64290 01 1996 © 2023, N° 2000002711 dont le siège social est à Madagascar, Antananarivo 101, inscrite dans le livre des banques et établissements financiers sous le N° 000/001/1998 - Tél. : +261 20 22 206 91 - Site : www.societegenerale.mg

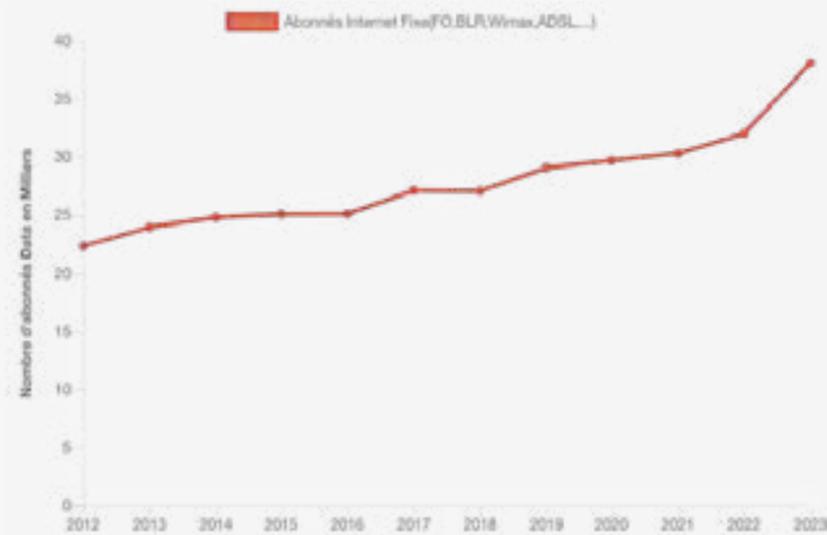
Internet mobile devance le fixe

Concernant l'internet, l'internet mobile domine également le marché. En 2023, un nouveau record a été atteint pour le nombre d'abonnés à Internet mobile. En effet, il y a désormais 9609422 abonnés, ce qui représente une augmentation de 96 % par rapport à l'année précédente. Le taux de pénétration de l'internet mobile est évalué à 32,44 % en 2023. Le trafic Data Mobile continue également d'augmenter, surtout avec la forte

augmentation du nombre d'abonnés à l'internet mobile. En 2023, le volume de ce trafic a progressé de 49,07 % en moyenne, atteignant plus de 190 339 To contre 127 684 To en 2022. Les revenus du service Data Mobile ont considérablement augmenté en 2023, avec 172 milliards d'ariary de recettes générés, contre 125 milliards d'ariary en 2022. On assiste donc à une évolution annuelle de 37%.

Parallèlement, le nombre d'abonnés à l'internet fixe continue d'augmenter progressivement. En 2023, un nouveau record a été atteint, avec une croissance de 18,92 %, totalisant 38 141 abonnés. L'internet par fibre optique a également enregistré une forte hausse de 27,97 %, passant de 24 289 abonnés en 2022 à 31 083 en 2023. Le service VSAT a gagné 17 nouveaux clients et compte désormais 27 abonnés.

EVOLUTION ANNUELLE DES ABONNÉS DATA FIXE (2012-2023)



La consommation de données via l'internet fixe continue d'augmenter chaque année, atteignant de nouveaux records. En effet, la technologie de l'internet fixe permet de consommer davantage de données grâce à ses caractéristiques. En 2023, le volume de trafic a augmenté de 23 % par rapport à 2022. Le trafic total échangé sur internet fixe est estimé à 185 499 To en 2023 contre 150 180 To en 2022.

Une lente amélioration de la couverture internet

Grâce aux investissements importants des opérateurs, les réseaux mobiles se sont largement étendus en 2023. À l'échelle nationale, la couverture du réseau 4G atteint 79 % de la population, tandis que la couverture 3G atteint 97 %. Cependant, au niveau régional, il existe des différences notables dans la couverture du réseau. Le Nord et le Centre de Madagascar ont des taux de couverture égaux ou supérieurs à la moyenne nationale, tandis que la plupart des régions du Sud est encore mal desservie, notamment en technologie 4G.

Parallèlement, l'ARTEC explique que

cette amélioration en termes de couverture réseau sur le territoire national a été rendue possible grâce au déploiement des infrastructures mobiles qui était particulièrement actif en 2023.

Le rapport indique l'installation de 806 nouveaux sites 4G. Les technologies 2G et 3G ont également progressé, avec respectivement 559 et 773 nouveaux sites. L'année 2023 a aussi vu l'arrivée de la 5G, avec 28 nouveaux sites déployés dans plusieurs villes de Madagascar. Pourtant, malgré ces investissements des opérateurs dans leurs réseaux, plusieurs communes restent encore

privées de couverture mobile. Selon les estimations de l'ARTEC en 2023, 763 communes restent à desservir par la Technologie 4G.

Le secteur de la télécommunication reste cependant le fleuron de l'économie nationale. Le nombre total d'emplois générés par ce secteur a augmenté de 9% au cours de l'année 2023 (2 536 emplois fixes en 2023 contre 2 320 en 2022). De ces statistiques, on observe une proportion de 35% pour la gent féminine ■

Nambinina Jaozara



Livraison à domicile



Retrait en magasin

Faites vos courses en ligne dès maintenant !

www.kibo.mg

INDICE DE DÉVELOPPEMENT DES TIC 2024. LE CLASSEMENT DES PAYS AFRICAINS

1	Lybie		88,1	26	Comores		46,5
2	Maroc		86,8	26	Nigeria		46,9
3	Seychelles		84,7	27	Rwanda		46,8
4	Maurice		84,2	28	Togo		46,2
5	Afrique du Sud		83,6	29	Bénin		45,4
6	Algérie		80,9	30	Guinée Equatoriale		44,8
7	Botswana		78,7	31	Cameroun		44,2
8	Tunisie		77,2	32	Tanzanie		43,1
9	Egypte		76,8	33	Mali		40,4
10	Gabon		74,7	34	Ouganda		40,4
11	Eswatini		70,4	35	Ethiopie		39,8
12	Sénégal		69,3	36	Liberia		37,1
13	Cap Vert		69,1	37	Guinée Bissau		36,9
14	Namibie		68,8	38	Sierra Leone		34,3
15	Ghana		66,2	39	Malawi		33,1
16	Côte d'Ivoire		65,3	40	Mozambique		32
17	Djibouti		61,6	41	RDC		31
18	Kenya		58,5	42	R. du Congo		30,7
19	Sao Tomé et P.		55,9	43	Burkina Faso		30,1
20	Zambie		55,6	44	Madagascar		29,9
21	Mauritanie		55,5	45	Somalie		28,7
22	Angola		49,9	46	Burundi		24,4
23	Lesotho		48,8	47	Tchad		21,3
24	Zimbabwe		47,7				

Rang

Nombre de points sur 100

Source : UIT

NICOLAS

DEPUIS 1922

Nous prenons soin de vos vins

MADAGASCAR

Languedoc-Roussillon

FOLIE BY GASSAC

Un vin pétillant naturel 100% chardonnay.

Issus du célèbre Mas de Daumas Gassac. Ses arômes envoûtants de fleurs blanches vous transportent dès la première gorgée. Sec et rafraîchissant.

Bouteille de 75 cl - 11°

~~99 600 Ariary~~

79 700 Ariary

Pour toute information, contactez-nous

infocavenicolas@soredim.mg

Tél: +261 (0) 37 07 604 20

Un abus d'alcool est dangereux pour la santé. À consommer avec modération.



Matina Razafimahefa



« Combiner formation numérique et opportunités économiques immédiates »

Matina Razafimahefa, fondatrice de Sayna, a été sélectionnée cette année parmi les 20 meilleurs entrepreneurs de l’Africa’s Business Heroes (ABH) 2024. L’entreprise éducative sort des sentiers battus en dispensant une formation numérique combinée à des opportunités économiques immédiates. Regard d’une jeune entrepreneure sur le secteur du numérique malgache.

Matina Razafimahefa fait partie de ces jeunes entrepreneurs à succès du secteur du numérique. Il y a quelques années, elle a créé Sayna à tout juste 19 ans, sur la base d’un concept innovant : une formation, certes, mais qui permette aux apprenants d’accéder immédiatement au monde du travail. « L’idée de Sayna est née d’une volonté de casser les codes traditionnels de l’éducation en créant un modèle qui combine formation numérique et opportunités économiques immédiates. Je voulais que les jeunes puissent apprendre, mais surtout valoriser leurs compétences rapidement et concrètement », souligne

l’entrepreneure.

En d’autres termes, l’entreprise adopte une approche centrée sur la compétence pratique et sa valorisation immédiate. Concrètement, elle dispense d’un côté des formations numériques axées sur des projets concrets. Et d’autre part, elle déploie une plateforme de micro-tâches de projets IT permettant aux apprenants de monétiser directement leurs compétences opérationnelles. Ce modèle hybride combinant apprentissage en ligne et collaboration dans les Sayna Hubs transforme l’éducation en un outil de développement économique et

d’insertion professionnelle. De l’autre côté, Sayna accompagne également les entreprises, institutions, ONG et gouvernements à déployer le modèle de GigEducation pour répondre à leurs besoins numériques spécifiques. A noter que d’après le constat de l’entrepreneure, à Madagascar, les domaines numériques les plus prisés par les jeunes sont le développement web et mobile, le marketing digital, et la création de contenu sur les réseaux sociaux. Ces secteurs attirent parce qu’ils offrent des opportunités concrètes de travail, notamment en freelance ou pour des entreprises locales et internationales.

Immense potentiel

Le parcours de Matina Razafimahefa elle-même est avant tout marqué par son « attachement à Madagascar et son désir d’avoir un impact concret sur la jeunesse de son pays et de son continent ». Elle déclare avoir

grandi en étant témoin de l’immense potentiel des jeunes malgaches, mais aussi des nombreux obstacles qu’ils rencontrent, comme le manque d’accès à une éducation adaptée et à des opportunités professionnelles. Et c’est

cet état de fait qui l’a poussée à vouloir agir en choisissant l’entrepreneuriat qui, selon elle, est un moyen direct de résoudre des problèmes et de créer des solutions qui transforment des vies. « L’entrepreneuriat, pour moi, ce

n’est pas juste créer une entreprise, c’est une manière de contribuer au développement de mon pays, de prouver que Madagascar peut être un acteur clé dans l’économie numérique mondiale, et de montrer qu’en Afrique, nous avons tout pour réussir si nous avons les bons outils et un écosystème adapté ». Pour elle, le secteur du numérique à Madagascar recèle définitivement un

potentiel considérable. D’abord, avec une population majoritairement jeune, le pays dispose d’un vivier de talents prêts à être formés aux compétences numériques.

Au niveau des initiatives gouvernementales, le Plan Stratégique du Numérique (PSN) 2023-2028 vise à développer l’économie numérique

du pays, en mettant l’accent sur la libéralisation des télécommunications et l’accès à Internet pour tous. Et, en matière de croissance des services numériques, des progrès significatifs ont été réalisés dans des secteurs tels que le commerce, la finance et l’entrepreneuriat, grâce à la numérisation ■

« L’entrepreneuriat, pour moi, ce n’est pas juste créer une entreprise, c’est une manière de contribuer au développement de mon pays. »



Défis

Toutefois, des facteurs de blocage subsistent. Parmi les défis rencontrés, Matina Razafimahefa cite en premier lieu des infrastructures limitées, dans la mesure où l’accès à une connexion internet fiable et abordable reste un obstacle majeur, en particulier dans les zones rurales.

Elle évoque également le manque de compétences. En effet, bien que des ingénieurs qualifiés soient formés chaque année, il existe un besoin accru de formation pour répondre aux exigences du marché numérique. Enfin, on constate également un financement insuffisant : les start-ups et initiatives numériques peinent souvent à obtenir les financements nécessaires pour se développer.

« Au niveau du cadre réglementaire, des politiques et des régulations adaptées sont essentielles pour soutenir l’innovation et attirer les investissements dans le secteur numérique », défend-elle ■

Tiana R. - Ranaivo Lala Honoré

G5 An Allied Universal Company
Le numéro 1 mondial et le numéro 1 à Madagascar en fourniture de solutions de sécurité intégrées

Nos services & Expertises 24h/24 et 7j/7

- Réponse aux urgences, intervention
- Gardiennage avec gestion de performance
- Escorte & Protection rapprochée VIP
- Patrouilles (péri-locatives & supervisées)
- Gestion & sécurisation d'événements
- Mémoire de sécurité CCFV
- Alarmes automatisées
- Contrôle d'accès
- Clôtures électrifiées
- Géolocalisation de personnes & de biens
- Transports sécurisés
- Formation en Sécurité
- Engineering de Solutions Intégrées
- Analyse et Gestion de Risques
- Consulting et Audits de Sécurité
- Conseil et Formation en Sécurité
- Sécurisation de sites éloignés
- Gestion intégrée des infrastructures et Complexes

RELIABLE PROTECTION
CAREING SAFETY
TEAMWORKS SECURITY





GROUPE
ANDRIANTSITOHAINA
MEDIAS

LE GROUPE MÉDIA AU PLURIEL
VOUS PRÉSENTE
SES MEILLEURS VOEUX

2025

DES SOLUTIONS
INNOVANTES
POUR LA LIVRAISON

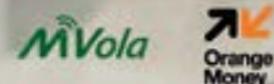
sales@interex.mg
038 07 241 06/ 08/ 22/ 32/ 38
038 08 241 43

LES ROBOTS LIVREURS PERMETTENT DE GAGNER DU TEMPS ET D'OPTIMISER LES LIVRAISONS.



POURQUOI CHERCHER LOIN
QUAND LE **RETRAIT SANS CARTE**
PEUT SE FAIRE SUR NOS DAB ?

Retirez de votre compte mobile money 24/7 sur
nos distributeurs automatiques de billets SG MADA



C'EST VOUS
L'AVENIR SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
MADAGASIKARA

Officiellement agréé par la Banque d'Etat de Madagascar, Société Générale Madagascar est une filiale de la Société Générale, membre du groupe Société Générale. Société Générale Madagascar est une société à responsabilité limitée, au capital de 14 400 000 000 MGA, inscrite au RCS d'ANTANANARIVO sous le N° 144 000 000 000. Siège social : 11, rue de la République, 101, Antananarivo 101, Madagascar. Téléphone : +31 20 20 20 20 20. Site internet : www.societegenerale.com

ROBOTIQUE

Madagascar regorge de jeunes prodiges



En 2024, après huit ans de participation à la compétition First Global Challenge (FGC), aussi connue comme les Jeux olympiques de la robotique, l'équipe malgache remporte enfin la médaille d'or. Une victoire qui couronne des années d'investissement et de persévérance, et qui démontre également que la jeunesse malgache a du potentiel en matière de STEM. Fitiavana Loharano Andriamamonjy, présidente du conseil d'administration de l'association STEM For Good, témoigne des investissements des jeunes talents du pays, malgré les lacunes en matière de formation et d'infrastructures. Pour elle, cette médaille d'or montre que Madagascar a du potentiel et qu'il est important d'intégrer le STEM dans l'éducation parce que, selon elle, « la technologie ce n'est plus le demain, c'est l'aujourd'hui ».

Ils ont pour la plupart entre 7 et 17 ans pourtant, ils construisent, programment et pilotent leur propre robot, imaginent des solutions innovantes répondant aux besoins du pays et décrochent des médailles dans des compétitions internationales. Ce sont des jeunes formés et accompagnés par STEM For Good, une association qui milite pour l'intégration du STEM dans le domaine scolaire. L'acronyme STEM représente les disciplines de la Science, de la Technologie, de l'Ingénierie et des Mathématiques. Dans la Grande île, les disciplines STEM sont encore très peu connues du grand public, accessibles uniquement à une minorité de citoyens bien informés. Former des jeunes dans ce domaine représente un immense défi, exigeant persévérance

et foi, compte tenu du paysage technologique du pays. Fitiavana Loharano Andriamamonjy, présidente du conseil d'administration de STEM For Good depuis juillet 2024, incarne cette conviction. Elle succède à Sahaza Marline, le fondateur de l'association, qui a œuvré pendant dix ans pour promouvoir l'éducation STEM à Madagascar. Fitiavana Loharano Andriamamonjy est plus une passionnée de l'éducation que de la technologie. Elle a rejoint l'équipe de STEM For Good après une carrière de cinq ans en tant qu'enseignante à l'étranger. « Je suis éducatrice Montessori. Je prône l'éducation par le concret et le respect du rythme de l'enfant. J'avais les mêmes motivations que l'équipe fondatrice de STEM For Good, donc il ne m'a pas fallu beaucoup

de temps pour décider de la rejoindre. J'ai vu l'audace de Sahaza Marline et les nombreux changements qu'il avait apportés à l'éducation à Madagascar, ce qui en faisait pour moi l'équipe idéale à rejoindre ». Cette association, composée de passionnés convaincus que l'éducation STEM transforme le système éducatif du pays, fonctionne à travers un système de mentorat et de STEM Club. Les mentors, principalement des étudiants universitaires et membres de l'association, accompagnent les jeunes inscrits dans les STEM clubs établis dans quatre grandes villes : Antananarivo, Fianarantsoa, Toamasina et Antsirabe. Les programmes, adaptés aux enfants et adolescents de 7 à 17 ans, permettent aux jeunes de s'initier à l'univers du STEM en apprenant à maî-

triser la robotique. Les compétitions internationales, telles que le First Global Challenge sont leur terrain de jeu. C'est là où ils mettent en action leur talent et prouvent que bien que Madagascar rencontre des difficultés en matière d'infrastructure, la jeunesse malgache n'en est pas moins talentueuse. C'est d'ailleurs lors de la FGC 2024, qui s'est tenue à Athènes du 22 au 29 septembre que l'équipe malgache a remporté une médaille d'or, se classant en tête de liste devant plus de 190 pays. « Cela prouve que le potentiel est là. Pour nous, la victoire ne se mesure pas seulement en médailles, mais aussi en visibilité accumulée. Les gens nous demandent ce qu'est la robotique et commencent à s'y intéresser. C'est

aussi une victoire. C'est ce qui montre qu'ils accordent de la valeur à la discipline », témoigne Fitiavana Loharano Andriamamonjy.

En plus du First Global Challenge, il existe d'autres compétitions importantes telles que le TechFest, la Robotex ou la Pan African Robotics Competition (PARC). Lors de la compétition Robotex par exemple, la Grande île est représentée par une équipe féminine, dont le projet est d'impressionner le jury avec leur robot pompier, capable d'éteindre les feux de forêt. Une réponse innovante à la déforestation massive à Madagascar. Ces adolescentes démontrent leur talent et leur capacité à innover malgré leur jeune âge. Cependant, l'association ren-

contre plusieurs obstacles majeurs dans sa mission de promouvoir l'éducation STEM à Madagascar. Deux défis principaux persistent. D'une part, l'accès reste limité pour une grande majorité de la population, en raison du coût des programmes, variant entre 80.000 et 100.000 ariary. Ainsi, seuls les ménages qui en ont les moyens peuvent inscrire leurs enfants dans les STEM Clubs, ce qui fait que la valeur du STEM est principalement reconnue par cette frange de la population.

D'autre part, le financement demeure un défi crucial, notamment en ce qui concerne celui des compétitions internationales. L'équipement nécessaire est majoritairement acquis grâce à la participation des équipes au FGC.



« Nous avons eu la chance de participer huit fois au FGC, ce qui nous a permis d'acquérir huit kits de robotique. Les jeunes peuvent ainsi les utiliser pour apprendre et se préparer. Cependant, les vrais défis se présentent lors des compétitions internationales, en particulier pour les déplacements, l'hébergement et les frais de participation », explique Fitiavana Loharano Andriamamonjy. Bien que l'association collabore avec de nombreux partenaires, le financement reste un réel challenge. Cela n'empêche pas STEM For Good de croire en l'intégration des STEM dans le

domaine scolaire à Madagascar. L'association mène également des initiatives gratuites. Par exemple, dans le cadre du Novembre numérique qui s'est tenu du 26 au 30 novembre, elle a mobilisé deux de ses mentors pour accompagner des élèves des écoles primaires publiques de la capitale pour une initiation gratuite au coding et à la robotique. Le soutien de l'État est également déterminant. « Il reste encore beaucoup de sensibilisation à faire, même auprès des personnes les plus informées », estime la PCA de STEM For Good. Les efforts déployés commencent à porter



leurs fruits, comme en témoignent les diverses médailles remportées par les équipes malgaches, et renforcent l'espoir et la détermination.

En décembre, les équipes formées et soutenues par Stem For Good ont l'honneur de représenter Madagascar lors de compétitions internationales, en l'occurrence au festival TechFest à Mumbai. Les Robotikoo Girls devaient également participer à la Starship Girls' Firefighting au festival Robotex International à Tallinn, en Estonie, les 6 et 7 décembre mais n'ont pu prendre le départ faute de visa ■

Nambinina Jaozara

HAYA

MADAGASCAR

NOËL AVANT L'HEURE



Etui à lunettes

Peau de crocodile
élevée, tannée et teintée
à Madagascar



Porte-câble

Peau de crocodile
élevée, tannée et teintée
à Madagascar



Porte-passeport

Peau de crocodile
élevée, tannée et teintée
à Madagascar



Porte-clé simple

Peau de crocodile
élevée, tannée et teintée
à Madagascar

Vide-poche

Peau de crocodile
élevée, tannée et teintée
à Madagascar



HAYA

+261(0) 32 03 061 21
contact@haya-madagascar.com

www.haya-madagascar.com

Ne ratez pas notre bon plan exceptionnel
chez Sport et Sens, Laser et Sens

bon plan Offre bien-être Détente

10 Séances
BodyTec

01 Massage
Full Body

Offrez-vous
un moment de relaxation
et de bien-être absolu.



infos@sportetsens.com
+261 32 03 069 93

ZFI filatex Ankadimbahoaka
Antananarivo, Madagascar

www.sportetsens.com

Secteur du BPO

“ Madagascar peut être un hub de la transformation digitale en Afrique ”



Madagascar dispose de tous les atouts pour devenir une référence dans le secteur BPO (Business process outsourcing). Beaucoup en sont convaincus, en l'occurrence Mathieu Debersée, directeur des opérations de l'entreprise Ingedata, qui en dresse un panorama.

PERSPECTIVES
eco magazine

Quelle différence entre une entreprise dite classique et une entreprise de BPO?

Mathieu Debersée :

La nature des activités est très différente. Dans le BPO, avant tout, on vend de la performance et il faut être une extension de ses clients, d'une tâche, d'un de ses processus ou de ses opérations. Une entreprise dans le sens classique du terme, théoriquement, vend un bien ou un service. Ainsi, les relations sont très différentes. Pour le BPO, il s'agit de relations de partenaires plutôt que de fournisseur-client au sens le plus simplifié du terme. La relation est également différente dans la mesure où tout ce qui relève de la formation et la compréhension du business du client final est encore plus cruciale, plus déterminante que dans d'autres secteurs d'activité.

Ces dernières années, le secteur du BPO explose. Comment cela s'explique-t-il et pourquoi le choix de nombreuses

entreprises de s'implanter dans un pays comme Madagascar ?

Le choix peut varier selon le secteur d'activité et les besoins du client final. Tout d'abord, il y a le rapport qualité-prix en faveur de Madagascar. De plus, contrairement en Europe ou en occident, le fait de travailler sur des tâches qui peuvent être répétitives n'est pas dévalorisant à Madagascar, dans la mesure où on obtient une expertise. En Occident, réaliser des tâches répétitives est considéré comme rébarbatif et certains ont du mal à s'impliquer sur le moyen et long terme. Les Malgaches sont également aptes à se former continuellement. J'ai travaillé dans plus de dix pays en Afrique, et je n'ai jamais vu un pays où la partie formation était aussi grande sur les CV des employés. C'est très important car le milieu du BPO et celui des nouvelles technologies évoluent très vite.

Il est vrai que les infrastructures sont discutables : pour l'heure, l'internet

coûte encore cher, sans compter les problèmes liés à l'énergie. Mais cela ne constitue pas un obstacle rédhibitoire, contrairement à d'autres pays. Le côté francophone et le français oral sans accent joue également un rôle crucial dans l'implantation de ces entreprises, notamment pour les call-center.

La Grande île se trouve également dans une situation géographique qui permet d'avoir une ou deux heures de décalage horaire avec la France en l'occurrence. Enfin, le pays a une population jeune, qui veut se former, à l'aise avec les télécommunications et les nouvelles technologies dans le sens global du terme.

Quels sont les défis et les opportunités de la production digitale pour le pays ?

Comme j'en ai déjà un peu parlé, d'abord les infrastructures. Outre les délestages, une grande partie de la connexion à Madagascar est encore par câble sous-marin et victime parfois de coupures internationales. Le prix

de ces infrastructures explique le coût élevé de la bande passante. Plusieurs bonnes nouvelles sont arrivées récemment sur ce sujet. Nous avons également affaire à des manques de compétence dans une partie de la production digitale. Ceci s'explique par le fait qu'il y a trop peu d'institut public ou privé, qui forment à ces métiers de demain. Aujourd'hui, le plus grand défi, c'est de ne pas prendre de retard par rapport à l'intelligence artificielle (IA). Justement, il faut mesurer l'impact de celle-ci sur les métiers de tous les jours. Il faut surtout éviter de se dire que l'insularité de Madagascar, cela lui vaut forcément d'être protégé. L'employé de demain ne va pas être remplacé par l'IA. Par contre, il devra maîtriser l'IA.

Par ailleurs, la réglementation autour de la protection des données est un aspect non négligeable. Par rapport à la législation internationale, il faut être capable de se certifier, d'être assermenté pour pouvoir travailler

avec des clients ou des partenaires en Europe ou aux Etats-Unis. Il ne faut pas non plus oublier l'aspect linguistique, notamment le français ou l'anglais. Dans les années à venir, les opportunités seront surtout liées à la production au niveau digital, telle que la cybersécurité, la maîtrise de l'IA dans la conception des algorithmes, ou les métiers ayant trait au data science car il y a encore trop peu de profils à Madagascar.

Comparé à d'autres pays d'Afrique, où Madagascar se situe-t-il en matière de compétences ?

En termes de population, de capacité linguistique, de compétences au niveau mathématiques et scientifiques, de tout ce qui a rapport à la production digitale, Madagascar est en avance sur l'Afrique. Le rapport qualité-prix est un paramètre qui revient de façon très régulière. Au regard de nos clients qui sont des pointures à l'international

dans leur domaine, nos collaborateurs sont considérés comme étant très professionnels. L'opportunité est que Madagascar devienne un hub de production digitale pour l'Afrique même s'il reste encore de nombreux défis pour pouvoir prétendre atteindre ce niveau.

Quels sont les pays concurrents de Madagascar dans le secteur ?

Dans le secteur de la production digitale, en Afrique, ce serait le Maghreb francophone. A vrai dire, Madagascar a peu de concurrence sur le marché francophone. Au niveau mondial, ce serait les Philippines, le Vietnam et l'Inde mais ces pays produisent avant tout en anglais. Ils sont également réputés pour leur prix de production très bas. Le BPO est l'un des ces rares secteurs d'activité où l'on ne demande pas des années d'expériences avant de pouvoir les intégrer et c'est super important quand on voit la



“ Madagascar a peu de concurrence sur le marché francophone. Au niveau mondial, ce serait les Philippines, le Vietnam et l'Inde ”

démographie malgache. C'est un enjeu gouvernemental car le secteur emploie beaucoup, surtout de jeunes diplômés.

Y a-t-il suffisamment de talents à Madagascar pour absorber les demandes ?

Vraisemblablement, pas assez. Aux Philippines, le secteur du BPO emploie

1.200.000 personnes. A Madagascar, on considère qu'il y en a 35.000 dans le secteur formel. Si l'on scrute les profils dans les call centers, la plupart du temps, on a affaire à des jeunes qui sont à l'aise au téléphone et parlent un français sans accent, et qui vont souvent passer d'un call center à un autre au cours de leur carrière.

Le marché manque également de profils dans la pure conception IT (cybersécurité, conception et développement IT). Il y a de bons profils mais qui préfèrent s'expatrier après leurs études, à l'île Maurice à titre d'exemple ■

Recueillis par Tiana Ramanoelina

Ingedata, société offshore spécialisée dans l'externalisation, mène une activité de BPO (Business Process Outsourcing) très diversifiée. Ses services couvrent, entre autres, l'indexation, le back-office, la veille concurrentielle, la classification, le chiffage, et la facturation. Actuellement, l'entreprise gère une vingtaine de projets pour des clients internationaux, principalement situés en Europe de l'Ouest et aux États-Unis.

Ingedata travaille également pour l'intelligence artificielle afin d'enrichir et qualifier les données, en particulier dans le cadre de la machine learning, visant à améliorer la précision des algorithmes. En parallèle, l'entreprise est active dans d'autres typologies de production digitale, notamment dans le secteur de l'animation et de la medtech (technologie au service du médical). Les algorithmes développés avec ses partenaires aident les professionnels de santé - médecins, chirurgiens, radiologues - à affiner leurs diagnostics. Enfin, Ingedata offre des services de conseil et d'accompagnement pour la transformation digitale.

En matière de formation, l'entreprise s'efforce d'assurer un apprentissage continu, soutenu par la certification ISO 9001. En plus de valoriser l'autoformation des collaborateurs, Ingedata dispose d'un service dédié avec quatre formateurs internes, et bénéficie également de l'expertise de partenaires extérieurs.

Un système d'e-learning est en place : chaque année, pendant trois mois, des formations en ligne sont proposées sur la base du volontariat, offrant aux employés une trentaine de modules. De plus, des formateurs extérieurs interviennent régulièrement pour perfectionner les compétences des formateurs internes ■

VIGIE
High Tech Security

NOS YEUX, VOTRE SÉCURITÉ

- ALARME
- TÉLÉSURVEILLANCE
- INTERVENTION
- TRANSPORT SÉCURISÉ
- SÉCURITÉ INCENDIE
- ASSISTANCE REMORQUAGE

N1 en TÉLÉSURVEILLANCE à MADAGASCAR

+261 32 07 190 00 | contact@vigie.mg | 1er étage Ivandry Business Center

EOE
depuis 2005

Esprit d'Entreprise

- ENTREPRENEURIAT
- DEVELOPPEMENT DE CHAINES DE VALEUR
- DEVELOPPEMENT DU SECTEUR PRIVE
- BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES
- RENFORCEMENT DE CAPACITES
- ACTIVITES GENERATRICES DE REVENUS

www.espritdentreprise.mg
www.entrepreneuriat.mg
www.businessmodel.mg
www.consultant.mg
www.bambou.mg
www.export.mg

Lot H 85 bis Miadana Alasora
Tél/WhatsApp: +261320736049
Email: info@espritdentreprise.mg

SOLARMA
SPÉCIALISTE EN ÉNERGIE SOLAIRE

KIT AUTONOME & SOLUTION ANTI-DELESTAGE

Nous avons la solution pour vous!

Panneau solaire | Batterie Lithium | Convertisseur | Regulateur

Monitoring à distance

GARANTIE 10 ANS | GARANTIE 10 ANS | GARANTIE 5 ANS | GARANTIE 5 ANS

Durée de vie jusqu'à 15 ans

(+261) 34 02 402 16 - contact@solarma-madagascar.com - 3ème étage Immeuble Tana 2000 Ankorondrano, Antananarivo 101, Madagascar

CYBERCRIMINALITÉ

Quand les « black hat » font la loi sur les réseaux

Le hacking présente deux aspects : un côté éthique et un côté malveillant. Les individus engagés dans des activités de hacking éthique, souvent comparés à des Batman modernes, utilisent leurs compétences au service de la société pour les aider à renforcer la sécurité de leurs systèmes informatiques. En revanche, le hacking malveillant est motivé par des raisons variées telles que la recherche de profits, la curiosité ou le désir de pouvoir, incitant certains à s'engager dans des activités cybercriminelles.

A Madagascar, comme dans d'autres pays, la malveillance électronique, souvent appelé « black hat », est une activité lucrative. De nombreux hackers proposent leurs services sur Facebook, offrant le piratage de données ou de comptes personnels, compromettant ainsi la vie privée de milliers de citoyens.

Selon le service de lutte contre la cybercriminalité de la Gendarmerie nationale, diverses motivations peuvent pousser à ce type de piratage, les principales étant la recherche de gains financiers et la diffusion de fausses informations. Par exemple, les piratages de comptes d'institutions ou de personnalités politiques ont souvent pour finalité la propagation de « fake news ». Le piratage des comptes des citoyens lambda quant à eux sont motivés par la recherche de profit. « *En piratant un compte, le hacker peut accéder à des informations préjudiciables au propriétaire du compte, telles que des photos*

compromettantes. Il utilise ensuite ces informations pour intimider la victime et extorquer de l'argent. Parfois, il applique cette même méthode d'escroquerie à plusieurs personnes liées entre elles pour maximiser ses gains », explique ce service de la Gendarmerie nationale.

Pour la plupart, les revenus se génèrent autrement, car ce sont les citoyens eux-mêmes qui paient pour les services de ces hackers malveillants. Sur Facebook, de nombreuses pages proposent des services de piratage non éthiques. Elles proposent le piratage de comptes Facebook, Messenger, WhatsApp, ou même de cartes SIM. Les principaux clients sont souvent des femmes ou des hommes mariés qui doutent de la fidélité de leur conjoint. Ils décident alors de faire appel à ces services pour accéder aux messages privés de leur partenaire. La procédure est simple : il suffit d'envoyer un message privé pour solliciter le service d'un hacker, avec une rémunération modique pour un pi-

ratage réalisé en quelques minutes.

« *Madame, il suffit que vous me donniez le numéro de la personne et vous aurez accès à tous ses messages. En gros, lorsque les messages arrivent dans sa boîte de réception, ils arrivent également dans la vôtre, et elle ne s'en rendra même pas compte* », explique l'un de ces hackers malveillants sur Messenger. Le prix du service est presque dérisoire : 10.000 ariary pour les comptes Facebook et Messenger, et 20.000 ariary pour les comptes Whatsapp et les cartes à puce. Sur Facebook, cette activité, ayant prouvé son « efficacité », devient florissante, car de nombreuses personnes font appel à ces hackers. Les motivations principales pour utiliser ces services sont souvent passionnelles. Cependant, d'autres individus plus malveillants utilisent ces services pour s'approprier les pages des influenceurs afin de les revendre, ou simplement pour nuire à leur réputation.

Insécurité permanente

À Madagascar, le manque de sécurisation des données et de respect de la vie privée complique la vie des citoyens. Comment savoir alors que la vie privée des citoyens est bien protégée ? Nombre d'entre eux sollicitent l'aide du service de lutte contre la cybercriminalité de la Gendarmerie nationale et trouvent une certaine protection, leurs prédateurs étant arrêtés. Cependant, même si la loi sanctionne sévèrement les auteurs de ces crimes avec des amendes exorbitantes allant de 100.000 à 10 millions d'ariary, cela ne les empêche pas de prospérer sur les réseaux sociaux. Les services des « black hats » restent accessibles et ne sont réprimés que lorsque des victimes portent plaintes.

La présidence de la République a éga-

lement constaté cette lacune en matière de cybersécurité dans le pays, dans le cadre de l'élaboration du Projet de Gouvernance Digitale et de Gestion de l'Identité Malgache (PRODIGY). Elle note que « *Madagascar a adopté une loi sur la protection des données en 2014 (loi n° 2014-038) et une législation plus récente relative à la cybersécurité et la cybercriminalité a été adoptée en 2016 (loi n° 2016-031 amendant la loi n° 2014-006). Toutefois, les cadres réglementaires, opérationnels et institutionnels faisant toujours défaut, l'Equipe d'intervention en cas d'urgence informatique (« CIRT ») ainsi que l'autorité de protection des données connue sous le nom de Commission Malagasy de l'Informatique et des Libertés (« CMIL ») n'ont pu être établis. Le CIRT devrait*

être créé au sein de l'Autorité de Régulation des Télécommunications (ARTEC), tandis que la CMIL sera créée au sein du Ministère de la Justice, en étroite collaboration avec l'UGD. Aucune politique gouvernementale n'existe sur la propriété et l'utilisation des données, ni aucune autorité de surveillance opérationnelle garantissant la confidentialité des données. Les mesures techniques et organisationnelles de sécurisation des données à caractère personnel de la loi n° 2018-027 régissant les registres de l'état civil ne sont pas pleinement mises en œuvre. Le manque de formation des fonctionnaires accentue également les risques de balayage massif de données. En conséquence, les systèmes digitaux publics de Madagascar figurent parmi les plus vulnérables au monde. »



« Madame, il suffit que vous me donniez le numéro de la personne et vous aurez accès à tous ses messages. »

Pour résoudre ce problème, la Gendarmerie nationale effectue régulièrement des campagnes de sensibilisation sur sa page Facebook pour encourager la population à adopter une attitude prudente face aux hackers malveillants. Ils fournissent des conseils et reçoivent les plaintes. Cependant, il existe également d'autres manières plus pratiques de contrer les attaques du hacking non éthique. On les appelle les hackers éthiques ou « white hat ». Il s'agit de hackers professionnels qui sont rémunérés par les entreprises ou des

particuliers afin d'accéder à un réseau ou à un système informatique en utilisant les mêmes outils et ressources que les hackers malveillants, mais avec l'autorisation de leurs propriétaires. De nombreux professionnels de l'informatique exercent ce métier, souvent dans l'ombre, car la discrétion est une règle essentielle dans leur domaine. Par exemple, si un influenceur voit son compte piraté, le « white hat » se chargera de le récupérer pour le remettre à son propriétaire légitime. Il s'assurera également de renforcer le système de

sécurité de la page pour se protéger des potentiels infractions à l'avenir. Dans le cadre d'une entreprise, ces hackers jouent un rôle crucial en aidant à renforcer la sécurité des systèmes informatiques. Ils identifient les vulnérabilités et prennent des mesures avant que celles-ci ne soient exploitées par des cybercriminels. C'est comme si une entreprise engageait des cambrioleurs pour tester son système de sécurité afin d'en identifier les failles. Comme on dit, la meilleure défense est l'attaque ■

Nambinina Jaozara

L'IMMOBILIER À ANTANANARIVO RÉINVENTER LA VILLE POUR RÉPONDRE À LA DEMANDE CROISSANTE DE BIENS DE QUALITÉ

Le secteur immobilier à Antananarivo connaît une forte croissance, alimentée par une demande soutenue, avec de nombreux projets résidentiels, commerciaux et industriels en développement. Cependant, Madagascar fait face à un déficit de plus de 1,5 million de logements, et la Capitale n'échappe pas aux enjeux de qualité de l'habitat. Plus de 70 % de la population vit encore dans des bidonvilles, conséquence de l'exode rural et de l'urbanisation rapide. Si des progrès sont réalisés dans certains quartiers, la question de la qualité des constructions et des normes de l'habitat reste un défi majeur pour les autorités et les acteurs du marché immobilier.

UNE CONTRIBUTION ESSENTIELLE À L'ÉCONOMIE MALGACHE



À Madagascar, l'immobilier joue un rôle essentiel dans la dynamisation de l'économie nationale, en générant des milliers d'emplois directs et indirects à travers la construction, la fourniture de matériaux et les services connexes. Dans le cas

d'Antananarivo, en particulier, le développement de nouveaux projets immobiliers permet de moderniser l'infrastructure urbaine et à stimuler l'attractivité économique de la Capitale. Ces investissements immobiliers ne se limitent pas à la création d'emplois, ils favorisent également le dynamisme du marché local, en répondant à une demande croissante de logements modernes, de bureaux et d'espaces commerciaux adaptés aux normes internationales.

Conscient de ce potentiel, Filatex Immobilier s'est imposée comme un acteur majeur du secteur, transformant le paysage immobilier malgache en l'espace de dix ans. Avec plus de 280 000 m² de surfaces construites et la création de plus de 39 000 emplois, l'entreprise a su répondre aux besoins d'une clientèle en quête de solutions immobilières modernes et de qualité. Des projets emblématiques tels que Alhambra Villa, Ventana, Alhambra Gallery, Le Patio et Turrón ont permis à Filatex Immobilier de se positionner comme une référence, tout en participant à la croissance économique du pays et à l'amélioration des infrastructures urbaines.

Pour donner vie à ses projets, Filatex Immobilier a fait appel à des architectes de renommée internationale tels qu'Odile Decq, Josip Vrane ou encore le studio d'architecture MYAA. Ces collaborations ont permis de créer des espaces de vie et de travail uniques, alliant esthétique et fonctionnalité.

UNE STRATÉGIE D'INNOVATION ET DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

L'importance des démarches écoresponsables dans le secteur immobilier se manifeste par l'optimisation des ressources et l'adaptabilité face à la versatilité des besoins du marché. L'utilisation de matériaux locaux et la réduction de la consommation énergétique des bâtiments sont des stratégies clés pour minimiser l'empreinte écologique des constructions. Cette approche permet non seulement de répondre aux exigences du développement durable, mais aussi d'anticiper les attentes d'une clientèle de plus en plus soucieuse de l'impact environnemental.

En intégrant ces principes, les entreprises peuvent proposer des projets flexibles et adaptés aux nouvelles demandes du marché. Filatex Immobilier, par exemple, applique ces pratiques en privilégiant des matériaux locaux, en optimisant l'efficacité énergétique de ses constructions, et en poursuivant son expansion avec des initiatives comme Jardin Vega, un nouveau projet de pignon au cœur du quartier d'Ankorondrano, renforçant ainsi sa position sur le marché et son engagement envers l'environnement.



La diversification du portefeuille immobilier d'Antananarivo est essentielle pour attirer un large éventail de clients et combler les besoins actuels en matière de logements et d'infrastructures de qualité. En répondant aux besoins variés des habitants, des entreprises et des investisseurs, cette approche permet de dynamiser le marché local en créant des espaces de vie modernes et adaptés aux nouvelles attentes. Filatex Immobilier, fort de ses réalisations, poursuit cette stratégie en privilégiant d'achever plus de 100 000 m² de nouvelles surfaces dans les prochaines années. L'entreprise étend également son implantation à Nosy Be, une région stratégique de l'Océan Indien, et compte s'implanter dans d'autres régions à fort potentiel de la Grande Ile. En proposant une offre variée allant des complexes résidentiels aux espaces commerciaux, l'entreprise a su positionner sur des marchés immobiliers à forte valeur ajoutée tout en continuant à promouvoir ses valeurs d'innovation, de durabilité et de qualité.



Acquisition d'Accès Banque par Atlantic Financial Group De nombreuses innovations à l'horizon

Après des années de préparation, c'est désormais officiel : Atlantic Financial Group (AFG), le Holding basé en Côte d'Ivoire, vient d'acquiescer cinq filiales du groupe Accès, y compris Accès Banque Madagascar. Des nombreuses perspectives se profilent pour les clients d'Accès Banque et AFG Banque Madagascar.

« Avec cette acquisition, nous insufflerons de la valeur ajoutée aux banques existantes. AFG va aussi partager ses compétences afin d'améliorer le processus et les opérations bancaires. Nous attendons de ce deal qu'il développe ostensiblement les offres et les demandes », se réjouit Gervais Atta, Directeur Cluster d'AFG océan Indien qui représente le groupe AFG dans la région.

Ayant démarré ses activités en Côte d'Ivoire, AFG lance depuis cinq ans une offensive de

développement dans l'océan Indien, à travers la reprise des banques comme Bic-Comores. A partir de là, le groupe a étendu ses activités dans la région, notamment à Madagascar et Maurice. « Cette opportunité nous permet de couvrir l'ensemble des pays de l'océan Indien et nous avons encore d'autres points de développement à venir.

Aujourd'hui, nous sommes fiers d'être présents aux Comores, à Madagascar et à Maurice, où nous avons une banque d'affaires »,

explique Gervais ATTA. Dans cet élan, l'AFG entend servir tout type et catégorie de clientèle. « A Madagascar et aux Comores, nous avons des banques commerciales qui se mettent à un certain niveau de gestion de clientèle. Avec l'acquisition d'Accès Banque, nous allons soutenir l'inclusion financière pour impacter financièrement, mais aussi pour servir la micro et méso clientèle qui fait partie et accompagne l'économie malgache », ajoute le Directeur Cluster.

Complémentarité et synergie

De son côté, Accès Banque Madagascar se félicite également de la conclusion de cette transaction. « AFG Banque Madagascar est plutôt institutionnelle. Pour sa part, Accès Banque Madagascar va continuer à travailler avec les segments des micros, petites et moyennes entreprises et poursuivra son impact financier à travers le financement des petites entreprises et autres projets sociaux. Le business model restera le même pour Accès Banque Madagascar et pour AFG (...) », explique Mikhaïl Velichko, directeur général d'Accès Banque Madagascar.

AFG Banque a fait son entrée sur le marché à Madagascar il y a un an avec des fortes ambitions. « Dès notre arrivée, nous savions

qu'une certaine catégorie de clients était laissée pour compte. Il fallait trouver un mécanisme pour l'intégrer. Notre premier rôle en tant que financier, c'est de travailler sur l'inclusion financière », confirme Gervais ATTA. « L'acquisition d'Accès Banque représente une opportunité pour développer nos solutions innovées. Ces dernières années, Accès Banque a apporté des innovations. Ensemble, nous continuerons d'innover afin de mettre en place des offres qui répondent exactement aux besoins de nos clients et permettent d'avoir un impact fort qui contribuera à développer l'économie », poursuit-il.

Le directeur général d'Accès Banque Madagascar prône lui aussi la synergie entre

les deux institutions bancaires. « Parmi les premiers chantiers que nous allons entreprendre figure la fusion de nos réseaux GAB, afin que les clients d'Accès Banque puissent utiliser les guichets d'AFG-Banque et inversement ». Au Directeur de soulever l'extension du réseau d'agences. « Nous essaierons d'en ouvrir à l'ensemble des clients des deux banques. Tout cela, bien entendu, dans le respect de tous les principes de la profession bancaire, en gardant la confidentialité des clients », détaille-t-il. Par ailleurs, il a mentionné que certains clients d'Accès Banque souhaitant bénéficier de services tels que le Trade Finance, pourront désormais être redirigés vers leurs partenaires.

Stéphanie Delmotte

“ Une transformation digitale faite par Madagascar, pour Madagascar ”

Coûts des télécommunications, stratégie de développement, carnets Fokontany à QR code, Starlink... La ministre du Développement numérique, des postes et des télécommunications (MDNPT), Stéphanie Delmotte, fait le tour des sujets d'actualité liés au secteur des télécommunications et du numérique. Entretien.

PERSPECTIVES
eco magazine

Quelles sont les grandes lignes de la politique de développement numérique mise en œuvre à Madagascar ?

Stéphanie Delmotte :

J'ai toujours pensé que le premier fléau à éradiquer pour vaincre la pauvreté, c'est l'économie informelle. 90% des transactions financières à Madagascar se passent dans l'économie informelle. Il y a moins de deux millions de contribuables sur 30 millions de population, d'après le dernier recensement fait par l'Instat. C'est pourquoi le gouvernement dépend fortement de la dette extérieure, de la dette publique, pour financer la politique de l'Etat.

Comment sortir de cette économie informelle ? La première chose est de réussir enfin le recensement biométrique de la population. Aujourd'hui encore, 25% de la population n'ont pas accès à l'identité qui dépend de l'état civil : on n'a pas d'acte de naissance quand il n'y a pas déclaration de la naissance dans les 30 jours au niveau des communes. Or, 80% de la population rurale n'ont pas forcément accès aux communes. Aujourd'hui, pour moi, le défi pour Madagascar, c'est d'abord de sortir de l'ombre cette population qui est la principale source de valeur ajoutée, les créateurs de richesses. C'est cette main d'œuvre qualifiée qui va créer des revenus aussi bien pour l'Etat que pour elle-même. Toutes les décisions de la politique de l'Etat vont dépendre des informations qui découleront du

recensement biométrique qui devrait d'ailleurs commencer l'année prochaine, grâce au financement du projet Prodigy. 94 millions de dollars sur la composante 1 de ce projet sont dédiés à l'identité et à l'accès à l'état civil pour l'ensemble de la population.

L'autre jambe de cette stratégie, c'est la mise en œuvre de ce que l'on appelle la transformation digitale du gouvernement. Aujourd'hui, toutes les procédures administratives se font sur papier. Cette lourdeur de la bureaucratie empêche l'Etat de se rapprocher de la population et de satisfaire ses besoins à temps.

La transformation digitale est également nécessaire pour avoir accès à des informations pour un outil d'aide à la décision. En l'occurrence pour savoir comment parvenir à développer équitablement les 24 régions, les 1.695 communes, les populations des zones reculées. Ou encore quelles sont les informations entre nos mains pour définir les opportunités d'investissement à promouvoir, quels investissements internes que le gouvernement devra consentir pour répondre aux besoins de la population.

De manière extrêmement concrète, le rôle du MDNPT aujourd'hui consiste à dessiner un schéma directeur standard de mise en œuvre de la transformation digitale du gouvernement à trois ni-

veaux. D'abord, sur l'aspect infrastructures car sans équipements, il n'y a pas de transformation digitale. Deuxième niveau, une fois que les équipements sont là, quels sont les logiciels, les applications et l'intelligence artificielle dont elle aura besoin pour assurer le bon fonctionnement de chaque ministère. Et troisième niveau, les bases de données interopérables. En effet, les données ont une durée de vie limitée dans le temps.

Ces trois piliers de la transformation digitale devront être présentés dans un schéma directeur et le MDNPT en sera la vitrine, le projet pilote. J'estime que c'est à nous de convaincre par notre exemple que c'est possible d'assurer une transformation digitale faite pour Madagascar, par Madagascar, à Madagascar avec les capacités de la main d'œuvre malagasy.

En marge de tout cela, on déploie aussi un effort important sur l'aspect formation. Beaucoup de jeunes sont intéressés par la technologie, mais notre besoin en main-d'œuvre et en compétences en numérique est faiblement comblé. En effet, seulement 800 ingénieurs informatiques sortent des écoles chaque année, alors que le besoin est de 4.000. Imaginez donc à quel point il y a un déficit.

Et pourtant, cette main-d'œuvre est déjà très convoitée par des pays comme le Canada, la France et l'île Maurice qui

ont créé des visas spéciaux pour absorber les profils qualifiés en numérique. Ainsi, il y a forcément des actions à mener pour essayer de réduire la fuite des cerveaux mais aussi d'inciter des jeunes à s'intéresser davantage aux carrières du numérique. Et je sais que les Malgaches ont une prédisposition naturelle à manipuler, à dépasser leurs limites avec l'intelligence artificielle et tout ce qui est programmation, coding... A titre d'exemple, lorsque nous avons organisé le hackathon à Toamasina durant le Grand Salon du numérique du 21 au 24 novembre, nous étions éblouis par ce qu'ont réalisé les jeunes finalistes. Le groupe gagnant a monté un projet titanesque en l'espace de deux jours. Cela veut dire qu'ils se sont préparés, mais vu les moyens entre leurs mains, nous étions agréablement surpris de ce que la débrouillardise et l'ingéniosité malgaches sont capables de faire.

Quelles sont les actions prioritaires que vous avez menées depuis que vous êtes à la tête du département ?

La première priorité a été de mener des actions qui ont un impact immédiat et tangible sur l'amélioration des conditions de vie de la population malagasy. Ainsi, une première action a d'abord consisté à réduire le coût des télécommunications à Madagascar, que ce soit pour l'aspect data ou l'aspect appel. Et de deux, les carnets de Fokontany (dotés de QR code, ndlr) qui constituent aussi une banque de données permettant de mesurer le niveau de vulnérabilité des 5,8 millions de ménages. Ce projet sera bouclé au plus tard dans le courant du premier trimestre 2025. Actuellement, le recensement des ménages est terminé grâce aux efforts conjoints du ministère de l'Intérieur et du ministère de la Décentralisation, avec le concours des chefs districts, les Fokontany... Il nous reste à terminer le traitement de la saisie et l'analyse de ces données, pour l'attribution du score et la déduplication afin de s'assurer qu'il n'y ait pas d'erreurs ou de doublons avant la délivrance de ces carnets. Et la dernière étape, c'est l'impression des carnets avec le prestataire privé. Il réalise 30.000 carnets par jour, donc il y a une cadence à respecter. Mais théoriquement, comme je l'ai dit, selon nos estimations, nous terminerons les carnets de Fokontany entre février et mars 2025.

Autre action prioritaire et incontournable, le MDNPT ne peut travailler tout seul. Il faut créer un écosystème d'affaires et miser sur la complémentarité des forces et des capacités de chacun. Nous avons donc créé des alliances avec des partenaires clés, que ce soit avec le secteur privé, les grands opérateurs télécom, mais aussi tous les call centers, les BPO, qui sont aussi des créateurs d'emplois et qui misent énormément sur la technologie pour faire leur travail dans le secteur du tertiaire. Mais nous avons aussi noué des partenariats avec des institutions comme l'EDBM, la CNaPS, la Banque mondiale, tous les partenaires techniques et financiers qui assurent leur rôle de bailleur de fonds. Et bien sûr, avec des

“ Nous avons aujourd'hui la fibre optique la moins chère de toute l'Afrique. ”

ministères qui sont aussi nos clients et qui ont besoin d'accompagnement pour leur transformation digitale de demain. Nous avons fait en sorte de tisser une relation de confiance de manière à ce qu'ensemble, on parvienne à bâtir les plus belles victoires, les projets les plus structurants pour Madagascar avec des impacts pérennes sur le développement.

Voilà les trois actions prioritaires que nous avons menées. Et aujourd'hui, nous nous préparons déjà pour des projets beaucoup plus ambitieux que ce qu'on a pu déjà voir jusqu'alors. En l'occurrence, nous allons participer à la transformation agricole de Madagascar avec le projet Riz Plus qui pèse 225 millions de dollars, un financement assuré à 100% par la Banque mondiale. On a également le projet Food Systems and Resilience Programme (FSRP) également financé par la Banque mondiale pour 220 millions de dollars. Notre rôle dans ces projets-là, c'est de créer des bases de données interopérables de manière à mieux gérer l'attribution des aides, des subventions aux paysans.

Nous allons aussi créer des alertes électroniques au niveau de la santé animale et végétale, au niveau des menaces climatiques, des éléments qui permettent d'anticiper beaucoup de choses. Il s'agira vraiment de révolutionner la manière de fonctionner au sein du gouvernement en arrétant le travail en silo et en misant beaucoup plus sur la solidarité et sur une meilleure discipline pour mettre en commun l'expérience, le talent de chacun.

Tous ces projets-là relèvent de nos actions prioritaires, au même titre que les autres projets déjà acquis auparavant sur financement extérieur. Il y a Prodigy qui continue, Decim (Digital and Energy Connectivity for inclusion in Madagascar) sur le volet énergie et numérique et enfin Pic3 dans lequel nous intervenons énormément pour l'aspect développement numérique pour le secteur privé.

Comment se positionne Madagascar, du moins en Afrique, en ce qui concerne les coûts de télécommunication ?

Alors, ce sujet comporte deux volets. Le premier, c'est la fibre optique à domicile, ou dans un lieu fixe en tous les cas. Grâce aux actions communes et au dialogue permanent que nous avons eus avec les opérateurs depuis le début du mandat, nous avons aujourd'hui la fibre optique la moins chère de toute l'Afrique : 49.000 ariary pour la fibre à domicile, à grande vitesse et sans achat d'équipements ni paiement de cautions à l'entrée. On a le choix entre Orange et Telma.

Maintenant, le deuxième combat qui nous reste à faire, c'est l'aspect achat de data mobile sachant qu'aujourd'hui, nous sommes en mode 4G, 5G. Cela signifie que ce sont les smartphones qui peuvent utiliser des médias qui nous intéressent parce que ce sont des vecteurs de contenu pédagogique. L'objectif est d'élever le niveau d'instruction de la population grâce aux smartphones, l'encourager à adopter ces nouvelles technologies et consommer de la data pour améliorer leur vie, l'accès à l'information, faciliter leur recherche, que ce soit pour leur travail, leurs études, même organiser leur propre vie de tous les jours. Bref, changer la vie des Malgaches grâce à la vulgarisation de l'accès à l'Internet.

Et justement, cela ne suffit pas de

baisser le prix de la data ou des abonnements. Nous voulons aussi baisser le prix d'accès aux smartphones parce qu'aujourd'hui, beaucoup trop de gens ne peuvent pas se permettre d'en avoir. Un téléphone 4G ou 5G autour de 90.000 ariary est encore trop cher pour la population. Grâce au projet Decim, nous allons vulgariser la dotation de ces téléphones-là à travers deux actions : 664.000 smartphones que nous allons distribuer gratuitement à la population, et un gros montant de subventions pour ceux qui en vendent. L'objectif est de faire en sorte que ce soit à prix extrêmement réduit, en-dessous de 15 \$ le téléphone, pour ceux qui ont quand même les moyens de déboursier quelque chose. Voilà comment nous allons essayer de réduire réellement le coût de l'accès à la technologie.

Comment se manifeste aujourd'hui la fracture numérique et que faire pour la réduire ?

Quelques données macroéconomiques, si vous le permettez, pour illustrer le propos. Dans des pays comme le Nigeria, la contribution de l'industrie numérique et des télécoms se chiffre à presque 20 % du PIB. A Madagascar, je crois que nous sommes à peine autour de 1,5 %, un dixième du potentiel que cela devrait représenter. Cela signifie que la position oligopolistique adoptée depuis la privatisation de Telma en 2004 n'est pas la bonne stratégie. Il faut vraiment démocratiser l'industrie du numérique grâce à la multiplication des acteurs, autant les fournisseurs d'accès que les fournisseurs de technologies. Quand je dis technologies, j'entends aussi bien les équipements que le software, les applications, l'intelligence artificielle. Ainsi, il faut multiplier, encore une fois, les partenaires, les acteurs de ce monde-là. Et c'est pour cela que je tiens tant à inciter les jeunes à prendre place dans le monde du numérique et y faire carrière.

La vraie fracture du numérique également, c'est le problème de l'enclavement rural. Nous avons 80 % de la population qui est agricole et qui crée pourtant 25 % du PIB. Or nous avons de grands soucis au niveau des infrastructures routières et de l'énergie pour permettre à cette population de sépanouir et d'augmenter ses revenus grâce à l'agriculture. Donc, pour moi, la fracture du numérique passe aussi par la

transformation digitale de l'agriculture : créer de la valeur ajoutée à travers la transformation des produits agricoles, donner les moyens à cette population d'avoir accès à ces équipements, la former, la subventionner puisqu'elle ne peut pas s'acheter des tracteurs, des silos...

Nous, en tant que MDNPT, nous avons entamé un effort considérable de désenclavement rural en utilisant le fonds d'éthique pour créer d'autres zones couvertes par le réseau. Nous sommes

664.000 smartphones que nous allons distribuer gratuitement à la population, et un gros montant de subventions pour ceux qui en vendent.

actuellement à 64 % de couverture réseau. Cela veut quand même dire que 36 % n'ont toujours pas accès au réseau, et il y a des régions beaucoup plus enclavées que d'autres. Dès mon arrivée, nous avons cartographié les régions prévues pour l'installation de 150 pylônes de grande envergure dans toutes les régions. Et comme je suis coach du Menabe, nous allons installer 73 pylônes de type rural pour désenclaver tous les Fokontany de la région qui en dénombre à peu près 657.

Comment l'arrivée de Starlink s'est-elle opérée et que faut-il attendre de son implantation à Madagascar ?

Malheureusement, je n'étais pas là quand cela s'est fait. Mais ce que je peux vous dire, en tout cas en toute transparence, c'est que cet acteur a l'obligation de verser 5% de ses revenus annuels dans le Fonds pour le développement des télécommunications et des technologies de l'information et de la communication (FDTIC) pour un contrat de 5 ans.

La solution, du satellite, donc du plug and play, coûte 1.585.000 ariary pour l'équipement et 266.000 ariary par mois pour l'abonnement. Les chiffres que je viens de citer montrent que c'est quand même une population privilégiée qui peut se permettre cet achat. Aujourd'hui, il n'y a qu'à peu près 5.900

abonnés au Starlink, peut-être 6.000 depuis nos derniers échanges.

Mais je vous dirais que c'est une solution qui vient compléter ce qui nous manque en termes de couverture et qui est tout à fait recommandée dans les zones qui ne sont pas couvertes. Et dans des zones touristiques, où l'on veut créer de l'hébergement, c'est la solution indiquée pour le confort des clients.

Il en est de même pour les entreprises qui veulent se spécialiser dans tout ce qui est développement informatique, programmation. Je crois que cela leur permet d'être mobiles et de combler ce que les opérateurs classiques ne peuvent pas faire, quand ils ne sont pas dans des régions connectées.

Maintenant, j'aimerais surtout voir Starlink commencer à créer enfin des kiosques de services à la clientèle pour aider la population malgache à obtenir des réponses de la part d'un être humain qui soit disponible ici, au lieu de se contenter de cette ligne verte ou ce service chatbot à distance.

Il y a un certain nombre d'éléments pour lesquels j'incite vraiment Starlink à progresser, notamment un retour économique et social sur la population malgache. Comme il n'y a pas de bureau Starlink, mais un représentant pays, j'ai demandé à rencontrer physiquement de hauts cadres dirigeants de Starlink ici, à Antananarivo. J'attends leur arrivée pour écouter les prochaines étapes de leur investissement. C'est bien de vendre, mais il y a un retour, un effort RSE à accomplir, quand on est une entreprise citoyenne, dans le pays qui est votre destination d'investissement. Il faut penser à la création d'emplois, au transfert de compétences, à l'éducation. Tout ce qu'ont fait ces investisseurs télécoms auparavant représente des milliards de dollars d'investis.

Nous nous réjouissons d'avoir une pluralité de solutions (satellites, fibres optiques). Mais je tiens à ce qu'un investisseur ait une démarche citoyenne quand elle vient à Madagascar. Donc j'attends encore pour l'instant, et j'en ferai de même pour tout investisseur qui vient frapper à nos portes. Je pense que c'est un minimum.

En matière de réforme de l'état civil, où en est-on avec le projet d'identifiant unique ?

Le gouvernement a déjà fait un choix sur la structure de ce numéro d'identifiant unique. Nous avons lancé un appel d'offres international pour l'achat des équipements qui permettent de compléter le recensement biométrique des citoyens ainsi que l'appel d'offres pour l'achat d'un ID management system, le logiciel qui permettra de gérer la collecte de données qui va découler de ce recensement, de manière à ce que l'individu ne revienne qu'une seule fois dans la base de données grâce au croisement des informations à son sujet. L'idée est que, qu'il y ait un acte de naissance ou pas, tous les citoyens aient le droit d'être recensés et donc d'exister aux yeux de l'État. De cette manière, on peut aussi faciliter le rattrapage de la délivrance des actes de naissance, sachant que la personne est identifiée. La deuxième chose c'est qu'au niveau de l'État civil, le droit de recevoir la déclaration de naissance revient à l'administrateur civil et c'est un pouvoir qui se trouve dans la commune. Le document est ensuite confirmé au niveau du tribunal de première instance par le greffier en chef. Compte tenu des

25% de la population, donc 8 millions de la population qui n'ont pas d'acte de naissance, car beaucoup de parents ne déclarent pas les naissances en raison de l'éloignement des communes, nous sommes aujourd'hui en train d'être très innovants.

Quatre ministères - le MDAT, le ministère de l'Intérieur, le ministère de la Justice et le MDNPT - se donnent la main pour une loi d'exception qui va conférer le pouvoir de recevoir une déclaration de naissance à un chef Fokontany, plus proche que la commune. Il s'agira également de créer avec le ministère de la justice un mécanisme qui va permettre de rattraper, d'assouplir en tout cas les démarches pour délivrer une identité même rétroactivement à une personne qui n'a pas eu d'acte de naissance. Et le dernier texte de loi qui s'ajoutera aura pour objet d'autoriser le gouvernement malgache à procéder à ce recensement biométrique. Celui-ci va durer vraisemblablement entre neuf et douze mois ■

Propos recueillis par N.R.



DES INSTANTS MAGIQUES À PARTAGER

Crédit Tombontsoa

***TAUX EXCEPTIONNEL à partir de 12,5%**

DU 18 NOVEMBRE 2024 AU 10 JANVIER 2025

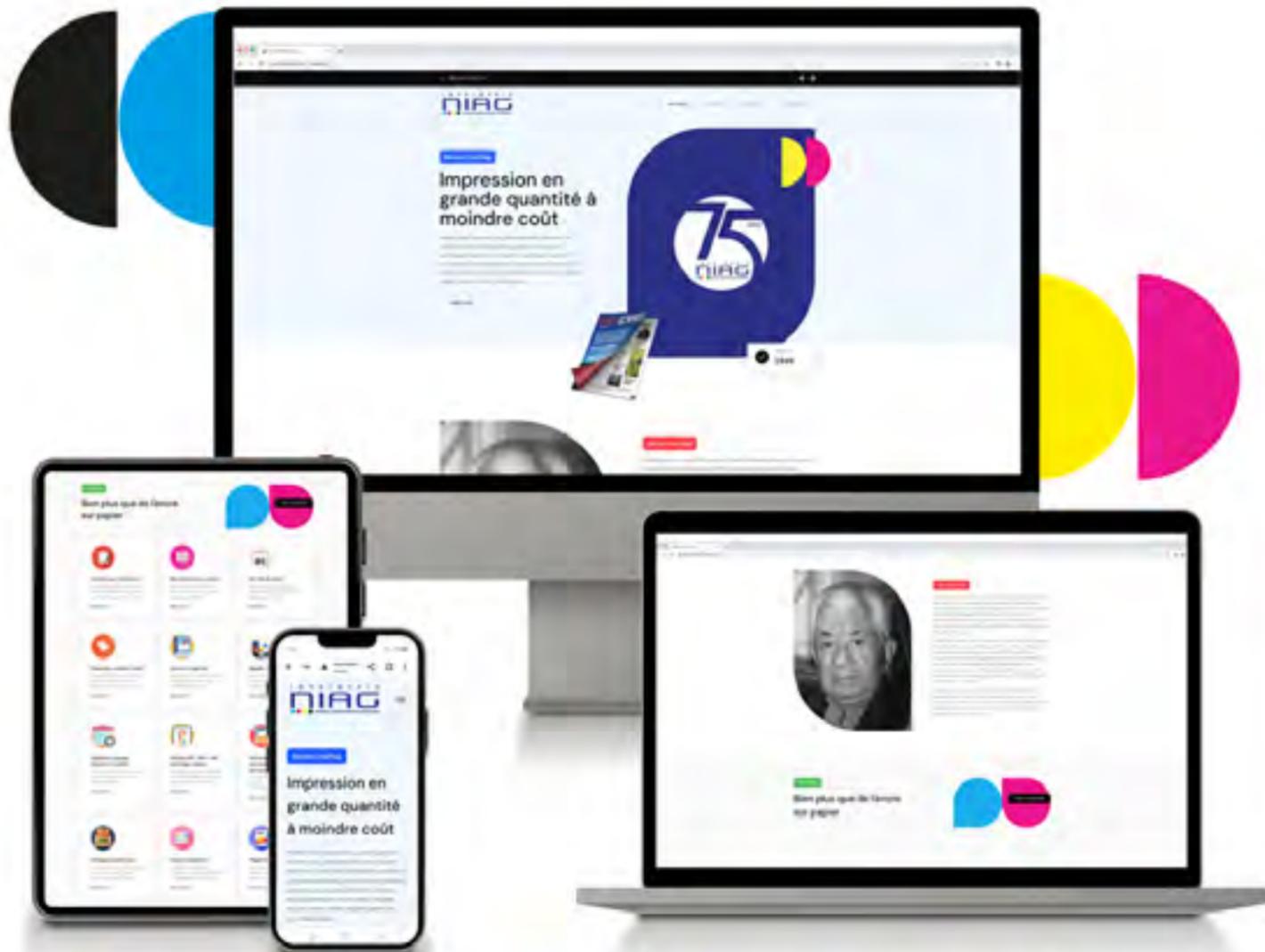
Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

BMOI Groupe BCP | www.bmoi.mg | (+261) 201 22 346 09

LA BANQUE QUI VOUS MÉRITE



NOUS SOMMES EN LIGNE!



 www.niag.mg 

hello



KFC FÊTE SES 5 ANS



 KFC TANA WATER FRONT : 038 08 930 77
KFC AKOOR DIGUE : 038 08 903 23

 E-SAKAFO : 034 11 808 80
KINGA : 034 87 476 08

PAIEMENT
  



**RÊVEZ EN GRAND
ON S'OCCUPE DU RESTE**

Solutions Aluminium & Aménagement d'Intérieur



**Merci pour votre confiance
tout au long de l'année.**

COSYMA

vous souhaite de joyeuses fêtes

Showroom 10, Rue Rainizanabololona, Antanimena Antananarivo 101

Madagascar Cosyma Immeuble NIAG (RDC) Tél. : +261 34 02 213 50 Mail : dircom.cosyma@gmail.com



TOURISME

Expérimenter la sensation ULM avec EXPEDIT AIR

Avez-vous déjà rêvé de découvrir Madagascar par-dessus les nuages ? Avec la sensation ULM, ce rêve devient réalité ! L'ULM, ou Ultra Léger Motorisé, est un avion léger, agile et facile à piloter. Contrairement aux avions traditionnels, les ULM sont autorisés à décoller et atterrir hors des aérodromes. Ils offrent une expérience plus intime en vous permettant d'être plus libre sur votre parcours de vol, dans la mesure où la réglementation aérienne vous le permet. L'idée est que vous prenez les commandes de votre propre appareil et explorez les paysages époustouflants de la Grande île depuis le ciel. Imaginez-vous survoler les impressionnants Tsingy de Bemaraha, avec ses 4 000 km de labyrinthe, en étant vous-même le pilote de votre propre aventure.

Avec EXPEDIT AIR, Madagascar est à portée des airs ! Notre agence de consultation aéronautique vous accompagne de A à Z dans votre parcours, en vous guidant à chaque étape. Que vous soyez à la recherche de votre propre ULM parmi les références des plus grandes marques, ou que vous ayez besoin d'aide pour les démarches administratives d'importation, nous sommes là pour vous. Notre expertise couvre également le montage de votre appareil, la préparation à l'examen de pilotage, l'obtention de votre licence, les autorisations de vol et bien plus encore. EXPEDIT AIR est votre partenaire idéal pour tout ce qui touche à l'ULM. Vous avez déjà un ULM ? Pas de souci ! Nous offrons également un service unique à Madagascar pour l'entretien, les visites techniques et tout ce dont vous avez besoin pour garder votre appareil en parfait état.

Dites adieu aux longues heures de trajet et embarquez pour un voyage inoubliable, où chaque saut de puce vous emmène d'un trésor touristique à l'autre. Alors, prêt à faire de Madagascar votre terrain de jeu aérien ? Contactez EXPEDIT AIR dès maintenant.



contact@expeditair.com



+261 32 13 001 02

TV par satellite et streaming

Le piratage de chaînes payantes prolifère

Le piratage constitue une des dérives des nouvelles technologies. La télévision par satellite et les services de streaming sont victimes de cette pratique et de ce marché parallèle. Les opérateurs paient le prix fort.

Le piratage fait rage dans le secteur de la télédiffusion. Pour s'en rendre compte, il suffit de se rendre sur les réseaux sociaux. Bien que la pratique soit illégale, les offres abondent et les potentiels usagers ont littéralement l'embaras du choix. Normalement, pour bénéficier de ces services, un client doit conclure un abonnement auprès d'un opérateur mais, au fil des années, de nombreuses offres ont fait leur apparition pour contourner l'abonnement en bonne et due forme.

A commencer par la télévision par satellite qui fait face au boom de déco-

deurs-récepteurs de télévision par satellite qui, utilisés de manière frauduleuse, sont capables de capter la quasi-totalité des chaînes proposées par les opérateurs déjà présents sur le marché. Et les matériels proposés sont accessibles à presque toutes les bourses, des modèles d'entrée de gamme, pour les utilisateurs débutants ou ceux qui n'ont pas besoin de fonctionnalités avancées, à des versions un peu plus développées et supportant davantage de plugins et d'applications pour des fonctions supplémentaires. En plus des chaînes satellites, ces appareils sont souvent compatibles avec

des listes IPTV, légales ou non).

Dans tous les cas, ces décodeurs se vendent entre 200.000 à 600.000 ariary sur les réseaux sociaux, sachant que les usagers peuvent profiter des programmes déroulés jusqu'à deux ans sans payer le moindre abonnement, et que c'est au moment de l'activation qu'il faut une connexion internet. D'autres offres vont plus loin. Pour la somme de 50.000 ariary par exemple, d'aucuns promettent d'activer une carte abonnement déjà expiré en 5 minutes chrono. Pour ce faire, il suffirait juste de leur envoyer le numéro de la carte.

Un marché parallèle aux services de streaming



Un marché parallèle a également fait son apparition depuis quelques années sur les réseaux sociaux. Des personnes ou des groupes proposent des abonnements à des services de streaming (comme Netflix, Disney+, Amazon Prime Vidéo, etc.) à des prix bien inférieurs à ceux des abonnements officiels. Ces pratiques, bien qu'attrayantes financièrement, reposent souvent sur des méthodes non autorisées.

Une personne achète un abonnement officiel, par exemple Netflix Premium qui permet jusqu'à 4 écrans simultanés. Elle revend ensuite l'accès à chaque écran à des utilisateurs différents. La plateforme tolère un partage limité dans le cadre familial, mais pas une revente à des tiers. Netflix, par exemple, a récemment renforcé ses contrôles pour limiter ce type de pratique. En-

core sur les réseaux sociaux, les offres varient, pour 15.000 ariary par mois, on peut avoir accès à des contenus Netflix, Prime Vidéo, Disney+ sur une seule plateforme alors que normalement, l'abonnement à l'une de ces plateformes coûte au bas mot à partir de 6 euros par mois, soit environ 30.000 ariary.

D'autres s'avèrent beaucoup moins chères. Pour 10.000 ariary et sans payer d'abonnement, on peut accéder à des chaînes de télévision en direct via une application utilisable sous le système Android sur un smartphone, une tablette ou une Smart TV. Quoi qu'il en soit, les transactions se font discrètement, l'utilisateur envoie le montant par mobile money et il recevra un lien pour activation.

D'après des spécialistes du commerce digital, ce piratage touchant ce pan du

secteur du divertissement serait lié à une problématique plus globale concernant le commerce en ligne. Madagascar ne dispose pas encore de véritable structure en place pour réguler le marché, de telle sorte que le commerce en ligne est dominé par l'informel. Il est notamment très simple de créer une page dédiée au commerce sur Facebook, les envois d'argent via des comptes de mobile money sont instantanés. Mais la plupart des commerçants qui mettent en vente des produits sur Facebook ne sont pas légalement constitués et échappent ainsi pratiquement à tout contrôle. Rares sont ceux enregistrés dans le registre du commerce et, bien évidemment, exerçant au détriment des opérateurs légaux, ils ne paient pas non plus d'impôt ■

Tiana Ramanoelina



Patrick Pisal Hamida

Des offres plus inclusives pour réduire la fracture numérique en 2025



Le changement d'identité de Telma, devenu Yas et désormais opérateur panafricain, s'apparente à l'un des événements de 2024 dans le secteur des télécommunications. Le Directeur Général de Yas, Patrick Pisal Hamida, revient sur l'année et dresse le bilan de l'opérateur.

PERSPECTIVES
eco magazine

Pouvez-vous nous parler des faits marquants de l'année 2024 pour votre opérateur, et particulièrement, celle de l'évolution de votre marque en Yas?

Patrick Pisal Hamida

En devenant Yas Madagascar, nous marquons un tournant stratégique. Cette nouvelle identité symbolise une volonté d'élargir notre horizon et de franchir les frontières malagasy pour conquérir le marché panafricain. Elle témoigne également de notre engagement à innover et à relever les défis d'un secteur en constante évolution. Avec notre nouvelle identité, nous ouvrons un chapitre ambitieux de notre histoire, tourné vers l'Afrique, avec l'objectif de devenir un acteur clé du numérique sur le continent. Nous sommes déterminés à poursuivre notre mission en apportant des solutions innovantes et inclusives à nos clients tout en contribuant au développement du secteur des télécommunications à l'échelle panafricaine. Notez qu'en 2024, nous avons fêté nos 20 ans de privatisation et nous sommes fiers de compter, au-

jourd'hui, plus de 15 millions de clients, un chiffre qui reflète la confiance et de la satisfaction de nos usagers.

Quels sont les résultats des investissements réalisés par votre entreprise en termes d'amélioration du réseau et de la qualité de service pour les clients ?

Yas Madagascar s'appuie sur des infrastructures solides, nous disposons de 4 câbles sous-marins internationaux, de plus de 12.000 km de fibre optique, nous avons généralisé la 4G et étendu de 5G sur les grandes villes du pays. Cela nous permet de garantir la meilleure connectivité possible et de répondre aux besoins croissants des particuliers et des entreprises. Grâce à ces investissements, la qualité de notre réseau, tant pour la Data que pour les appels vocaux, s'est nettement améliorée. Vous constaterez que Yas reste le meilleur réseau du pays selon toutes les études indépendantes. Aujourd'hui, nous sommes en ligne avec notre mission d'offrir l'accès au meilleur de la technologie au plus grand nombre de

Malagasy. D'ailleurs, cette position sur Madagascar nous permet de passer sereinement à la vitesse supérieure et de constituer une marque importante en Afrique avec nos sociétés sœurs du groupe Axian Telecom.

Enfin, l'amélioration continue du service client est une priorité pour Yas. Avec la digitalisation de nos services en boutiques, l'implantation de bornes interactives et une assistance pour nos clients désormais disponible 24h/24 et 7j/7, nous voulons garantir une expérience fluide et la satisfaction de nos clients.

Quelles ont été les principales innovations ou nouvelles offres lancées cette année ? Comment ont-elles été accueillies par vos clients ?

Cette année, Yas Madagascar a marqué un tournant dans son engagement à rendre Internet accessible à tous en lançant l'offre Fibre'In. Avec un tarif de 49.000 ariary par mois, cette offre de fibre optique à la maison est la plus compétitive en Afrique, je tiens à in-

sister sur ce point ! A titre de comparaison, il y a quelques années, le coût d'une connexion fibre était de 249.000 ariary par mois. Grâce à cette initiative, Yas Madagascar a réussi à diviser ce tarif par cinq, ouvrant ainsi l'accès à une connexion Internet fiable et de qualité à une grande majorité de familles malagasy.

L'accueil de cette offre a été à la fois enthousiaste et immédiat. Depuis son lancement, nous avons enregistré une forte croissance des souscriptions à la fibre. Au bout de quelques mois, le public a pu comparer la réalité des offres proposées sur le marché. Les clients ont particulièrement apprécié la synergie entre un tarif abordable et une installation gratuite, éliminant ainsi les obstacles financiers souvent liés à l'accès à la fibre optique. En plus de Fibre'In, Yas Madagascar a également renforcé ses services de support technique et simplifié les démarches de souscription en ligne, offrant ainsi une expérience client fluide et moderne. Cette approche a contribué à fidéliser nos clients tout en attirant de nouveaux abonnés, notamment des étudiants, qui, grâce à la fibre Yas peuvent renforcer leurs chances de réussite.

Quel rôle a joué la technologie 5G dans votre développement cette année, et quel est le taux de couverture actuel ?

Tout d'abord, je tiens à rappeler que nous avons généralisé l'accès à la 4G sur tout notre réseau, dans le souci de donner corps à notre credo : faciliter l'accès aux services digitaux à tous les Malagasy.

Avec les besoins croissants, l'année 2024 a été marquée par le déploiement massif de la technologie 5G sur notre réseau. A son lancement en juin 2020, la couverture se limitait à Antananarivo et Toamasina. Aujourd'hui, la 5G s'étend aux principaux centres urbains du pays, dont Mahajanga, Antsirabe, Antsiranana, Fianarantsoa et Nosy Be. A ce jour, plus de 10 % de nos sites dans le pays sont équipés en 5G, ce qui permet à nos clients de bénéficier d'une connectivité ultra-rapide et d'une expérience numérique optimisée.

Quid de l'expérience client en 2024, no-

tamment en termes de services digitaux ou les applications mobiles ?

En 2024, nous avons renforcé l'expérience client grâce à des services digitaux et des innovations qui simplifient et enrichissent leur parcours. Parmi les initiatives phares, l'introduction de l'enregistrement biométrique marqué une étape clé. Cet outil permet aux nouveaux et anciens clients d'adopter une approche de selfcare pour plus d'autonomie.

Avec notre nouvelle identité, Yas Madagascar, nous avons dynamisé l'expérience client, que ce soit en boutique ou sur nos plateformes digitales, tant pour les particuliers

Nous aurons alors l'occasion de mettre à profit notre capacité d'innovation et surtout, de faire briller le savoir-faire Malagasy au-delà de notre île.

que pour les entreprises. Nous avons lancé des services en ligne améliorés et avons intégré des jeux interactifs et des récompenses automatiques, pour engager davantage.

Nous avons également diversifié les canaux d'interaction pour rester proches de notre communauté. Désormais, nos clients peuvent accéder facilement à l'assistance via WhatsApp, notre site web ou notre page Facebook officielle.

Enfin, nous lançons bientôt un service de souscription en ligne pour la fibre, destiné aux professionnels. Ces évolutions témoignent de notre engagement à placer nos clients au cœur de nos priorités.

Quels sont vos objectifs principaux pour 2025, que ce soit en termes d'offres, de couverture réseau ou d'innovation. Envisagez-vous des investissements majeurs pour étendre la couverture ou améliorer l'infrastructure réseau ?

En 2025, nous mettrons l'accent sur des offres plus inclusives pour réduire

la fracture numérique et rendre nos solutions accessibles à tous, y compris aux populations des zones rurales et éloignées. Nous continuerons d'étendre la couverture du réseau Yas dans les régions encore non desservies et de déployer la 5G à travers le pays.

Dès le début de l'année, de nouvelles localités bénéficieront de la fibre optique de Yas, tandis que le backbone national sera prolongé le long de la côte pour connecter la région Ouest (Morondava-Toliara). Cette expansion permettra d'introduire de nouveaux services mobiles et fixes, tout en renforçant la résilience de notre infrastructure.

De nouvelles offres ou technologies (comme l'IA ou les réseaux encore plus rapides) sont-elles prévues pour l'année à venir ?

Pour nous, la mise à disposition des technologies de pointe a toujours été une priorité pour que nos clients puissent exploiter pleinement leurs potentiels.

Nous sommes ainsi conscients que l'intelligence artificielle est aujourd'hui un outil incontournable pour qui désire se révéler en cette ère du numérique. Nous avons donc fait en sorte de faciliter l'accès à un réseau fiable et solide, à la 5G ainsi qu'à la fibre optique. Nous voyons maintenant que nous avons eu raison, puisque tous ces dispositifs permettent de profiter de l'IA de manière optimale, ce qui représente naturellement une opportunité pour Madagascar.

Nous prévoyons également d'intégrer progressivement l'IA dans la gestion opérationnelle de notre réseau dans le but d'offrir une réactivité accrue, une personnalisation des services et une gestion proactive des infrastructures. En tant qu'alliée de la nouvelle génération africaine, Yas mettra toujours tout en œuvre pour qu'elle puisse saisir toutes les opportunités que les nouvelles technologies, particulièrement l'IA, ont à offrir.

En matière de pratiques durables et responsables, y a-t-il des initiatives spécifiques visant à réduire l'empreinte carbone de vos opérations ou à

promouvoir l'inclusion numérique ?

Dans le cadre de notre démarche visant à réduire notre empreinte carbone et à générer un impact positif, nous avons déjà mis en place plusieurs initiatives ambitieuses, et nous continuerons à les renforcer en 2025. Nous prévoyons, entre autres, de poursuivre la transition progressive de notre flotte de véhicules de service vers des modèles électriques, la solarisation de nos Yas Shops, la modernisation de nos sites techniques avec des équipements plus économes en énergie, la valorisation de nos déchets à travers le recyclage en les transformant en goodies écoresponsables. Ces derniers seront distribués à nos collaborateurs pour les sensibiliser et les intégrer dans notre vision. Ce qui fera d'eux, des ambassadeurs de nos engagements. De plus, nous sommes fiers d'avoir couvert, à ce jour, plus de 100.000 foyers grâce à nos kits M'balik, illustrant ainsi notre volonté d'étendre notre impact positif directement auprès de la population.

La consécration pour toutes nos actions a été l'obtention des certifications ISO 14001 pour la gestion environnementale et ISO 45001 pour la santé sécurité au travail. Chez Yas nous essayons déjà de fixer des objectifs SMART accompagné par des initiatives impactantes afin d'atteindre un bilan carbone largement réduit en 2030.

Selon vous, comment évoluera le marché des télécommunications dans les cinq prochaines années ? Comment votre entreprise se positionne-t-elle dans ce contexte ?

Le marché des télécommunications dans les cinq prochaines années devrait connaître une transformation majeure, stimulé par l'essor de technologies telles que la 5G, les objets connectés, l'intelligence artificielle et la transformation numérique. La demande pour des connexions ultra-rapides et des services plus personnalisés continuera de croître, ainsi que l'intégration de solutions numériques dans tous les secteurs, du divertissement à la santé, en passant par l'éducation et l'industrie. De notre côté, nous anticipons ces évolutions avec un engagement ferme. D'autant plus



que nous bénéficions aujourd'hui de la synergie avec les autres opérateurs du groupe Axian Télécom. Nous pouvons ainsi profiter du savoir-faire de tous les Yas du Continent qui vient s'ajouter au savoir-faire Malagasy incomparable. En s'élevant à un rang panafricain, Yas pourra relever les défis posés sur un marché de plus en plus mondialisé. Le fait de nous confronter aux opérateurs hors de nos frontières nous permettra de nous perfectionner et de nous aligner sur les normes établies pour une

meilleure expérience client. Nous aurons alors l'occasion de mettre à profit notre capacité d'innovation et surtout, de faire briller le savoir-faire Malagasy au-delà de notre île. Enfin, nos collaborateurs auront l'opportunité de partager leur expertise avec leurs collègues du continent africain, tout en s'imprégnant des meilleures pratiques de Yas en Afrique continentale, renforçant ainsi les initiatives et le développement de la Grande île ■

Recueillis par Tiana Ramanoelina



ASSURER LES FONCTIONS DE RÉGULATION POUR LE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR TIC ET DES TÉLÉCOMMUNICATIONS À MADAGASCAR

- Etude des leviers réglementaires
- Gestion des ressources rares
- Contrôle des opérateurs du secteur
- Octroi d'autorisation et agrément
- Protection des droits des consommateurs

ARTEC
Autorité de Régulation des Technologies de Communication

020 22 421 19

Lot IVL41 TER B Andohatapenaka

www.artec.mg



DONNER SENS À L'INFO

DU LUNDI AU VENDREDI À 12:45 SUR

alliance 92 fm
votre couleur musicale

NEWSMADA
INFORMER - DIVERTIR - IMPACTER

Instagram X

Avènement de l'Intelligence artificielle



Les entreprises doivent être accompagnées

L'Intelligence artificielle commence à faire parler d'elle à Madagascar, que ce soit au niveau des entreprises ou du grand public. Pour Hery Zo Rakotondramanana, les entreprises doivent être mieux accompagnées face à cette mutation. Le directeur marketing et communication d'E-Tech Consulting évoque le gain de productivité grâce à l'IA, mais aussi ses risques. Entretien.

PERSPECTIVES
eco magazine

L'Intelligence artificielle fait son chemin à Madagascar. Qui utilise ces solutions ?

Hery Zo Rakotondramanana

A Madagascar, l'IA a gagné en popularité depuis la sortie de ChatGpt en 2022. Dès lors, le grand public a commencé à l'utiliser, ainsi que d'autres solutions. On peut classer trois catégories d'usagers, l'utilisateur final, les entreprises et celles spécialisées dans les services digitaux ou offshoring. Au niveau mondial, cela fait une dizaine d'années qu'on utilise l'intelligence artificielle (IA).

Le grand public peut utiliser plusieurs solutions comme Chatgpt, Gemini par Google ou encore Copilot de Microsoft parmi tant d'autres pour pouvoir traiter des images ou des textes. Il faut savoir que toutes les données utilisées sur ces solutions sont stockées dans leur serveur, c'est la raison pour laquelle ces solutions ne sont pas forcément utili-

sées par les entreprises.

A côté, les sociétés off-shore s'installent au pays et emploient un certain nombre de personnes pour effectuer différentes tâches pour le compte des grandes entreprises multinationales. Ces métiers sont impactés par l'IA. Dans les relations clients, auparavant, il fallait un agent pour travailler 24/7 pour traiter les cas. En ce moment, plusieurs sociétés donneuses d'ordres à l'étranger commencent à utiliser l'IA pour traiter les relations clients et confient seulement les tâches qui sont impossibles à traiter par l'IA à un agent.

Justement, quels seront les impacts de ce changement au niveau des emplois ?

Indéniablement, le volume de travail diminue et cela est visible dans les entreprises comme les call-center. Les gens qui travaillent dans les nouvelles technologies en freelance assurant

des services de marketing digital ou de community management sont aussi impactés. En effet, l'IA peut aussi générer des outils pour effectuer des tâches comme des rédactions de contenus ou de traitement d'images. Le nombre de freelancers dans le métier du digital à Madagascar est estimé à 85.000 en 2023. Personnellement, je pense que ce chiffre est à la hausse et surtout avec l'arrivée de Starlink qui permet de travailler n'importe où.

Indépendamment des répercussions qui sont déjà visibles à l'étranger, l'IA pourrait créer un certain déséquilibre sur le marché du travail à Madagascar. Les entreprises de BPO seront touchées mais aussi des entreprises comme la nôtre qui opère dans la conception des applications sur mesures, et qui n'ont d'autres choix que de se réinventer.



40% des emplois au monde seront impactés par l'IA ou l'automatisation.

Outre les impacts au niveau des emplois, y a-t-il d'autres risques ?

La sécurisation des données est un challenge, nécessite un contrôle strict et une maîtrise du sujet. D'après une étude menée par le World Economic Forum, 40% des emplois au monde seront impactés par l'IA ou l'automatisation. Dès maintenant, dans notre travail respectif, il faut repenser comment travailler avec l'IA. Cette mutation nécessite un accompagnement. La partie manipulation comporte aussi un risque. En fait, l'IA reçoit beaucoup de données, et c'est à partir de là qu'elle s'entraîne, émet des recommandations et des prédictions. Cela veut dire que si les données sont, au départ, de mauvaise qualité, les résultats le seront tout autant.

Avec cet avènement de l'IA, que propose une entreprise comme E-tech ?

On accompagne nos clients sur des projets digitaux. Cela peut se faire dès l'idéation du projet, l'élaboration du cahier des charges, l'exécution, ou une reprise de projet. Etant donné que la question des ressources humaines dans le domaine du digital reste difficile à Madagascar, dès 2023, nous avons lancé une initiative stratégique et nous disposons aujourd'hui d'une trentaine de personnes spécialisées en IA. Vous savez, on dit qu'on commence à utiliser l'IA à Madagascar, et nous n'en sommes pas encore vraiment conscients, mais les gens ne savent pas par où commencer. Les entreprises sont aussi dubitatives par rapport à la sécurité des données. Comme je l'ai déjà mentionné, tout cela nécessite un

accompagnement.

Et justement, dès 2024, E-tech a commencé à montrer plusieurs « use case » (cas d'usage) de l'IA pour les entreprises à Madagascar notamment dans les relations clients, marketing, productivité, ou encore des analyses de vidéos et des reconnaissances de documents dans des systèmes d'informations.

En termes de bénéfices, dans quels secteurs peut-on utiliser l'IA ?

Tant qu'on a affaire à plusieurs données, on peut toujours intégrer l'IA. Quel que soit le domaine. L'IA est très prisée dans la télécommunication, les banques avec l'analyse de crédit notamment. L'outil peut aussi être intéressant pour traiter les données liées à l'état civil et l'identité. D'autant que l'IA a besoin d'être entraînée par des données pour s'améliorer.

Quels sont les principaux avantages de l'adoption de ces solutions ?

Certes, l'IA ne peut remplacer l'humain mais il y a tout de même un certain gain de productivité. La capacité de traitement est aussi très rapide et l'IA peut traiter des données en grande quantité. On peut par exemple analyser rapidement une tendance de vente. De plus, l'interaction se fait en langage naturel, l'interface varie car des textes ou audio peuvent être combinés à d'autres outils comme WhatsApp ou Skype. Dans un call center, l'analyse de qualité des appels qui se fait manuellement est réalisée par échantillons. Avec l'IA cela peut s'effectuer en intégralité, en temps réel avec des analyses d'intention et d'intonation (...)

Tiana Ramanoelina

► Vous avez plusieurs projets de digitalisation mais avez besoin d'accompagnement pour mieux le cadrer ?

► Vous êtes à la recherche d'un prestataire pour concevoir le cahier de charges de votre projet de digitalisation ou d'intelligence artificielle ?

► Vous êtes en train de comparer plusieurs prestataires pour réaliser votre projet digital ?

► Vous cherchez ponctuellement des compétences externes pour renforcer votre équipe actuelle afin de livrer votre projet de digitalisation à temps ?

► Vous considérez un prestataire pour reprendre un projet digital déjà initié ?

Discutons ensemble de vos projets DIGITAUX et INTELLIGENCE ARTIFICIELLE !

+261 38 20 252 25

salesoi@etechconsulting-mg.com

etech

+15 ans d'expertise

+750 collaborateurs

+500 projets

odoo

Partner

HubSpot

salesforce

cisco

GEOTAB

Offrons aux orphelins de FAZAKO une chance de réussir à l'école !



À l'occasion de la rentrée scolaire 2024-2025, **LE GUIDE MAGAZINE SOLIDAIRE** s'est mobilisé pour apporter son soutien aux enfants de l'orphelinat FAZAKO en faisant un don de fournitures scolaires. Grâce à cette initiative solidaire, les élèves FAZAKO sont équipés afin de bien démarrer leur année scolaire. Ce geste vise à offrir à chaque enfant une chance égale de réussir en classe, en favorisant leur accès aux outils essentiels pour leur apprentissage.

Chaque geste compte pour garantir un avenir équitable à ces enfants !

+261 38 23 420 31

hasina.randriarivony@groupandrian.com



Sous le Haut Patronage de Son Excellence Monsieur Andry RAJOELINA,
Président de la République de Madagascar



**CEO
SUMMIT**

Le plus grand rendez-vous
des leaders visionnaires de l'Océan Indien

05-06 décembre 2024
Novotel Convention - Antananarivo

register@ceo-summit.mg
www.ceo-summit.mg

MINISTÈRES PARRAINS



PARTENAIRES INSTITUTIONNELS



SPONSORS & PARTENAIRES



Education et technologie Gaw to school

ou quand la vie scolaire
est entièrement numérisée

Finis les absences dissimulées aux parents, les notes éparpillées sur des feuilles de papier et les appels téléphoniques incessants entre parents d'élèves et enseignants chaque fois qu'une question se pose sur la vie scolaire des enfants. La numérisation de la gestion de la vie scolaire prend de plus en plus d'ampleur à Madagascar. L'application web Gaw to school, lancée il y a trois ans par l'entreprise Gaw to SARL, a trouvé une solution en centralisant sur une seule plateforme tous les acteurs de la vie scolaire.

L'histoire de Gaw to school débute pendant la crise du Covid-19. Lems Andriamihaja, fondateur de GAW TO SARL, une entreprise spécialisée dans les solutions numériques à Madagascar, se trouve confronté à une période difficile. La vente de services liés à la création de sites web devient moins rentable, en raison du faible niveau d'adoption des technologies et de l'informatique par la population malgache. Un jour, durant cette période de crise sanitaire, ce père de famille se rend à l'école pour chercher son fils et prend conscience des difficultés rencontrées par les élèves et les parents face à la gestion scolaire avec des méthodes obsolètes utilisées depuis des années. Il se souvient également qu'en 2019, les cours devaient être récupérés sous forme de fichiers sur clé USB, une solution peu pratique et contraignante.

C'est à ce moment-là que Lems Andriamihaja a eu un déclic : pourquoi ne pas créer une application web dédiée à la gestion de la vie scolaire ? Conscient que les applications web et Android sont de plus en plus répandues dans les écoles, il décide de développer une solution pour faciliter la vie des élèves,

des parents et des enseignants. Il crée ainsi Gaw to school, une application multiplateforme de gestion de la vie scolaire. « *Ce qui attire particulièrement les clients, c'est la polyvalence de cette application. Elle regroupe toutes les fonctionnalités nécessaires sur une seule interface. Il est vrai que d'autres développeurs avaient déjà approché les écoles pour vendre leurs applications auparavant, mais la nôtre, avec son côté multiplateforme, a su conquérir le cœur des établissements scolaires* », explique Lems Andriamihaja.

La spécificité de Gaw to school réside dans ses cinq niveaux d'accès distincts : administrateur, surveillant, enseignant, parent et élève. Ainsi, sur une seule et même plateforme, chaque utilisateur peut accéder aux informations pertinentes pour son rôle. Comme un couteau suisse numérique. Cependant, seuls les administrateurs ont accès à l'ensemble des données, tandis que les autres utilisateurs doivent se limiter aux données qui leur sont réservées. Ainsi, les administrateurs peuvent suivre à distance les heures de cours, la gestion financière, les paiements, l'absentéisme, les notes ou les em-

ploi du temps de tous les élèves. Les enseignants peuvent mettre en ligne les notes, que les élèves et les parents peuvent consulter sur la plateforme via un accès sécurisé avec un identifiant et un mot de passe. Les élèves ont accès aux cours et aux devoirs de groupe. Les parents, eux, peuvent suivre en temps réel la vie scolaire de leurs enfants, savoir s'ils sont absents et connaître leur emploi du temps à tout moment.

La technologie offrant une infinité de possibilités, l'équipe de Gaw to SARL a également introduit une fonctionnalité de messagerie, permettant aux parents et aux élèves de communiquer directement entre eux, dans l'application. Tout est envisageable, sauf la mise en ligne des bulletins scolaires, considérée comme une prérogative des écoles et donc exclue des fonctionnalités. L'équipe de Gaw to school prévoit même d'intégrer un système de mobile money sur la plateforme pour faciliter le paiement des frais de scolarité. « *L'idée est de simplifier au maximum la gestion de la vie scolaire sous toutes ses formes, en prenant en compte tous les besoins* », explique Lems Andriamihaja.

Le défi de l'adaptation

Lorsque Lems Andriamihaja commence à présenter son concept aux écoles de la capitale, il rencontre à la fois de l'enthousiasme et de l'appréhension de la part des clients. « *Il y a toujours cette peur et surtout la perception que c'est difficile* », explique-t-il. La crainte de la nouveauté, les doutes sur l'efficacité du système et l'adaptation des écoles à un environnement numérique remplaçant les habitudes de gestion papier. Ce changement n'est pas seulement logistique, mais aussi psychologique. Pour faciliter la transition, Lems Andriamihaja et son équipe commencent par former le personnel scolaire à l'installation du système et à l'introduction de la base de données. « *Notre équipe commerciale est disponible toute l'année pour accompagner nos clients. L'idée est de les aider et de les rassurer au maximum jusqu'à ce qu'ils s'adaptent au système. Parfois, nous offrons même des formations gratuites pour les encourager* », témoigne le chef d'entreprise.

Le plus grand défi réside dans l'acceptation, par les écoles du système malgache, d'adopter le numérique à 100%. « *Il y a même certaines écoles du système français qui ne sont pas à l'aise avec la technologie. Mais cela prend du temps, et nous sommes prêts à relever le défi* », explique Lems Andriamihaja. Pour anticiper ce problème, la plateforme Gaw to school est conçue avec

une interface ludique, semblable à celle des réseaux sociaux. Elle ne nécessite pas beaucoup de formation, il suffit de la prendre en main et de s'y habituer. La manipulation est facile que ce soit pour le corps enseignant, les parents ou les élèves.

Il y a aussi le défi financier. Les établissements sont parfois réticents, même si le coût est modeste, avec un abonnement de 10.000 ariary par classe et par mois. « *Les clients des écoles sont souvent des parents qui travaillent dans des épiceries, des vendeurs de légumes ou des coiffeurs. Ils perçoivent cela comme une dépense supplémentaire, ce qui complique les choses. Ils ne réalisent pas toujours que si le projet est viable, cela pourrait leur être bénéfique, car la numérisation peut réduire la charge de travail de plusieurs personnes, et donc diminuer les coûts salariaux* ». On pourrait croire que les écoles ne sont pas encore pleinement conscientes des avantages qu'une telle plateforme peut offrir à la société. L'habitude de classer les bulletins et les notes scolaires dans des boîtes en carton ou sur des étagères comporte des inconvénients. A l'inverse, les données recueillies en ligne peuvent être conservées pendant des années, consultées et téléchargées depuis la maternelle jusqu'à la terminale. Lems Andriamihaja assure que le système est très sécurisé. La perte de données ou le piratage sont

quasiment impossibles. Pour aider les écoles à s'adapter à ce nouveau système, l'équipe adopte une transition en douceur par une approche hybride. Les écoles combinent le papier et le numérique, pour permettre à chacun de s'adapter à son rythme avant d'abandonner définitivement les méthodes jugées archaïques.

La révolution numérique peine à prendre son envol, y compris dans le milieu éducatif et nécessite du temps pour être pleinement acceptée. Cependant, les avantages à long terme, comme la réduction des coûts et l'amélioration de l'efficacité, plaident en faveur de son adoption. Lems Andriamihaja ne se décourage pas, il se projette déjà sur le long terme en prévoyant une collaboration avec les Circonscriptions scolaires ainsi que l'Office nationale pour l'enseignement privé (ONEP), pour travailler sur des bases de données des élèves, notamment la liste des élèves. Cela éliminerait la nécessité pour les enseignants de se déplacer pour remettre ces listes en main propre, puisqu'elles seraient directement accessibles en ligne. Il prévoit également de travailler avec des universités et d'étendre son produit sur la zone Océan indien pour encore plus de visibilité ■

Nambinina Jaozara



Parlez en Toute
CONFIANCE



Avec le
D^r RAHARISON
Andrianaina

Psychothérapeute
Coach en Entreprise

En DIRECT

Tous les mercredis **@20h** sur

Inscrivez-vous du lundi au vendredi de 14h à 16h au

+261 38 11 420 15 newsmada.com



CITROËN

DIESEL



OFFRE SPÉCIALE
SUR **3 UNITÉS**
SEULEMENT



Zone ZITAL Ankorondrano - 020 76 690 45 - contact@sodirex.mg



Garden & Design

PÉPINIÈRE • JARDINERIE • PAYSAGISME



Golf du Roval
Luxury Hotel

Venez découvrir notre

CASINO

AU GOLF DU ROVAL LUXURY HÔTEL



Roulettes
électroniques



Loto



Paris
hippiques



Poker Texas
Hold'em



Paris
sportifs



Machines
à sous



Fourniture d'accès internet

Le satellite bouscule le marché



Dès l'annonce de son implantation, d'aucuns se sont attendu à ce que Starlink change la donne, sinon bouleverse le secteur des télécommunications à Madagascar. A la mise à disposition des offres proposées, beaucoup se sont lancés dans l'aventure. Témoignages sur les raisons d'un succès auprès d'une frange des consommateurs nationaux.

L'arrivée de la connexion internet par satellite de SpaceX à Madagascar a quelque peu transformé le paysage de la télécommunication dans le pays. Dès l'annonce de l'opérationnalisation de ses services, un certain enthousiasme s'est manifesté au niveau d'une partie de la population, notamment sur les réseaux sociaux, mais aussi au niveau des points de vente. Les citoyens s'informent, et certains se laissent même tenter dans une expérience concrète sans trop se demander si cela en vaut la peine ou pas.

D'après des distributeurs, ce sont surtout les entreprises qui s'intéressent aux services de Starlink. « Pour la plupart, ce sont des centres d'appels, des cybercafés ou des freelances travaillant avec des clients internationaux qui viennent nous demander des informations sur la connexion », explique un opérateur. Ces entreprises voient une opportunité dans cette connexion qui améliore considérablement leur travail. Le système par satellite de SpaceX sé-

duit notamment par sa connexion illimitée. Finies les limites de données ! Les clients peuvent utiliser leur connexion autant qu'ils le souhaitent, tout comme avec la fibre ou l'ADSL. « Ce

du travail dans mon métier. Télécharger un gros fichier peut prendre une journée entière, mais avec Starlink, cela ne prend pas plus de deux heures. C'est incroyable » ! témoigne Onja Nofy An-



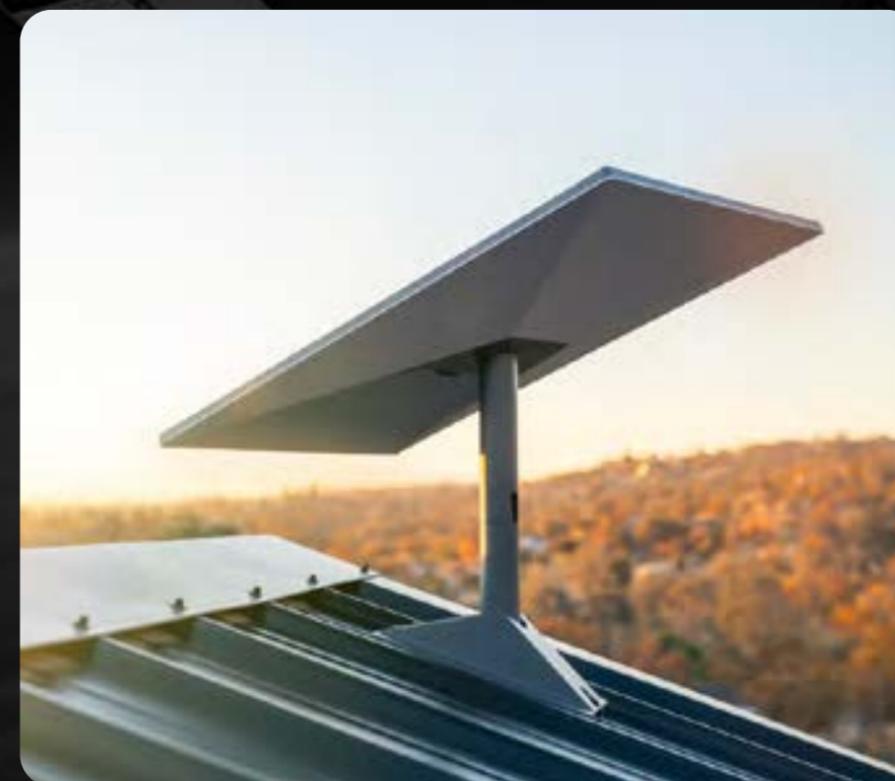
qui me plaît le plus avec Starlink, c'est son utilité pour les téléchargements, qui représente une grande part du volume

driamparany, monteur vidéo freelance. Pour ces utilisateurs, un des avantages de Starlink réside dans sa connexion

haut débit. Celui-ci promet en effet des vitesses de téléchargement allant de 25 à 220 mégabits par seconde (Mbps). Pour obtenir de telles performances, il utilise une constellation de plus de 6.600 satellites qui tournent autour de la Terre à seulement 500 kilomètres d'altitude. Comme ces satellites sont proches du sol, les données sont transférées plus rapidement et la latence est plus faible. L'abonnement Starlink serait également une aubaine pour ceux

qui vivent dans des endroits isolés, comme la campagne ou les montagnes. Il existe même des abonnements disponibles pour les avions, les bateaux et les voitures en itinérance. En outre, les abonnés parlent de matériels simples d'installation et d'utilisation, sans nécessité d'intervention d'un technicien. « Il suffit de fixer l'antenne en hauteur, de préférence sur le toit, pour assurer une orientation optimale selon les recommandations de la

société. Ensuite, faire passer le câble fourni jusqu'au routeur à l'intérieur de la maison. Une fois cette étape accomplie, il suffit de télécharger l'application dédiée sur son smartphone et de suivre les instructions », indique-t-on. Enfin, le fait que Starlink ne nécessite aucun engagement à long terme, a aussi séduit les usagers, qui sont généralement obligés de souscrire à des abonnements d'un ou deux ans auprès d'autres opérateurs.



Mais Starlink n'a pas seulement changé la donne auprès de certaines entreprises, mais est aussi devenu une opportunité pour ceux qui sont dans le « business ». Des marchés parallèles se créent depuis son arrivée, avec des personnes offrant des services spécifiquement liés à Starlink, tels que l'accompagnement dans son utilisation ou la maîtrise des systèmes de paiements qui s'avèrent compliqués pour certains citoyens. « La plupart des ménages malgaches ne maîtrisent pas le paiement par carte Visa, donc nous sommes présents pour les accompagner et nous offrons aussi d'autres solutions liées à Starlink », explique l'un d'entre eux.

En outre, la présence de Starlink fait bouger la concurrence. Les usagers

croient savoir que ce nouveau fournisseur d'accès internet pousse les opérateurs traditionnels à réagir pour ne pas se laisser distancer. De nouvelles offres apparaissent sur le marché des télécommunications, comme des connexions par fibre optique à 49.000 ariary par mois. « Je trouve que c'est une bonne chose car cela transforme le marché de la télécommunication et la population en avait grandement besoin », témoigne un citoyen.

Dans tous les cas, le nombre de clients désireux d'en savoir plus sur les services de Starlink ne cesse de croître sur les réseaux sociaux. De même, les demandes augmentent constamment au niveau des points de vente. Starlink n'a pas attendu longtemps pour intégrer le

paysage numérique à Madagascar, malgré le coût plus élevé de ses services : 136.000 ariary pour le tarif résidentiel léger, 226.000 ariary pour le tarif résidentiel standard avec un coût du kit à 1,12 million d'ariary. Les entreprises et les utilisateurs à forte consommation de données optent pour une offre spécifique, avec un forfait débutant à 451.200 ariary par mois et un coût de matériel de 1,58 million d'ariary. L'offre la plus abordable est le kit mini dish qui est proposé à 900.000 ariary avec un abonnement mensuel de 136.000 ariary

Nambinina Jaozara

Charlie Fanomezantsoa Rahandrianiaina

Agir en autodidacte pour devenir un magicien de la réparation

Dans la capitale, les smartphones abîmés ne sont pas simplement remplacés ; ils passent entre les mains de véritables magiciens de la réparation, trouvés au coin des rues. Ces réparateurs redonnent vie aux appareils, parfois une deuxième, une troisième, voire une quatrième fois, jusqu'à ce qu'ils rendent finalement l'âme. Ces artisans, souvent sans diplôme, possèdent une habileté remarquable et un équipement basique mais adéquat, malgré des parcours marqués par des défis. Beaucoup d'entre eux ont quitté l'école très tôt pour soutenir financièrement leur famille. Leur histoire, illustrée par le témoignage de Charlie Fanomezantsoa Rahandrianiaina, dévoile un monde où la débrouillardise et le savoir-faire se conjuguent pour offrir une seconde chance aux objets du quotidien.

Dans un grand bâtiment à Analakely, un long couloir semblable à un labyrinthe serpente entre des boutiques de vêtements et d'accessoires de mode. Ce dédale mène à un escalier discret. L'escalier grimpe vers un autre couloir parsemé de boutiques de mode, jusqu'à un étage singulier où l'on ne trouve que des réparateurs de téléphones. Ces artisans, pour la plupart des hommes, sont rejoints parfois par des femmes, mais celles-ci viennent principalement pour ramener des clients ou bavarder. Les réparateurs, simples et modestes, sont habillés de jeans et de t-shirts. Ils travaillent penchés sur des appareils, concentrés, sans relever la tête lorsqu'on les approche. Un entremetteur arrive, apportant un téléphone défectueux, que le réparateur examine avec une attention minutieuse.

Après quelques minutes d'examen visuel, il s'exclame : « Circuit de charge. 70.000 ariary ! » Si le prix ne vous

convient pas, il vous orientera vers un autre réparateur prêt à négocier. Ils sont des dizaines à travailler ici, comme des fourmis, dans une activité incessante. Tel est le quotidien des réparateurs de téléphones et autres appareils électroniques défectueux comme les tablettes et les ordinateurs portables. Certes, il existe des endroits plus prestigieux où l'on rencontre des professionnels certifiés et mieux réglementés. Cependant, ici, les tarifs sont nettement plus abordables, et c'est pourquoi la majorité des habitants de la capitale préfèrent venir résoudre leurs problèmes de téléphone dans ce lieu animé.

C'est dans cet endroit foisonnant d'appareils électroniques et animé par le va-et-vient des clients et des réparateurs que Charlie Fanomezantsoa Rahandrianiaina a appris l'art de réparer les smartphones. Enfant, il venait souvent observer son père au travail.

apprenant sur le tas. A 18 ans, face aux difficultés financières de ses parents pour payer ses frais de scolarité, il a abandonné ses études pour se lancer dans la réparation et la vente d'accessoires pour téléphones. « C'est un métier qui exige beaucoup de compétences. Il faut apprendre énormément de choses pour pouvoir réparer un appareil. Dans un téléphone, il suffit de toucher au mauvais fil pour tout casser, et il faut alors réparer les dégâts et rembourser le client. Pour le moment, je ne touche pas à tout, seulement aux circuits de charge, au remplacement des écrans et aux problèmes de batteries », témoigne le jeune homme.

Charlie apprend vite. Pour se perfectionner, il fait le tour des ateliers de ses amis, cherchant à acquérir de nouvelles compétences afin de pouvoir, un jour, réparer des appareils plus complexes comme les iPhones. Bien qu'il soit jeune, il est méticuleux et détermi-

né. Depuis un an, après avoir quitté ses études pour se lancer dans ce métier, il a su se faire une clientèle fidèle. Dans son propre atelier, il reçoit environ cinq clients par jour. En revanche, dans l'atelier de son père à Analakely, le nombre de clients est bien plus élevé, car son père est mieux équipé et plus expérimenté.

C'est d'ailleurs là qu'il renvoie les clients lorsque les problèmes sont trop complexes. Dans ces ateliers, qui ressemblent à des laboratoires électroniques, certains disposent de matériels de pointe tels que des ordinateurs, une connexion internet, des microscopes pour visualiser les cartes mères, et des équipements pour le recyclage des batteries. Ces outils sophistiqués sont achetés dans des boutiques locales. Bien qu'ils aient appris sur le tas et sans formation formelle, ces réparateurs parviennent à manipuler des appareils très complexes. Ce sont de véritables génies.

Le coût de réparation varie en fonction de l'appareil à réparer, allant de 40.000 ariary à 300.000 ariary. Charlie espère qu'un jour, son atelier atteindra la même notoriété que celui de son père, mais il sait que cela nécessitera beaucoup de travail et de persévérance.

En attendant, il vend des accessoires pour téléphones afin d'augmenter ses revenus. « Je pense que c'est un métier qui peut faire vivre une personne, mais il faut persévérer, continuer à se perfectionner et communiquer avec les autres pour apprendre de leur expérience. J'espère devenir une référence un jour et agrandir ma boutique. Ce qui est bien avec ce métier, c'est que ce n'est pas seulement pour l'argent qu'on le fait, mais aussi parce que c'est quelque chose de très passionnant. »

Nambinina Jaozara



MADASECU



En cette période de fête, toute l'équipe de Madasecu vous adresse ses meilleurs vœux. Que ce Noël soit rempli de joie, d'amour et de moments précieux en famille. Nous vous remercions de votre confiance tout au long de l'année et nous avons hâte de continuer à vous accompagner en 2025.

Nos services

Gardiennage



Nous protégeons des biens et des personnes

Intervention



En collaboration avec VIGIE High Tech Security, nous offrons des services de qualité, permettant une intervention rapide sur les lieux.

Télésurveillance



Nous assurons la sécurité des entreprises et des particuliers grâce à un système d'alarme connecté en permanence 24h/7 au centre de télésurveillance de VIGIE High Tech Security

Audit



Nous effectuons une analyse des risques approfondie de vos locaux afin d'améliorer votre performance en sécurité et optimiser la sécurisation de votre site.

Contact :

- +261 34 02 920 84/ +261 34 029 20 86
- commercial.madasecu@gmail.com
- www.madasecu.mg
- Lot VS 65 Ambolokandrina

• **Qui est Softwell ?**
 J'ai fondé SOFTWELL en 2001, nous sommes aujourd'hui un acteur majeur de la digitalisation à Madagascar. Forte de notre expertise en intégration de solutions logicielles comme SAGE et TOMATE, nous nous positionnons comme un partenaire stratégique pour accompagner la transformation numérique des entreprises et organisations.



• **Quels produits/services propose SOFTWELL ?**
 Nous proposons une large gamme de services, notamment :
 • L'intégration de solutions logicielles comme SAGE et TOMATE, ...
 • Des formations de logiciels, et du domaine informatique en général comme les outils bureautiques, ...
 • Des prestations plus technologiques informatiques comme le développement spécifique, la création de sites web, l'hébergement de données, ...
 Nous nous adressons à des entreprises de divers secteurs, en apportant des solutions adaptées pour optimiser leurs performances.

• **Quel est le parcours de Softwell et quels sont ses objectifs stratégiques ?**
 Depuis sa fondation, Softwell a su élargir son influence au-delà de Madagascar, dans l'Océan Indien, plus particulièrement aux Comores, à Mayotte et à Maurice mais aussi en Afrique surtout en RD Congo. Son objectif est de continuer à innover et de rester un pilier de la digitalisation à l'échelle nationale et internationale.

• **Si vous pouviez nous citer 3 chiffres clés sur Softwell, lesquels seraient-ils ?**

- Plus de 23 ans d'expérience
- plus de 60 collaborateurs
- Plus de 500 clientes.



• **Quelle est votre vision pour le numérique à Madagascar, en tant que présidente du GOTICOM et dirigeante de Softwell ?**

J'ai foi que nous pouvons faire de Madagascar une destination numérique de référence. SOFTWELL joue un rôle clé pour répondre aux besoins des entreprises dans le domaine du numérique et bâtir un écosystème performant. Grâce à une jeunesse talentueuse, une connectivité compétitive et des services en plein essor, le GOTICOM vise à attirer l'attention internationale.

• **Quels sont les projets du GOTICOM pour positionner Madagascar comme une destination numérique ?**

Le GOTICOM, avec le soutien de partenaires techniques et financiers comme l'Union Européenne via le programme PADER, se concentre sur des projets prioritaires tels que le développement d'une plateforme web sectorielle, la mise à disposition pérenne des statistiques du numérique, la création d'un branding national numérique, ... que nous allons d'ailleurs très bientôt dévoiler. Le GOTICOM a aussi initié un Projet d'intérêt National Prioritaire avec le FMFP soutenu par l'AFD pour la formation de près de 900 personnes dans le numérique. Et encore beaucoup d'autres projets encore en perspective en 2025 pour dynamiser le secteur.

+261 34 18 108 22 / +261 20 22 409 32 | marketing@softwell.mg | www.softwell.mg | Lot II H 31 Ter Ankadindramamy Ankerana



PIZZA NAPOLITAINE CONTEMPORAINE

sur place ou à emporter



On est de retour à "la Compagnie des Voyageurs"

@marleypizzamada | +261 34 08 130 30



La formation comme levier pour la transformation digitale de Madagascar

Le projet d'intérêt national prioritaire, piloté par le GOTICOM financé par le FMFP, l'Union européenne et l'AFD, joue un rôle central dans la montée en compétences numériques de Madagascar. Avec 869 bénéficiaires, répartis entre 646 participants du secteur formel (74,33 %) et 223 du secteur informel (25,66 %), ce projet illustre une ambition nationale forte.

Softwell Formation, ArkeUp Academy et ESTI mènent la charge, formant déjà 420 participants sur les 869 prévus. Le projet touche 15 régions, avec une forte représentativité féminine (51 % dans le

formel, 53 % dans l'informel) et une majorité de jeunes de moins de 35 ans (85 % dans le formel, 93,9 % dans l'informel).

Grâce à l'expertise locale et le soutien de partenaires internationaux, ce programme marque une étape décisive pour la digitalisation de l'économie malgache. Avec des bases solides, Madagascar est en bonne voie pour achever sa transition numérique et s'imposer comme un acteur clé dans l'économie numérique régionale.



Le FMFP finance la formation professionnelle | WWW.FMFP.MG

Pour plus d'informations : fmfpm@fmfp.mg | +261 20 22 538 86



La COMPAGNIE DES VOYAGEURS

RESTAURANT



Restaurant La Compagnie des Voyageurs | restaurantcdv | marleypizzamada

7/7 • 11h00 - 15h00 • 18h00 - 23h00

Lot II Ivandry JF bis / restaurantcdv@gmail.com / 034 08 130 30





CENTRE
CHIROPATIQUE
ANTANANARIVO

hello

 chirotana

 +261 38 73 810 16

 10 rue Rainizanabololona, Antanimena
Lot 13 RDC galerie Plaza, Ambatobe

WELIGHT DÉPASSE LES 180 VILLAGES ÉLECTRIFIÉS À MADAGASCAR ET AU MALI, CONFIRMANT SES AMBITIONS PANAFRICAINES

WeLight célèbre l'électrification de son 186 village, marquant l'aboutissement de quatre années de croissance rapide et soutenue. Cette réussite illustre la capacité de WeLight à se développer à grande échelle, accélérant ainsi son expansion à Madagascar et au Mali. Grâce à cette avancée, un million de personnes bénéficient désormais des impacts positifs économiques et sociaux liés à l'accès à une énergie productive et durable.

Antananarivo, le 10 décembre 2024 – WeLight, pionnier des mini-réseaux et de l'électrification rurale en Afrique, annonce le déploiement effectif de 186 villages électrifiés, dont 172 à Madagascar et 14 au Mali, en ligne avec les engagements pris début 2023. Depuis janvier 2024, WeLight connecte en moyenne 10 000 personnes chaque mois, portant le nombre total actuel de personnes directement raccordées à environ 200 000. Ce déploiement va bien au-delà des ménages : entreprises, écoles, commerces, services publics et sociaux, ainsi que l'éclairage public bénéficient également de cette électrification, permettant à un million de personnes de profiter d'une meilleure qualité de vie.

Au cours des douze derniers mois, WeLight a enregistré un résultat d'exploitation positif à Madagascar, devenant ainsi la première entreprise en Afrique à démontrer que le modèle des mini-réseaux peut être non seulement durable et déployable à grande échelle, mais également rentable (sans subvention) dès lors qu'une masse critique est atteinte.

Avec cette nouvelle étape, WeLight consolide sa position de premier acteur du marché de l'électrification rurale en Afrique subsaharienne et peut désormais envisager d'étendre ce modèle au Mali et le répliquer sur de nouveaux territoires tels qu'au Nigeria et en République démocratique du Congo, où les besoins sont immenses.



WE
LIGHT
Light my Village

La Banque africaine de développement estime que près de 50 millions de Congolais et 40 millions de Nigériens sont privés d'accès à l'électricité en zone rurale.



L'Afrique compte encore plus de 600 millions de personnes sans accès à l'électricité. WeLight s'engage à contribuer aux efforts entrepris pour relever le défi de l'électrification du continent, en coopérant activement avec les acteurs impliqués du secteur public et privé. WeLight salue en particulier l'initiative de la Banque Mondiale et de la Banque Africaine de Développement qui, à travers le programme M-300, visent à raccorder 300 millions de personnes à l'électricité d'ici 2030.

La croissance de WeLight au cours des quatre dernières années repose sur le soutien de ses partenaires techniques et financiers notamment Axian Group, Norfund, Sagemcom, la Banque européenne d'investissement, BNI Madagascar, Triodos, EDFI Electrifi et UEF. WeLight a également bénéficié de l'appui constant des autorités publiques à Madagascar et au Mali, en particulier des agences de développement d'électrification rurale et des ministères de l'Énergie, qui ont su instaurer un cadre réglementaire propice au développement des partenariats public-privé dans le secteur des mini-réseaux.

Romain de Villeneuve, directeur général de WeLight, a déclaré : « Nous sommes très fiers de contribuer à améliorer la vie d'un million de personnes grâce à l'accès à l'électricité. Nous avons prouvé qu'un modèle économique viable pour l'électrification rurale est possible en Afrique, notamment dans un contexte économique fragile comme Madagascar. Forts de cette expérience, nous sommes prêts et déterminés à répliquer ce modèle pour répondre aux besoins du Mali où nous sommes d'ores et déjà présent, et dans tous les pays où notre expertise pourra faire la différence. »

Fondée en 2018, WeLight fournit une énergie propre, abordable, fiable et productive aux populations des zones rurales reculées à Madagascar et en Afrique subsaharienne. WeLight s'adresse aux villages isolés et contribue significativement à leur développement socio-économique. L'entreprise s'appuie sur un savoir-faire terrain et technologique, combinant mini-réseaux et énergies renouvelables favorables à l'inclusion énergétique des villages. WeLight est la première société de Madagascar à avoir obtenu la certification « B Corp », un prestigieux label international décerné aux entreprises qui respectent les normes sociales et environnementales les plus exigeantes.



CYBERSÉCURITÉ

Hervé Caille

« Chaque dollar investi dans la cybersécurité est un risque évité »

La cybersécurité est un sujet d'actualité, non seulement dans les pays industrialisés, mais également à Madagascar. Pourtant, les statistiques révèlent que seulement 2% des entreprises malgaches disposent d'une cyberrésilience adéquate. De plus, 60% des entreprises cessent leurs activités dans les six mois suivant une cyberattaque. Malgré ces chiffres alarmants, on n'investit pas encore suffisamment dans la cybersécurité à Madagascar. Hervé Caille, expert en cybersécurité et fondateur de HC Conseils, discute de la situation de la cybersécurité à Madagascar et souligne l'importance d'investir dans ce domaine.

1 Qu'est-ce qu'est la cybersécurité et en quoi est-ce important ?

La cybersécurité, c'est tout ce qui protège nos informations, nos systèmes et nos réseaux contre les attaques, les vols ou les intrusions. Elle est essentielle parce que dans le monde d'aujourd'hui, tout est connecté : nos entreprises, nos finances, nos communications. Sans cybersécurité, on met en danger nos données personnelles et la stabilité des organisations. Pour être bien protégé, il est crucial de s'entourer de professionnels capables d'évaluer vos besoins et de mettre en place des solutions adaptées. Voilà pourquoi mes consultations ne s'arrêtent pas à la base de la sécurité, mais s'adaptent aux besoins métier des clients.

2 Quand peut-on dire qu'un pays est cyber-sécurisé ?

Un pays est cyber-sécurisé quand il a des systèmes solides pour prévenir et répondre aux cyberattaques. Cela inclut des lois adaptées, des équipes spécialisées, une bonne sensibilisation de la population, et des infrastructures technologiques bien protégées. Il faut aussi que les secteurs publics et privés collaborent efficacement. Depuis quelques années, on a une prise de conscience importante, qui porte à croire à un changement profond et le cyber ne devient plus une simple dépense. Encore faut-il avoir une vision globale et surtout stratégique de la cybersécurité.

3 Où en est Madagascar en termes de cybersécurité ?

Madagascar a fait des progrès, mais il reste encore beaucoup à faire. Certaines entreprises et institutions commencent à s'intéresser au sujet, mais on manque de stratégies globales, d'infrastructures robustes et de formation spécialisée. La cybersécurité doit devenir une priorité nationale pour rattraper le retard. Mais comme je l'indiquais précédemment, on est en plein essor et la sensibilisation est là.

4 Faisons-nous face à des cyberattaques à Madagascar ? Si oui, quels en sont les principales cibles ? Quelles en sont les motifs ?

Oui, Madagascar fait face à des cyberattaques. Les principales cibles sont souvent les entreprises, les institutions publiques et parfois les particuliers. Les motifs varient : cela peut être du vol de données, des tentatives d'extorsion ou des actions malveillantes pour perturber des services. Le principal souci pour moi, c'est qu'il n'y a pas pour le moment de réglementations qui obligent une société à informer les clients en cas de cyberattaque.

5 Les entreprises malgaches sont assez équipées pour faire face aux cyberattaques ? Comment font-elles pour se protéger ?

De nombreuses entreprises malgaches ne sont pas assez équipées. Elles manquent de budgets, de compétences techniques et d'outils adaptés. Certaines commencent à investir dans des solutions comme les pare-feu et les antivirus, mais cela reste insuffisant. La sensibilisation et la formation doivent être renforcées. Cette question n'est pas liée qu'aux entreprises malgaches, mais bien à l'urgence qui a pris de cours beaucoup d'entreprises dans le monde entier. Les risques sont devenus plus grands, la cybercriminalité est un business très bien établi qui profite à des acteurs totalement nouveaux. Grâce à l'essor de l'IA et la banalisation des pratiques.

6 Madagascar est-il assez équipé pour faire face à une cyberattaque à visée politique ? Comment s'y préparer ?

Actuellement, Madagascar n'est pas bien préparé pour gérer une cyberattaque de grande envergure, surtout à visée politique. Pour y remédier, il faut développer des capacités techniques, mettre en place des équipes dédiées et prévoir des scénarios de réponse en cas de crise. La collaboration avec d'autres pays peut aussi aider.

7 A quel point le manque d'infrastructures numériques affecte-t-il l'économie d'un pays ?

Un manque d'infrastructure numérique freine l'innovation, limite l'accès à des marchés internationaux et rend le pays vulnérable aux cyberattaques. Cela empêche aussi les entreprises locales de se moderniser et de devenir compétitives, ce qui peut ralentir la croissance économique. L'accès internet grand public commence réellement son ascension grâce à des nouveaux acteurs, tel Starlink qui démocratise internet sur des zones blanches et qui a permis de donner un nouvel élan.

8 Qu'est-ce qui empêche Madagascar de disposer d'un véritable arsenal de cybersécurité ?

Le principal frein, c'est le manque de ressources : financières, humaines et technologiques. Il y a aussi un manque de sensibilisation au niveau des décideurs et de la population. Sans stratégie nationale claire et investissements adéquats, il est difficile d'avancer. Sans compter le manque de formation, d'expertise et de règlement obligeant les entreprises à respecter des conformités métiers, type financier ou normes.

9 Quand on parle de cybersécurité en Afrique, à quels pays fait-on référence et comment Madagascar peut-il apprendre de leur exemple ?

On parle souvent de pays comme l'Afrique du Sud ou le Rwanda, qui investissent beaucoup dans la cybersécurité. Madagascar peut s'inspirer de leurs initiatives, notamment en matière de politiques publiques, de partenariats internationaux et de formation des talents locaux.

10 Pourquoi parler d'investissement en 2024 ? Trouvez-vous que les entreprises malgaches ou l'État n'investissent pas assez dans la cybersécurité ?

Oui, l'investissement est crucial en 2024/2025 car les cybermenaces augmentent chaque jour. Les entreprises et l'État à Madagascar n'investissent pas encore assez. Les budgets alloués sont faibles et les priorités sont souvent ailleurs. Pourtant, chaque dollar investi dans la cybersécurité est un risque évité et une opportunité pour se développer en toute confiance ■

Propos recueillis par Nambinina Jaozara

Pour atteindre la cyberrésilience, Madagascar doit :

- Sensibiliser la population et les entreprises aux bonnes pratiques.
- Former des experts locaux en cybersécurité.
- Investir dans des infrastructures sécurisées.
- Créer des politiques claires et encourager la collaboration entre le public et le privé.
- Prioriser les sauvegardes, les tests réguliers et les plans d'urgence pour mieux réagir face aux crises.
- Faire appel à des entreprises comme HC Conseils qui apporte 25 années d'expertise et d'expériences d'un niveau international pour faire avancer les choses.
- Former, former et encore former....

La Radio qu'il vous faut

alliance 92 fm
votre couleur musicale



hello

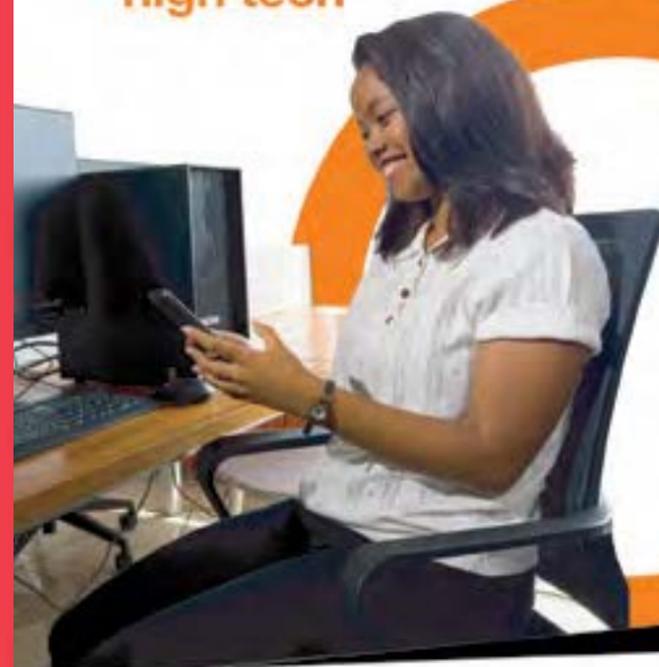


Régie publicitaire
020 22 326 26
publicite.um@gmail.com

Orange Digital Center

Accédez gratuitement à des formations et équipements de pointe pour booster vos compétences et vous préparer pour les métiers d'avenir.

Espace
high tech



Formations
décoiffantes



Terrain de jeu
numérique



Rencontres
inspirantes



 Gare Soarano

Scannez-moi
pour plus d'informations



Mathieu Rabehaja

De la création de jeux vidéo à la mise en place d'une plateforme numérique



Aujourd'hui, les nouvelles technologies offrent d'énormes opportunités. Les jeunes malgaches ne sont pas en reste pour exploiter toutes celles qui se présentent. Tel est le cas de Mathieu Rabehaja, créateur de la société Lomay connue à Madagascar pour être à l'origine de la création des jeux vidéo tels que Gazkar, Dahalo... Et par la suite, il a eu l'idée de mettre en place la société Keska, une entreprise indépendante, spécialisée dans la vente de contenus numériques malgaches.

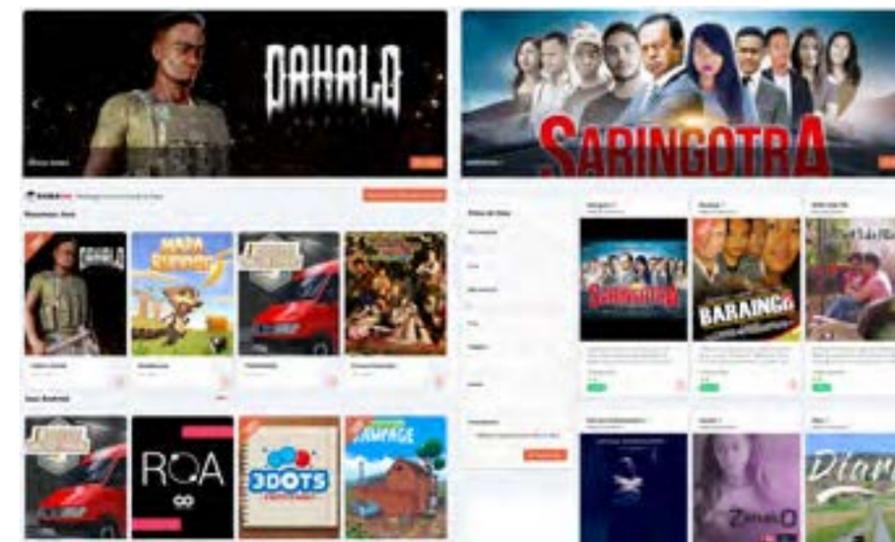


A priori, rien ne le prédisposait à devenir un acteur influent dans le domaine du digital à Madagascar. Après le baccalauréat, il a fait des études en économie pour suivre la route empruntée par beaucoup de ses proches. Mais comme ces études ne l'ont pas tellement passionné, il a décidé, en cours de route, de plonger dans la création de jeux vidéo. Au départ, on a essayé de l'en dissuader car on pensait que la création de jeux vidéo « n'allait pas lui permettre de nourrir son homme ». D'autant plus que sur place, comme il n'existe pas de formation spécifique dans la création de jeux vidéo, il a dû s'auto former en informatique. C'est en tant qu'autodidacte qu'il a créé la société Lomay qui s'est spécialisée dans la création de jeux vidéo. Parmi ses œuvres, on peut citer entre

autres, les jeux Dahalo, Gazkar, Transmada... Lomay a très vite connu un grand succès. Elle a été de nombreuses fois lauréate de concours de projets aussi bien à Madagascar qu'à l'étranger. C'est ainsi qu'elle a déjà représenté Madagascar dans un concours au niveau du continent africain (finaliste), lauréat à Singapour... Elle a également participé à de nombreux salons organisés à l'étranger, entre autres à Paris, ainsi qu'à des conférences (Etats-Unis) représentant l'Afrique. Elle a également organisé de nombreux salons d'exposition des œuvres malgaches à l'étranger (Paris Games Week). Selon Mathieu Rabehaja, en matière de jeux vidéo, les opportunités sont encore nombreuses pour les créateurs

nationaux. Effectivement, sur le plan international, une crise secoue le secteur de la création de jeux vidéo dont la production est chère : aujourd'hui, le budget pour la production d'un jeu vidéo peut dépasser celui d'un film en termes de supports, de rémunérations,.... A Madagascar, le coût de revient est encore très concurrentiel, mais la qualité de service reste un problème. C'est un aspect où il faut encore fournir beaucoup d'efforts pour arriver aux standards internationaux. La clientèle tant nationale qu'internationale est diversifiée. Cette clientèle internationale est curieuse de découvrir de nouveaux cadres spécifiques à l'environnement typiquement malgache. Environ 20 personnes se sont spécialisées dans la conception de jeux vidéo à Madagascar.

Souveraineté digitale



La crise du Covid a rendu difficile la création de jeu vidéo, un secteur qui en était encore à ses balbutiements. La production de jeux vidéo a dû s'arrêter et l'entreprise s'est retrouvée dans l'obligation de se tourner vers d'autres activités locales telles que les prestations de service en faveur d'autres entreprises. Actuellement, avec ses collaborateurs, Mathieu Rabehaja est de retour avec Keska, une plateforme numérique destinée aux contenus locaux à l'instar des autres sites internationaux tels que Play store, Apple store... Keska est le fruit de la concertation, en 2019, d'une trentaine de créateurs de jeux vidéo. Ainsi fut créée une association de développeurs et de créateurs de jeu vidéo à Madagascar. C'est une association à but non lucratif dont l'objectif est de développer et de faciliter la création de jeux vidéo à Madagascar. Parmi les réalisations de cette association, on peut citer, entre autres, des salons d'exposition de jeux vidéo,

la formation gratuite des membres de l'association par le biais d'échanges d'expériences, de conférences internationales avec la participation des grands noms créateurs de jeux vidéo, ... Actuellement, tous les intérêts portent sur Keska qui est une véritable innovation pour Madagascar. La raison est qu'aujourd'hui, le pays n'est pas encore intégré dans une économie digitale. Cela s'explique par le fait que Madagascar ne peut pas vendre les produits réalisés sur place et les consommateurs malgaches ne peuvent pas acheter les produits numériques qui existent.

L'économie digitale malgache est quasi inexistante, estime Mathieu Rabehaja. Il explique que beaucoup de développeurs à Madagascar s'impliquent dans les applications, la création de jeux..., mais ils ne peuvent pas vendre leurs produits tout simplement parce que les stores de ventes internationales exigent toujours un compte bancaire



international pour effectuer toutes les transactions dans les deux sens (aussi bien à l'achat qu'à la vente de contenus). Cette exigence ne peut être contournée qu'en créant une société à l'étranger pour y avoir un compte bancaire ou encore pouvoir disposer d'un compte bancaire à l'étranger. Cela concernerait toute l'Afrique. C'est pourquoi les développeurs malgaches travaillent toujours en sous-traitance.

Keska, en tant que store pourra permettre de vendre les produits malgaches que ce soit aux consommateurs nationaux ou à l'étranger avec tous les systèmes de paiement existants et adaptés sur place. C'est un premier pas vers la quantification de l'économie digitale à Madagascar, car il est possible de chiffrer la consommation des contenus à Madagascar. C'est également le début de la souveraineté digitale de Madagascar. Keska permettra de lutter efficacement contre le piratage des contenus (tels que les films, les jeux ...). La plateforme offre aussi la possibilité d'archiver tous les contenus locaux. En d'autres termes, Keska est destiné à tous les producteurs et les consommateurs de Madagascar ■

Ranaivo Lala Honoré



GAZKAR

Un jeu vidéo qui défonce

Gazkar est un jeu de course de voitures dans un environnement typiquement malgache. D'ailleurs, le circuit de la course se déroule à Antananarivo dans les quartiers bien connus tels qu'Anosy, Mahamasina, Analakely. Même les voitures de course qui y participent sont typiques à la réalité malgache avec les 2CV, les 4L... avec la possibilité de kiter chaque voiture de course. Il a enregistré un énorme succès en très peu de temps avec plus de 200.000 téléchargements. Les gamers étrangers sont attirés par le nouvel environnement dans lequel se déroule le jeu ■

« Et ils gravèrent le sable » à la Fondation H



Le temps d'une exposition, Andy Rasoloharivony, photographe et vidéaste, livre le fruit de ses périples dans le Sud jusqu'au cœur d'un village Mikea. En 2017, il en fait la visite et en revient profondément marqué. Puis cette année, dans le cadre du concours Paritana, il entreprend en solitaire un voyage sur la RN7 qui le mènera jusqu'au village d'Ankin-dranoke, où il complète sa quête d'images entamée sept ans plus tôt. L'artiste fera part du regard qu'il a posé sur la communauté Mikea au cours de l'exposition « Et ils gravèrent le sable » qui se tient du 06 décembre 2024 au 02 janvier 2025 à la Fondation H Ambatomena. Il « restitue des bribes de scènes de vie qu'il a capturées durant les journées et soirées passées au sein de cette communauté aujourd'hui exilée de sa forêt d'origine et qui s'est sédentarisée dans un nouveau village(...) Dans la vidéo qui complète la série de photographies, Andy Rasoloharivony explore le lien profond entre l'humain et la terre, en mettant en lumière l'héritage que la femme, point focal du document, transmet aux générations futures », a-t-on fait savoir ■

« Four seasons » à l'espace Hakanto Contemporary



Carte blanche à Benjamin Loyauté à l'espace Hakanto Contemporary, depuis le 23 novembre dernier jusqu'au 16 février 2025. L'artiste, est connu pour ses œuvres multidisciplinaires qui interrogent la perception et l'héritage culturel, y déroule sa première exposition à Madagascar intitulée « Four seasons ». A travers ses vidéos, installations, et sculptures, il aborde le sujet du vécu des agriculteurs malgaches au gré des saisons, du changement climatique et des phénomènes météorologiques. Benjamin Loyauté relate dans sa démarche artistique la culture locale, des pratiques ancestrales et y fait découvrir un univers oscillant entre le matériel et l'immatériel, le visible et l'invisible, la culture et les enjeux environnementaux. « Avec Four seasons, il met en lumière les pratiques ancestrales malgaches, en particulier autour de la perle, un objet symbolique qu'il intègre dans sa réflexion artistique. En collaboration avec des jeunes de Ndao Hanavao, Benjamin Loyauté a créé Voa ary, une perle en plastique recyclé, sacralisée lors d'un rituel traditionnel », souligne le communiqué relatif à l'exposition ■

« Maison des vivants » au Musée de la photo



L'exposition « Maison des Vivants » a ouvert ses portes au Musée de la photographie à Andohalo depuis le 09 novembre dernier pour une durée de 6 mois. Elle fait la part belle à l'histoire unique et riche de l'architecture malgache dans toute sa diversité. Parce qu'« Une maison n'est pas seulement un bâtiment; elle incarne l'âme d'une famille et un lieu de partage. A Madagascar, elle reflète l'histoire, la culture et l'unité des habitants, tout en témoignant du lien profond avec leur environnement. La construction d'une maison, véritable acte de solidarité collective, rassemble familles et voisins. Les maisons, faites de palmier, bambou, roseau ou terre rouge, allient savoir-faire ancestral et respect de la nature », indique le Musée de la photo. L'exposition réunit plus de 200 images et 14 maquettes réalisées par l'artiste Miangaly Elia et le passionné d'architecture Toky Rajerison. L'artiste plasticienne a notamment créé des maquettes représentant des habitations antandroy, betsileo, sakalava, zafimaniry et merina. Dans un travail minutieux de recherche et de documentation, elle a exploré en profondeur les techniques de construction propres à chaque culture, rendant hommage à leur richesse et leur diversité ■

Les Chroniques de Michèle Rakotoson



Quand j'ai connu Tsilavina, dit Tsitsy, il avait à peine un peu plus de 20 ans. Il était sorti d'Ankatso, sociologue et spécialiste en maintenance informatique, et avait ouvert un des premiers cybers à Sabotsy Namehana.

Je me souviens de cet endroit : une grande salle, toujours peuplée de tout un peuple : le maquignon qui avait une lettre administrative à taper, le pasteur qui voulait qu'on lui crée un logo, les jeunes lycéens qui arrivent à plusieurs et mettent leur monnaie en commun pour pouvoir surfer plus longtemps, la jeune fille qui recherche un, euh, disons « un compagnon », j'ai même entendu une « mégère », ordonnant par Messenger, à son fils qui s'est enfui loin d'elle, en France, de lui envoyer de l'argent, pour le repas de Noël, où elle a convié toute la famille. Quant à moi, j'y ai appris que l'Académie Française m'avait décerné un Prix. Pas mal, non ? Apprendre dans un cyber bondé, dans la campagne, euh, grande banlieue de Tana, qu'on est une écrivaine primée par les autorités littéraires parisiennes ! Quand j'y pense, ma madeleine a des odeurs d'humus ou de terreau zébuesque, loin des salons parisiens, plus authentique que cela, tu meurs ! Un sociologue se serait réjoui, la romancière s'est retrouvée devant un problème éthique : ne pas raconter tout ce qu'on voit et entend, pour protéger son personnage. Bon, j'en fais une chronique du cyber de Tsitsy, mais je marche sur des œufs... Mais comme Tsitsy se présente lui-même « En tant que professionnel passionné du web, je suis ravi de partager mon parcours et mes compétences

dans le domaine du développement numérique ». Dont acte. « Je suis prêt à vous apporter une expertise solide », ajoute-t-il. Et l'expertise, il l'a et actuellement et l'applique. Madame Rakotoson en profite un max : « Tsitsy, mon ordi a buggé... »

Et Tsitsy est arrivééééééééééé, sur sa moto et bien casqué, avec son savoir et son grand sourire. Il regarde d'un air méchant votre instrument de création, sort une clé, ouvre les entrailles de la bête, dévisse, visse, tripote et hop, elle marche, niet, elle court... Quand je raconte à mes copines en France, que j'ai mon informaticien sûr de chez sûr et qui me dépanne dans la demi-heure près, elles sont jaaaaaaalouses !!!! Et na. Certes, dans les quartiers populaires des grandes villes de l'Europe de l'Ouest, pour ne pas dire la France, il y a les boutiques paki... et là vous pouvez aussi demander tout et n'importe quoi : l'appli dernier cri, piratée, un vieil ordinateur retapé, qui marche comme une jouvencelle, car ils l'ont retapé, dépanner le vôtre qui a des envies d'être hors d'usage et qui ne se connecte plus, l'antivirus qui détecte tous les malware espions... je ne les ai vu perplexes qu'une seule fois ; le client avait versé trois gouttes de café sur son ordi... pas sauvable, mais on a trouvé la solution. Le client a pu sauver la plupart de ses dossiers et a pu payer un ordi presque neuf, qu'il a payé en deux fois... Je pense que le vieil ordi a dû être réparé et vendu depuis Ben ouais, on est du Tiers Monde ou on ne l'est pas.

Mais qui m'a dit déjà qu'on se pose sérieusement la question de changer de mode de

consommation en France : non plus, acheter, payer et jeter, mais acheter, réparer, recycler, entretenir et sauvegarder... La crise est internationale, revenons aux vieilles bonnes valeurs et le profil Tsitsy est en train de devenir international... surtout maintenant que le prix des ordinateurs est devenu attractif, tout un chacun ou presque en ayant un, et l'utilisant pour tout et n'importe quoi, de la recette de cuisine, aux thèses universitaires sur la tradition d'élevage bovin dans le Boina, au plan de sa nouvelle maison. J'en suis pas encore au « Tsitsy, j'ai utilisé le Chat GPT pour écrire mon nouveau roman, et il me sort du charabia, comment je fais ? ». Car j'espère que l'affect humain a des possibilités que l'ordinateur psychorigide n'a pas encore. J'espère que ces fous d'informaticiens ne vont pas se mettre à créer des robots qui ont des états d'âme, là on est mort. Imaginez votre ordinateur qui refuse de fonctionner, car il a le cafard ! Ou qui vous répond : « Désolé, je suis en grève syndicale ! »

Tout cela c'est bien beau, mais quid de l'avenir ? Tsitsy s'y prépare, car comme il le dit : « J'ai eu l'opportunité de travailler sur une variété de projets tout en offrant une expérience utilisateur fluide. Si vous recherchez un professionnel du web capable de personnaliser des solutions, résoudre rapidement des problèmes techniques et rester à la pointe de l'industrie, n'hésitez pas à me contacter ou à me connecter ». Et à mon avis, il est en train de couvrir un projet là, mais chut, le piratage est monnaie courante chez nous...



hello
AGENCE 360°

Vous souhaitez une nouvelle
année florissante !

2025

Créons de la **valeur** pour **vos marques**
à travers des **idées fortes**

REZ-DE-CHAUSSÉE • IMMEUBLE TANA 2000 ANKORONDRANO,
ANTANANARIVO 101 • MADAGASCAR

+261 32 11 899 01
www.agence-hello.mg

Vivez hors réseau... **avec du réseau**

PACK LIBERTÉ TOTALE



Kit solaire
autonome
+5 kva | +10 kWh

Kit Starlink
Offert!*

Batterie
Lithium

15 ans de
durée de vie

Garantie 5 ans
+ SAV

Home
Power

Solutions Solaires & Anti-Délestages

The background of the advertisement shows two women smiling and looking towards the camera. They are in a dimly lit environment with warm, bokeh-style lights in the background, suggesting a social or entertainment venue. The Yas logo is positioned in the top right corner, and a large yellow graphic element is in the bottom left, containing the main text.

Yas

Telma
niova ho Yas
Ndao fa lera !

www.yas.mg  in f Service client : 800