

P.V. DU COLLOQUIUM DU VENDREDI 12 MAI 2006.

Intervenant : M. Mamy RABE

- PDG de la société MONEY TECH
- Président du Madagascar-USA Business Council

PV rédigé par Andoniaina RARIVOARIMANANA et Fabien RABARISON

Début : 17 h 10

- Prise de parole de M. Alain RALAMBO (présentation de l'intervenant)
- Prise de parole de l'intervenant :

1 ère partie : Présentation de la société Money Tech

La société Money Tech a été créée en 2001 et emploie 40 personnes. Son travail est dans le domaine de recherche et développement software focalisé dans la monétique :

- traiter des flux monétaires
- carte à puce
- terminal de paiement électronique
- distributeur automatique de billets

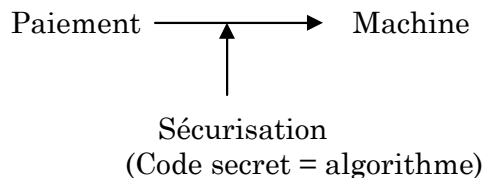
Le distributeur automatique de billets et le terminal de paiement électronique sont rattachés au serveur central Money Tech.

Nous faisons du **B to B** (Business to Business) mais non pas du **B to C** (Business to Consumer). Nos clients potentiels sont :

- Jovenna , Galana (distributeur pétrolier)
- PMU (Pari Mutuel Urbain) : dans les points de vente.

Il y a aussi l'Espace Médical (organisme privé de soins médicaux) et Féline (dans le domaine cosmétique).

Dans la Monétique : dans la transaction financière, les protocoles utilisés sont sécurisés. On ne peut pas faire du paiement à moins qu'il y ait un code secret, algorithme d'authentification triple *.



Il y a un protocole entre les deux : la transmission des données se fait par paquets. Dans la carte, mot de passe = algorithme.

Les algorithmes d'authentification ont été achetés à l'étranger (donc importés) car Madagascar n'a pas de standard. On utilise le

- **protocole de dialogue** entre la machine et le distributeur automatique de billets (**DAB**) dans les banques (très sécurisé).

- **Visa Access Count** (sécurisé). Est-ce que le détenteur de la carte a de l'argent ?

Pour BFV-SG (banque), Cora (Supermarché) : Les centres d'autorisation sont à l'étranger. (Paris / Londres) et ça dure entre 1 ou 3 mn, ce qui n'est pas commode.

Money Tech a déjà créé les cartes PMU, Jovenna, Galana, les compteurs prépayés d'électricité de la JIRAMA et la carte BOA (Bank Of Africa) [carte de retrait].

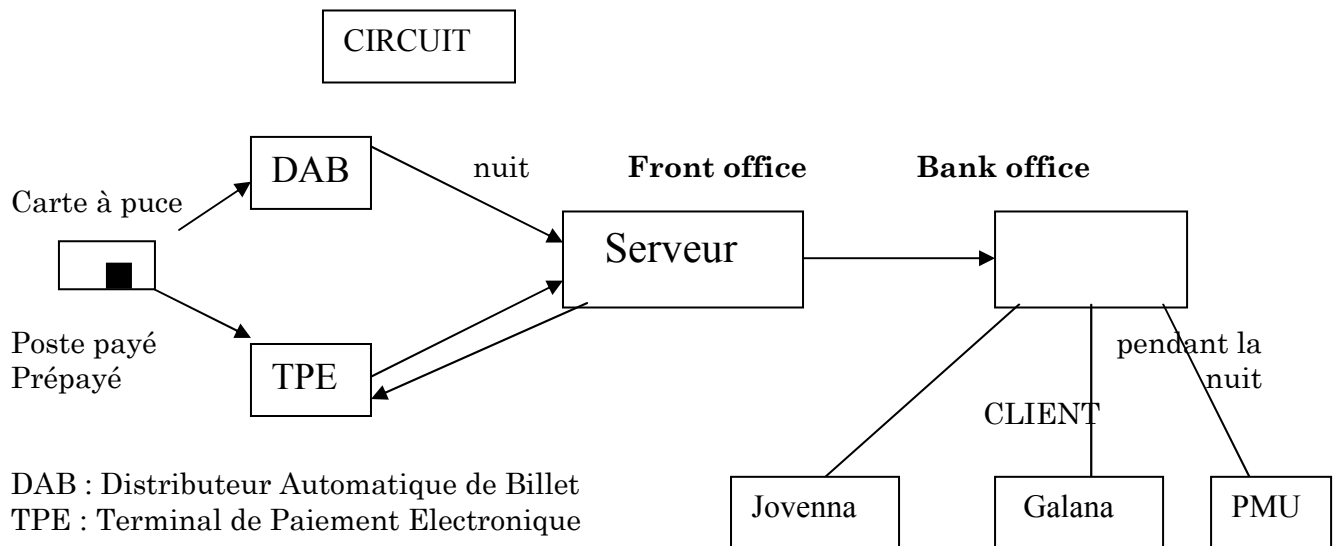
Vous remarquez que le DBA de BOA est toujours collé avec la banque (donc local). On ne peut pas faire de paiement. C'est un problème de standard. Le réseau interne BOA est différent du réseau Visa.

Il faut créer un centre d'autorisation malgache. Donc, il faut un développement informatique. En Europe, les gens n'utilisent pas du cash mais des cartes bancaires.

Questions :

- M. Robert RABARISON : Est-ce que les techniciens malgaches ne sont pas capables ?
- M. Marc RABIAZAMAHOLY, Chef de Département de Mathématique Informatique : Nous (mes étudiants et moi, en MISA (Maîtrise Informatique des Statistiques Appliquées)) avons déjà fait un logiciel de développement pour la banque BFV-SG mais la loi a empêché son utilisation.

Réponse : C'est ça le problème à Madagascar. La loi stipule que « dans les banques, on ne peut pas utiliser un programme qui n'est pas encore utilisé à l'étranger. »



On utilise des logiciels propriétaires (soft) dans la carte à puce, DBA, TPE. Nous avons fait appel à 3 techniciens étrangers au début pendant 3 semaines pour nous enseigner la technique à 450 millions fmg (à cette époque, à peu près 70 000 €). C'est l'investissement de départ. Dans ce business, il y a beaucoup de valeur ajoutée mais seulement une personne le fait (c'est-à-dire Money Tech).

2ème partie : Enjeux de la vie active

- ◆ Macro économie
- ◆ Micro économie

1- La Macro économie concerne les flux financiers qui circulent. C'est le pilier de l'économie.

Ici à Madagascar, Télécommunication	250 milliards fmg / an
Banque	6.000 milliards fmg / an
Distribution pétrolière	
Agro alimentaire	

Dans ces secteurs, il n'y a plus de Malgaches. Dans les Banques 7 étrangers, Distribution pétrolière 4, Télécommunication 5. D'où la situation économique actuelle. A peu près, 100 milliards fmg de dividendes sont versés à la maison mère chaque année. D'où, déficit permanent.

2- La Micro économie, ce sont les entreprises comme Money Tech, Novaknits....

3ème partie : Valeur ajoutée

- ◆ Investissement
- ◆ Savoir
- ◆ Savoir faire

Ces 3 choses peuvent être indépendantes mais on peut les combiner aussi.

Je raconte une histoire. Quand j'étais au Texas parce que je suis le Président de Madagascar-USA Business Council et faisais la supervision des 24 étudiants malgaches envoyés à Texas, j'ai rencontré Michael Dell car aux USA, les businessmen font des rencontres avec les étudiants à l'Université pour raconter leurs histoires. Il a dit qu'à 19 ans il n'avait que 1000 \$ pour commencer son business ; 20 ans après il pèse 30 milliards \$. Il a amené son savoir faire.

J'ai créé Money Tech avec 50 millions fmg (à cette époque, environ 8000 €), 6 mois plus tard 800 millions fmg de capital (à cette époque, environ 125 000 €). Quand vous avez une bonne idée, les gens financent votre savoir donc il faut avoir un projet « sexy ».

L'approche est que quand je veux faire quelque chose, je mets derrière tous les problèmes.

4ème partie : Mathématiques et valeur ajoutée

- ◆ Savoir
- ◆ Association du savoir à l'enjeu économique
- ◆ Quelques exemples
- ◆

Il faut savoir se positionner par rapport au potentiel que vous avez. Prenons l'exemple de la Thaïlande : La Thaïlande avait un grand potentiel car elle était célèbre grâce à ses jolies filles. Donc, elle développait le tourisme, même le tourisme sexuel. Maintenant, Thaïlande a des bons docteurs, spécialistes en chirurgie esthétique. Alors les gens vont là bas pour faire du tourisme et de la chirurgie esthétique.

Nous utilisons la courbe de croissance étrangère jusqu'à maintenant. Nous n'avons même pas notre propre courbe de croissance applicable à l'industrie textile (par exemple production des chemises...). Pour ça, on utilise des statistiques (c'est-à-dire des mathématiques).

Quand j'ai enseigné à l'Ecole nationale de la marine marchande, on faisait de la régulation, au moyen d'équations différentielles. Les étudiants ont tous un Bac C, ils sont très forts en calcul mais ils ne savent pas utiliser les équations différentielles.

Pour le système financier, on utilise des mathématiques ; tout ce qui est **Cryptage** d'information, surtout après le 11 Septembre et pour la carte à puce pour la **Sécurité** : finger print, eye print ; **algorithmes de calcul**.

Il y a un décalage entre vie active et vie scolaire. On peut lancer des projets Math info, recherche appliquée au niveau des systèmes d'identification, par exemple, la carte d'identité. Ça vous aide plus tard dans votre métier.

5^{ème} partie : De l'idée à la réalité

- ♦ Approche
- ♦ Business model
- ♦ Alliance stratégique
- ♦ Mise en œuvre

Par exemple, fonction, courbe, dérivée ; quels sont les modes d'application de tout ça ?

Business model

Il y a 5 sortes de business model. Chacun a sa spécificité.

- business model récurrent

Les clients doivent payer par mois. On donne des package aux clients à louer et à commissionner. Les clients sont toujours partenaires.

- Se mettre en position de Monopole

Dans un pays ou dans une zone, telle entreprise fusionne avec telle entreprise et occupe le marché.

- Luxe : se mettre dans un secteur bien précis

Le profit est énorme. Comme pour les imprimantes, il y a une égalité de prix entre l'imprimante et le consommable. Les consommateurs sont poussés à consommer.

Le business model ne dépend pas du business plan, il dépend de ce qu'on dispose. Le type de valeur ajoutée le plus classique est :

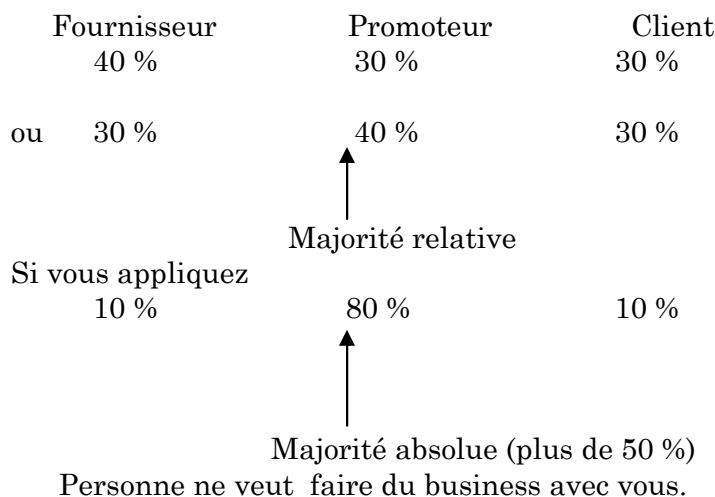
Fournisseur	Promoteur	Client
-------------	-----------	--------

Le promoteur (au milieu) transforme les matières premières pour avoir de produits finis à livrer au client. Vous n'avez pas de problème de trésorerie.

Le grand problème ? C'est de convaincre les 2 partenaires (fournisseur, client). Il faut avoir une relation de confiance (sincérité, fiabilité, maîtrise de ce que vous faites).

Partenaire stratégique

Choix de fournisseurs



Choix des Associés

Le choix d'une personne crée parfois des problèmes. Il faut être avec une personne qui a la même idée que vous. C'est une question de confiance et de maîtrise.

La plupart des entreprises malgaches sont des entreprises familiales qui ne peuvent pas faire face à la concurrence. Sur les 10 000 entreprises malgaches, 9 000 sont S.A.R.L et 1 000 des Sociétés Anonymes.

Quand j'ai créé Money Tech, j'ai contacté le n° 01 français en monétique par mail, pendant 6 mois. Au bout de ce temps, le Directeur commercial m'a dit que le Directeur Général (DG) était prêt à me recevoir pendant 15 mn à telle date. Alors j'ai sauté dans l'avion pour aller à Paris pour notre rendez-vous.

Mise en œuvre

Il faut une préparation et consacrer beaucoup du temps pour démarrer un projet.

- stratégie
- savoir

On n'a pas encore besoin d'argent jusqu' à ce moment.

En résumé

assurance (confiance...) – partenaire – type de business – alliance stratégique.

Notion de Leadership

On n'a jamais enseigné ce que c'est. Cela différencie le système d'éducation américain et français.

Aux USA on forme des gens pour bâtir des empires (comme Microsoft, Apple, Dell, Google) mais en France on forme de très bons salariés, mais non pas des leaders. Quand j'étais étudiant en France, tout les étudiants voulaient être 1^{er} en classe, pour avoir une chance d'être embauchés et de faire carrière dans les grandes entreprises comme EDF après les études.

Et c'est ça le problème : « Le 1^{er} de la classe n'est pas 1^{er} dans la vie sociale ». Dans notre culture, l'échec est très grave et n'a jamais été positif. Mais il faut faire d'abord, rectifier et ensuite améliorer.

Les qualités de leader sont :

- ◆ avoir une vision
- ◆ incarner des valeurs
- ◆ capable de faire engager les personnes
- ◆ savoir écouter