

Le Billet des Entreprises

www.billetdesentreprises-fdmm.webnode.fr/

N° 22 Nov - Dec - Jan 2021

▶ INVITÉ DU BILLET



**Michel Domenichini
RAMIARAMANANA**

Directeur général de
l'agence Première Ligne



L'Edito du Président de FdMM
Jean-Daniel CHAUI

SALON DE L'HABITAT

reportage



CONCEPT À LA UNE
La Domotique



HIGH-TECH



ECHO



RENCONTRE AVEC



MA PETITE ENTREPRISE
Création SAM



START-UP



RUBRIQUE SANTÉ
Manger bio, pourquoi ?



ON EN PARLE
Jerusalem dance



▶ ACTUALITÉS

Diaspora

Un Malgache fait partie de la
Queen's Guard

▶ ECONOMIE

Transport aérien

Un consortium antillais sauve
Corsair

▶ POLITIQUE

Note sur les élections consulaires prévues en mai 2021

Éléments à transmettre à Jean-Louis Debré

▶ INFOS-PRATIQUES

Français à l'étranger

Les actes notariés à distance
de nouveau accessibles

LU POUR VOUS

Cannibale
Gouverneurs de la rosée



GLOSSAIRE ET QUIZ



Planète



**France
Madagascar**

Planète France Madagascar

COURRIEL : planete.france.madagascar@gmail.com

PAGE FACEBOOK : [@pfm.planete](https://www.facebook.com/pfm.planete)

Propriété Saint Denis
près de Malagasy Minéral
Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY
BP 203 Antananarivo 101
(+261) 0 20 22 597 96

Demande de Visa

Mariage

Conseils

Lettre collaborative

Renseignements

Informations

Scolarité

Etat-civil

Certificat de Nationalité Française

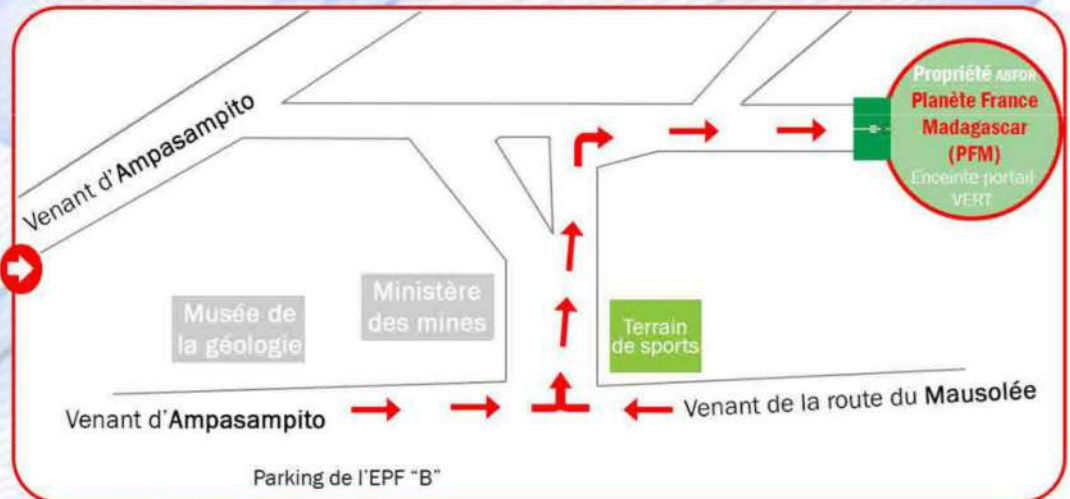
Formation

Transcription d'acte

Billet des entreprises

Bourses scolaires

**Plan d'accès au local
d'Ampandrianomby**



2021

Bonne année

MEILLEURS VŒUX



EDITO DU PRÉSIDENT



Jean-Daniel CHAOUI

Président de Français du Monde Madagascar
Conseiller des Français à l'étranger élu à Madagascar
Conseiller à l'Assemblée des Français de l'étranger

Madagascar relativement épargné par l'épidémie, la vie a repris presque normalement dans la grande île. Mais aussi Madagascar coupé du monde, l'absence de communication aérienne régulière marque la présence persistante du danger de la Covid 19 dans le monde. Même dans la grande île, la prudence reste de mise et le respect des gestes barrières s'impose toujours.

Le Billet des entreprises (BE) était présent au premier salon économique de l'année 2020 qui s'est tenu à Tanjombato du 19 au 22 novembre 2020. Un dossier reportage concrétise cette présence avec une interview du responsable du salon, Monsieur Michel RAMIARAMANANA. Nous y présentons quelques entreprises exposantes sur des secteurs d'activité assez variés.

Côté Français, la réflexion engagée pour l'aide aux entreprises en Afrique s'est conclue avec la mise en place d'un dispositif AFD-Proparco à destination des TPE-PME. Sont concernées en particulier, les entreprises appartenant ou dirigées par des Français mais pas seulement. Madagascar fait partie des premiers pays bénéficiaires. Pour les conditions et la faisabilité, s'adresser à l'AFD.

Le concept Mizara poursuit son développement. Rappelons que Mizara rassemble les deux principales associations représentant les Français à Madagascar, l'UFE (Union des Français de l'Etranger) dirigée par Philippe Castellan et FdMM (Français du Monde Madagascar) dirigée par Jean-Daniel Chaoui. Les deux Présidents ont ainsi réussi une opération de solidarité au bénéfice des hôpitaux malgaches en récoltant plus de 200 millions d'ariary remis sous forme de matériels. Ils développent maintenant le volet service au Français de leur action de solidarité. Une assistance est déjà en place à Tananarive, avec des relais dans plusieurs villes de province afin d'aider les Français sur l'aide sociale, les visas, les questions de nationalité, l'assistance aux formalités, montage de dossiers de bourses scolaires, dossier de retraite, santé et evasan... Une cellule administrative composée de 5 permanents accueille déjà plus de 1200 visiteurs par an à «Planete France Madagascar». Contact nathalie.planetefrancemada@gmail.com, tél. : 22 597 96.

Le BE vous présente ses meilleurs vœux pour l'année 2021, qu'elle soit celle du retour à une vie apaisée avec la fin de la crise sanitaire que chacun attend. Prenez soin de vous et de vos proches et respectez les gestes barrières.

Bonne année ,2021

11 décembre 2020

SOMMAIRE

SALON DE L'HABITAT REPORTAGE Page 8

Publication de Fdm Madagascar

Directeur de publication

Jean-Daniel CHAOUI

Rédaction

Nathalie - Mamy Tiana

Conception

LIU KOAN FUH Sylvano Rooder's

Marketing - Service commercial

Nathalie - Mamy Tiana

Collaboration

Ando RAVELOJAONA

Diffusion

Ando - Fenosoa

Nathalie - Mamy Tiana

(00261) 22 597 96

(00261) 33 50 640 99

billetdesentreprises@gmail.com

Concept à la une Page 19
La domotique

High Tech Page 20
La domotique

Echo de Page 21
L'ISCAM

Lu pour vous Page 30
Cannibale / Gouverneurs la roseé

Glossaire Page 31

Quiz Page 32

ACTUALITÉS Page 4

Vanf Antranonkala Le Lucky Luke nouveau est arrivé !

Mizara le service aux Français

Sports : Le président AHMAD suspendu pour 5ans par la FIFA

Diaspora « Un Malgache fait partie de la Queen's Guard »

ECONOMIE Page 5

BMOI : La première banque à s'implanter sur l'axe By-Pass

7e édition du salon Voatra : Les produits « Vita malagasy » à l'honneur

Semaine mondiale de l'entrepreneuriat : Focus sur l'inclusion et la politique Madagascar célèbre le « Global Entrepreneurship Week » avec les thèmes sur l'inclusion des jeunes et la politique

France : Plan Epargne Retraite et loi Pacte

Transport aérien : Un consortium antillais sauve Corsair

Les dix pays africains les plus endettés... et à la grande fragilité face à la crise (13/10/2020)

POLITIQUE Page 6

Note sur les élections consulaires prévues en mai 2021 : éléments à transmettre à Jean-Louis Debré

Questionnaire commission sécurité des personnes et des biens avec la commission des affaires sociales

La lettre de la Cade

Migrations internes : La gestion étatique fait défaut

INFOS PRATIQUES Page 7

Certificat de vie (mode d'emploi) le dernier certificat de vie demandé par Info-Retraite.

Français à l'étranger : Les actes notariés à distance de nouveau accessibles

UFE Monde « Et si je pensais à ma retraite »

Cas d'exonération de la taxe sur la plus-value immobilière pour les Français de l'étranger.

Rencontre avec



Page 23

Ma petite entreprise

Création
SAM

Page 25

Start-up



Page 26

Rubrique santé

Mangé du bio,
pourquoi?

Page 28

On en parle

Jerusalem
dance

Page 29



Planète France, votre RÉFÉRENT NUMÉRIQUE
L'association se propose d'être
le référent numérique de ses membres.

Pour toutes vos DÉMARCHES EN LIGNE, nous
vous proposons de vous assister et de
vous aider à les effectuer en cas de
difficulté.

Si vous êtes déjà adhérent et que vous
souhaitez être assisté dans vos
démarches, vous pouvez venir
directement au siège de l'Association.
Si ce n'est pas le cas, venez nous
rejoindre, nous sommes là pour vous.

Propriété Saint Denis
 près de Malagasy Minéral
 Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY
 BP 203 Antananarivo 101
 (+261) 0 20 22 597 96
 e-mail : planete.france.madagascar@gmail.com
 page Facebook : [@pfm.planete](https://www.facebook.com/pfm.planete)



Partenariat associatif

Nouveau service à Français du Monde Madagascar :
 le service aux associations Français du Monde Madagascar (FdMM)
 propose un nouveau service s'adressant aux associations françaises
 ou étrangères œuvrant sur Madagascar.



FdMM propose un service d'accompagnement, de représentation, de conseil, d'audit et d'évaluation
 des actions entreprises par les associations ou partenaires implantés à Madagascar.

Notre sérieux et notre compétence sont un gage d'efficacité et de sécurité pour vos actions.

Adresse mail : contact1.francaisdumonde.mada@gmail.com

Téléphone : 020 22 597 96

La crise sanitaire a repoussé à de nombreuses reprises les salons qui étaient déjà prévus. Comment s'est passé cette année 2020 et quelle est votre satisfaction ? Donnez-nous votre avis sur le fait de tenir un salon malgré l'adversité.

Personne n'a effectivement été épargné par cette année compliquée qu'est 2020. Nous, on prépare toujours nos salons longtemps à l'avance et cette période de pandémie nous a forcé à faire un travail de réflexion. Donc, on a essayé de transformer en positif ce qui pouvait être perçunégativement par le monde de l'entreprise. Beaucoup de personnes pensaient qu'il ne pouvait pas y avoir de salon avant 2021. Vous savez, notre agence s'appelle « Première ligne » et nous nous devons d'être en première ligne pour mettre en place un marqueur du redémarrage économique.

Vous connaissez l'adage français « Quand le bâtiment va, tout va ». Le bâtiment est la filière qui permet, effectivement, de réunir un maximum d'acteurs, la chaîne opératoire est très large, plus d'un million de personnes vivent du secteur de la construction à Madagascar. Donc à ce titre, avec tous les ingrédients nécessaires, à savoir des conventions pour la construction de nouveaux logements, etc., nous avons pris le risque, parce qu'il s'agissait réellement d'un risque, qu'on a voulu limiter d'un point de vue sanitaire en mettant en place un dispositif adéquat. Mais également, nous ne pouvons pas imaginer et anticiper ce que serait la réaction de ces entreprises qui, incontestablement, ont été affaiblies au niveau de la trésorerie.



**Michel Domenichini
 RAMIARAMANANA**

*Directeur général de l'agence
 Première Ligne*

De nombreuses entreprises ont répondu justement à l'invitation même si on peut dire quand même qu'elles sont moins nombreuses qu'en temps normal. Quelle est votre analyse là-dessus ?

Je pense que les entreprises qui n'ont pas été là à cette 22^{ème} édition du salon de l'habitat vont probablement avoir un petit pincement au cœur parce que si elles ne sont pas au rendez-vous, le public lui, il est là. Je vous avouerai que sur les chiffres pour vendredi et samedi, nous doublons notre nombre de visiteurs et ce ne sont pas les meilleurs jours du point de vue consommateurs.

Donc, effectivement, un certain nombre d'entreprises n'ont pas répondu présent, difficile de leur en vouloir. Les grands absents sont les alluminiers. L'année dernière, il y avait 12 entreprises dans le secteur de l'aluminium ; aujourd'hui, il n'y en a aucune. Pourtant, c'est un domaine extrêmement porteur qui fait partie des locomotives du secteur de la construction. Ça laisse la place à tous les autres.

Mais le plus important c'est que le consommateur, le monde du consumérisme, quand il s'est rendu à cette 22^{ème} édition du salon de l'habitat, dans ce redémarrage économique, recrée de la confiance dans la relation entre le vendeur et l'acheteur et qu'il ait pu faire des affaires en sortant de ce salon.

Pourquoi ils ne sont pas là alors ?

D'abord, une grosse crainte : l'environnement sanitaire, même s'il est ce qu'il est à Madagascar, c'est-à-dire nettement moins anxiogène que ce qu'on peut vivre dans s'autres pays, dans d'autres

hémisphères de ce monde, malgré tout, présente un risque. Donc, c'est vrai que nous ne pouvons pas nous mettre à la place de chacune de ces sociétés qui ont vécu un traumatisme incontestable de ce point de vue-là.

Notre rôle c'est de remettre les gens en confiance, le monde de l'entreprise certes, mais également les visiteurs. Parce que sans visiteur, il n'y a pas d'événement possible.

Combien y a-t-il d'exposants ?

Là, on est pratiquement à 100 exposants. Pourquoi nous atteignons ce chiffre, parce que nous avons ouvert nos portes gracieusement à tout le secteur de la formation. Toutes ces universités, ces instituts de formation dans le domaine du BTP n'ont pas eu l'occasion d'avoir une visibilité dans le cadre d'un événement comme cela, pourtant nous parlons du « plan Marshall Madagascar », de mettre Madagascar en chantier ; sans technicien, rien ne sera possible. Alors, il y a une nécessité absolue de former à la vitesse grand V, dans les règles de l'art, dans ce métier-là.

Quels sont les projets pour l'année 2021, pour les prochains salons et est-ce que vous êtes optimiste pour une reprise de l'activité économique à Madagascar ?

Je ne suis peut-être pas un exemple parce que je suis d'un optimisme régulier et récurrent mais sérieusement l'année 2021, il s'annonce toute une série de dispositifs au niveau mondial qui semblerait que cette pandémie va être maîtrisée et donc nous dans l'exercice qui est le nôtre, ce sera de nous mettre en phase avec cette volonté étatique de mettre Madagascar à l'avant-poste du développement économique. Nous verrons bien si les choix qui sont faits actuellement autour de cette émergence de Madagascar auront été le bon choix.

Tout ce que nous pouvons dire c'est que d'autres pays comme La Turquie, le Rwanda, l'Ethiopie voire même l'Indonésie ont fait le choix de ce modèle de développement où on est d'abord dans l'apport de solution plutôt que dans une formulation presque malade des problèmes. Nous sommes là pour apporter des solutions. Faisons ce pari et nous serons là pour accompagner ce pari au cours des prochaines années, en particulier en 2021.

Notre magazine « Le billet des entreprises » est partenaire du salon depuis quatre années maintenant. Notre prochain numéro présentera un reportage sur le salon de l'habitat avec cette interview, alors un mot pour nos lecteurs.

Je suis sûr qu'un bon nombre de vos lecteurs auront fait partie de nos visiteurs. Nous voulons les remercier de la confiance dont ils ont investi notre organisation. Parce que je le redis aussi bien, il faut un travail d'équipe pour pouvoir réaliser un salon comme celui-là et nous aurons apporté la preuve que c'était possible. Mais le travail d'équipe ne s'arrête pas à mobiliser les exposants. Il consiste également à drainer vers nous les visiteurs, parmi eux vos adhérents au niveau du « Billet des entreprises ».

Et je dois dire que, pour nous, toute critique est positive, que nous aurons fait le nécessaire pour que chacun se sente rassuré au moment où il sera en train de visiter cette 22ème édition du salon international de l'habitat.

Merci monsieur Domenichini.

C'est moi qui vous remercie d'être parmi nous depuis ces quatre années. Vous savez dans un pays comme Madagascar, qui est malheureusement dans les classements au fond des classements, il y a un effort considérable, phénoménal, qu'il va nous falloir développer pour être tous des leviers de croissance et mettre tout le monde en phase de faire progresser le pays.

Zone Galaxy
Andraharo
(+261) 34 23 263 35
cso@midexmada.com
www.midexmada.com

FRET


Transit


Achat en ligne


Groupe Midexpress
MIDEX
madagascar
Votre solution
transport

Votre solution déménagement

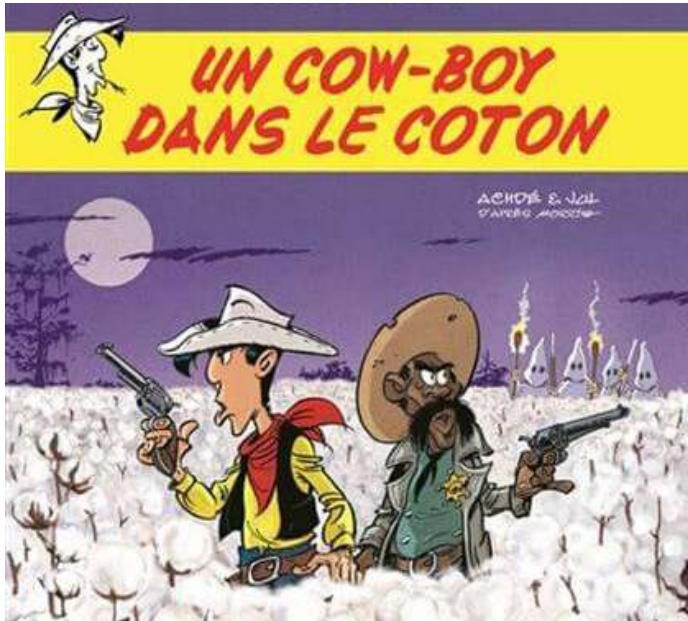


 (+261) 20 22 633 34

 devis@agence-aid.mg

 www.demenagement-madagascar.com





VANF ANTRANONKALA *Le Lucky Luke nouveau est arrivé !*

Le dernier Lucky Luke, «Un cowboy dans le coton» (Jul au dessin, Achdé au scénario), sort ce vendredi...

[En savoir plus](#)



Mizara *le service aux Français*

C'est une opération montée par les deux associations l'Union des Français de l'étranger (UFE) et Français du Monde Madagascar ...

[En savoir plus](#)



SPORTS : *Le président AHMAD suspendu pour 5ans par la FIFA*

Lourde sanction. Ahmad, le président de la Confédération africaine de football (CAF), ancien président de la fédération malgache de football...

[En savoir plus](#)



Diaspora « *Un Malgache fait partie de la Queen's Guard* »

La photo du premier Malgache membre de la Queen's Guard circule sur la toile depuis quelques temps. Et les commentaires des utilisateurs...

[En savoir plus](#)



Ethiopian Airlines "the new spirit of Africa"
vous souhaite une très bonne santé !

Nous vous proposons :
des **VOLS DE RAPATRIEMENT**

- ✓ Au départ de TANA
- ✓ Actuellement, 50% des destinations de la compagnie, dans le monde s'ouvrent à vous

des possibilités d'organisation de **VOLS CHARTERS** et de **VOLS CARGO**

✓ Tarif exceptionnel

- ✓ Au départ de TANA ou NOSY BE, vers toutes les destinations exploitées par la compagnie

Pour un voyage fiable et agréable !

Ethiopian
የኢትዮጵያ

A STAR ALLIANCE MEMBER 



BMOI : La première banque à s'implanter sur l'axe By-Pass

La Banque Malgache de l'Océan Indien (BMOI) vient d'inaugurer une nouvelle agence dans la commune d'Alasora, plus précisément, sur l'axe By-Pass... « Nous allons densifier notre présence dans la Capitale et ses communes périphériques à fort potentiel...

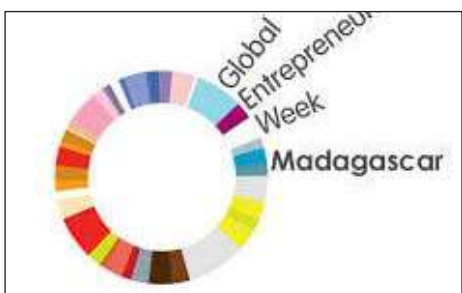
[En savoir plus](#)



7e édition du salon Voatra : Les produits « Vita malagasy » à l'honneur

Des opérateurs malgaches membres de la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Antananarivo (CCIA), exposent leurs produits et services dans le cadre de la 7e édition du salon de la Créativité...

[En savoir plus](#)



Semaine mondiale de l'entrepreneuriat : Focus sur l'inclusion et la politique Madagascar célèbre le « Global Entrepreneurship Week » avec les thèmes sur l'inclusion des jeunes et la politique

Madagascar célèbre le « Global Entrepreneurship Week » avec les thèmes sur l'inclusion des jeunes et la politique...

[En savoir plus](#)



France : Plan Epargne retraite PER incidences de la Loi PACTE

Quelles sont les incidences de la loi pacte sur vos contrats d'épargne-retraite ? conserver mon ancien contrat ou opter pour le per ? les questions à se poser la table...

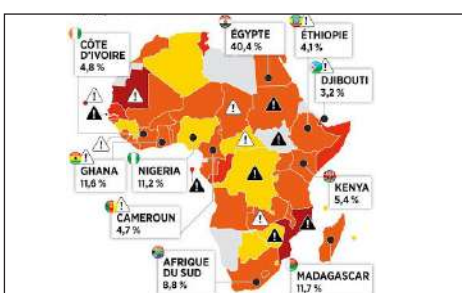
[En savoir plus](#)



Transport aérien : Un consortium antillais sauve Corsair

Un accord a été signé entre Corsair, l'État et un consortium d'investisseurs pour sauver la compagnie aérienne. Cet accord, qui prévoit une contribution globale de 300 millions d'euros, permettra à l'opérateur, durement touché par la crise, de se relever..

[En savoir plus](#)



Les dix pays africains les plus endettés... et à la grande fragilité face à la crise (13/10/2020)

Plusieurs pays africains connaissent un niveau élevé d'endettement, les rendant plus fragiles face à la crise mondiale actuelle. Mais les pays les plus endettés du continent sont loin d'être ceux auxquels...

[En savoir plus](#)



PICCADILLY[®]

VOTRE NOUVELLE

BOUTIQUE
DE
CHAUSSURES

SNEAKERS, SANDALES, BOTTES, ESCARPINS, ETC

 PICCADILLY MADAGASCAR



LA COUR CARRÉE
+261 32 03 275 72 / +261 34 07 275 72



AKOOR DIGUE 1^{ER} ETAGE
+261 32 03 288 72



Note sur les élections consulaires prévues en mai 2021 : éléments à transmettre à Jean-Louis Debré

Les 12 Sénatrices et Sénateurs représentant les Français établis hors de France sont, depuis la ...

[En savoir plus](#)



Questionnaire commission sécurité des personnes et des biens avec la commission des affaires sociales

Enquête de suivi sur les aides mises à disposition des Français de l'étranger en réponse ...

[En savoir plus](#)



La lettre de la Cade

Coordination pour l'Afrique de Demain valoriser les potentiels et les dynamiques constructives de l'Afrique. Grande rencontre « Investissements à impact social en Afrique et en Méditerranée » ...

[En savoir plus](#)



Migrations internes : La gestion étatique fait défaut

Des migrants venant de la partie Sud du pays défrichent les forêts de l'Ouest et du Menabe pour en faire des champs de maïs et d'arachide...

[En savoir plus](#)



ABC

*L'expert en construction
et aménagement*



HP

HOTEL PLUS



Homeopharma

La solution naturelle

Laboratoire
pharmaceutique



Le Centell

HOTEL & SPA





Certificat de vie (mode d'emploi) le dernier certificat de vie demandé par Info-Retraite.

Ils acceptent celui-ci si la personne ne l'a pas reçu avec barre-code et renseignements personnels déjà remplis. Attention aux cachets en relief qui...

[En savoir plus](#)



Français à l'étranger : Les actes notariés à distance de nouveau accessibles

Le gouvernement français vient de promulguer un décret permettant l'établissement de procurations notariées à distance. Publié le 27 ...

[En savoir plus](#)



UFE Monde
« Et si je pensais à ma retraite »

Le contexte de pandémie nous amène à réfléchir à nos finances personnelles et à notre retraite. Alors que la réforme des retraites initialement...

[En savoir plus](#)



Cas d'exonération de la taxe sur la plus-value immobilière pour les Français de l'étranger.

En France, si vous réalisez une plus-value - la plus-value immobilière est égale à la différence entre le prix de vente du bien et son prix ...

[En savoir plus](#)

INTERVENTIONS D'URGENCES

En cas d'urgence,
pour votre sécurité
un seul geste :

APPUYEZ SUR LE BOUTON
INTERVENTIONS ILLIMITÉES
CHEZ VOUS
JOURS et NUITS



PACK URGENCE*

50 000 Ar
par mois

Un boîtier bouton panique
Installation
Télésurveillance
Maintenance

Interventions illimitées

PACK urgence plus

85 000 Ar
par mois



1 boîtier bouton panique
1 sirène extérieure 110dB
2 boutons de panique fixe
1 alimentation secourue
avec batterie
Installation
Télésurveillance
Maintenance

offerte

SITE SECURISE
par

DIRICKX GUARD

www.dirickx.mg
URGENCES 032 11 302 11
Commercial 032 11 545 84

Interventions illimitées



www.dirickx.mg

Contact : 032 11 545 84



Le Billet des entreprises participa au Salon de l'Habitat en tant que média spécialisé sur l'économie. De cette présence à cet évènement, nous avons réalisé un reportage en interrogeant quelques exposants et en recevant le responsable du Salon et de l'agence Première ligne, Michel Domenichini RAMIARAMANANA

L'ensemble de ces éléments constitue le dossier « Reportage salon de l'Habitat » que nous vous proposons de découvrir dans les pages suivantes. Bonne lecture.





INTERVIEW

ADRÉNALINE

1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ? Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.

Lucas Randriamorasata, Directeur commercial de Adrénaline groupe.

Adrénaline groupe est une société de service. Nous fournissons toute sorte de supports pour les entreprises et les particuliers qui souhaitent développer leur communication visuelle : impression de support sur papier, sur grand format (flyers, affiches, bâches de fond, panneaux publicitaires, enseignes lumineuses, caisson). Nous faisons aussi des fabrications sur mesure de support en préfabriqué, les roulottes par exemple. Tout ce qui peut être personnalisé pour véhiculer l'image du client.



A part cela, nous avons ouvert tout récemment le pôle photographie qui fait tout ce qui est prestation photos, reportage vidéo et photo pour les événements professionnels ou familiaux.

Notre équipe de photographes professionnels proposent une prestation à la hauteur de l'attente du client.

Nous avons également une agence en marketing opérationnel. Nous fournissons les ressources humaines pour les entreprises et même pour les particuliers qui font des événements de type animation en grande surface ou en « street marketing » ou pour des « road show ». Nous fournissons aussi de la logistique par rapport à

cela. Pour les stylistes, par exemple, qui souhaitent avoir des modèles photos ou des mannequins pour leur collection, nous avons une équipe de jeunes filles expérimentées qu'on peut proposer au client. Nous donnons régulièrement une formation à ces jeunes filles pour qu'elles soient immédiatement opérationnelles.

2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Alors, il faut savoir que pour cette édition, Adrénaline groupe s'est engagé en tant que partenaire exceptionnel du salon. Dans ce contexte de redémarrage économique, nous avons voulu quand même soutenir le secteur privé, soutenir ceux qui organisent ce salon pour marquer aussi notre présence en même temps et leur dire qu'on peut s'entraider et toujours organiser un salon même après 6 mois de confinement. Toujours dans ce contexte post-confinement Covid19, on a fourni, pour ce salon, la fameuse brigade sanitaire, celle qui rappelle à tous les exposants et les visiteurs que, même si on n'est



INTERVIEW

plus en confinement, il ne faut jamais oublier les gestes barrières, les mesures de distanciation sociale, le port du masque, l'utilisation du gel.

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

Ce n'est pas facile du tout. Et c'est la raison pour laquelle on a préféré être présent à ce salon pour renforcer notre visibilité face au public cible. La communication ne requiert pas un gros budget mais même des petites choses, faciles peuvent servir à communiquer.

Ce n'est pas facile mais on est en période de redémarrage, on reprend petit à petit.



ASSURANCES ARO

1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ? Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.

Je suis Rianando Rakotomanga, responsable grand compte de la compagnie d'assurances Aro qui est présente à Madagascar depuis plus de 45 ans. Historiquement, elle portait la dénomination « La Préservatrice France » qui s'est implantée à Madagascar en 1935.

2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Comme il s'agit de la promotion de l'habitat, il va sans dire que les assurances ont un rôle à jouer tant sur le volet économique que sur le volet sécurité.

Alors ça marche pour vous ?

Les affluences, oui ! Les gens sont quand même intéressés malgré le faible taux de pénétration à Madagascar. Notre présence à ce genre de manifestation est de sensibiliser le public à être conscient du rôle des assurances dans l'économie et même dans la protection tout simplement de tout un chacun.

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

Sur le plan mondial, on sait tous que ça a eu un impact assez conséquent. Toutes les activités économiques sont au ralenti, pour ne pas dire, ne tournent pratiquement pas, si on ne parle que du volet tourisme par exemple. Mais il n'empêche qu'à Madagascar, il y a quand même, je dirais, un élan de relance. Et nous, comme toute entreprise, on se met sur le point de départ.





INTERVIEW

TANDEM DÉCO

1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ? Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.

Je m'appelle Lanto Sénécal. Je suis la gérante de Tandem déco. Nous fabriquons essentiellement des meubles en mélamine mais aussi des accessoires de décoration. Nous faisons également de l'aménagement intérieur.

Nous nous sommes spécialisés sur le dressing sur mesure et pour cette édition du salon de l'habitat, nous présentons le dressing modulaire.

2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Cela fait six ans que nous participons chaque année au salon de l'habitat. Mais cette année nous avons présenté un produit vraiment spécifique, le dressing modulaire.

Ce que nous attendons de ce salon c'est de lancer ce produit et d'avoir un retour favorable par la suite.

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

Cette année et lors de ce salon particulièrement, j'ai vraiment ressenti l'impact du Covid19. Les gens n'ont pas d'argent, c'est difficile. Pour nous aussi, c'est difficile mais nous essayons de nous en sortir et de créer de nouveaux produits. Des produits, on va dire, adaptés au budget après confinement.

TANDEM DÉCO





INTERVIEW

BRICODIS

1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ? Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.

Je m'appelle Dylan Lahy ; je suis responsable communication chez Bricodis. Notre société est spécialisée dans la vente de matériaux de construction : appareils sanitaires, outillage, peinture, luminaires, électricité, robinetterie, etc.

2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Nous participons au salon de l'habitat parce que c'est un événement d'envergure internationale. Notre visibilité sera sûrement mis en avant pour les consommateurs aussi bien que pour les entreprises. C'est aussi une opportunité pour nous de tisser éventuellement des partenariats avec d'autres entreprises. Vous pouvez constater que notre stand est le mieux décoré et le plus beau du salon. Cette année nous nous sommes focalisés sur la modélisation de douche. Nous avons mis en place des douches réelles pour que les clients puissent se projeter dans l'installation de leur salle de bain. Et en même temps, nous présentons aussi les luminaires et tout ce qui est robinetterie de première qualité. Dans ce salon, nous avons tous les produits de première qualité.

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

Notre secteur d'activité est un secteur prometteur. Pour l'instant, nous avons huit magasins au total dont cinq à Antananarivo et trois en province (Tamatave, Tuléar et Majunga). Nous espérons atteindre les dix magasins, l'année prochaine.

Nous sommes dans la construction où la concurrence est rude et les produits sont chers. Mais chez Bricodis, nous proposons des produits adaptés au portefeuille de tout client.

Nous lançons également notre application Bricodis parce qu'en ce moment, on ne peut plus rester dans la vente traditionnelle au magasin : il faut qu'on s'adapte à la technologie.

Cette application permet au client de commander à distance et aussi de payer à distance par MVola surtout, mais aussi par d'autres systèmes de « mobile banking ». La marchandise peut ensuite être livrée par nos soins ou récupérée dans nos magasins.

C'est un projet que nous avons eu bien avant, mais c'est au moment de la pandémie que ça s'est mis en place. A présent, nous sommes à 500 utilisateurs mais nous souhaitons augmenter ce chiffre pour éviter trop de va-et-vient aux clients.



C'est de la vente en ligne et ça marche très bien. Vive la nouvelle technologie et vive Bricodis !!!



INTERVIEW

AROVY

1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ? Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.

Je suis le docteur Andriamboavonjy Lovatiana. Je suis chargée d'affaires au sein de la société Arovy qui est un prestataire en santé.

Nous avons un centre de consultation, nous faisons des visites à domicile, des prises en charges en urgence ainsi que des examens en imagerie et en analyses médicales.

Nous faisons également ce qu'on appelle télé-surveillance. Pour une personne qui a consulté chez nous et qui souhaite parler à son médecin de son état de santé, on peut le faire à distance. Et le médecin va décider s'il faut revenir voir le patient ou lui demander de revenir nous voir ou bien continuer le traitement. Mais ce n'est pas de la consultation en ligne à proprement dit.

Nous faisons aussi des tests de diagnostic rapide (TDR), anticorps Covid19. Ce sont les tests qui se font avec un petit prélèvement sur le bout des doigts ; les résultats sont disponibles dans les quinze minutes qui suivent.

Notre siège administratif est à Andohalo mais notre centre de consultation se trouve à l'Atrium Ankorondrano. Pour les examens en imagerie et de laboratoires, nous travaillons avec l'Institut Médical de Madagascar (I.M.M.) à Anosy.

2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Nous ne sommes pas ici en tant qu'exposant. Nous sommes ici partenaire pour l'assistance médicale. L'agence Première Ligne, organisateur du salon, nous a sollicité pour les aider. Vu le contexte du coronavirus, ils avaient vraiment besoin d'une sécurité sanitaire et ils nous ont fait confiance pour cette mission-là.

Mais c'est quand même une grande occasion de faire connaître aux gens qui nous sommes et ce que nous faisons dans le domaine médical.

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

En général, toutes les activités ont connu une récession à cause de cette crise sanitaire. Par contre, le domaine de la santé a été épargné et ça se comprend parce que les gens viennent toujours consulter ; pas seulement pour le Covid19 mais aussi pour les accouchements, les AVC, etc.





INTERVIEW

FLY TECHNOLOGIES

**1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ?
Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.**

Je suis Ravaka, chargée marketing de la société Fly Technologies.

Fly Technologies est représentant et distributeur officiel des marques **LENOVO** et **XIAOMI** (XIAOMI est une marque chinoise classée deuxième marque mondiale).



C'est une start-up qui a ouvert ses portes en novembre 2019 et elle fait partie du groupe S.M.T.P. Nous avons récemment ouvert trois boutiques qui sont à La City Ivandry, à l'Aéro Village Talatamaty et à la Villa Pradon Antanimena. On projette d'ouvrir une quatrième boutique à Tsaralalana où les travaux sont en cours de finition.



2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Nous participons au salon pour pouvoir mettre en avant nos produits, pour faire connaître au grand public que nous sommes le distributeur officiel des marques **LENOVO** et **XIAOMI**. Les particuliers et les entreprises peuvent venir acheter chez nous en tant que particulier ou alors, ils peuvent faire un « leasing » en tant qu'entreprise.

Nous avons des appareils électro-ménager, des ordinateurs, des télévisions de marque **LENOVO**, des appareils smart électro-ménagers, c'est-à-dire des appareils qu'on peut connecter et commander via wifi. On a aussi des accessoires et bien sûr la téléphonie.





INTERVIEW

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

On voit que c'est un secteur très prometteur. Mais c'est quand même assez limité parce que quand on parle de technologie et de high tech, il y a encore un blocage, une certaine barrière. Par exemple, quand on parle d'un rice cooker avec lequel on peut faire cuire le repas mais via wifi, les gens se demandent comment on peut faire ça. C'est encore assez compliqué, mais nous essayons d'initier les consommateurs aux produits high tech. Et c'est vraiment la vision de Fly Technologies : apporter tout ce qui est high tech aux Malagasy. Les gens sont réceptifs et beaucoup sont intéressés. Nous sommes confiants et nous pensons qu'il y a un très bel avenir pour les produits smart.



NOVA GROUPE

1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ? Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.

Je m'appelle Tojonirina, je suis le responsable technique de la société Nova groupe. La société a été créée en 2019 mais l'équipe est déjà expérimentée dans le domaine du bâtiment, de la promotion immobilière et de l'aménagement intérieur et extérieur.

2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Nous participons à ce salon pour faire connaître aux gens qui est Nova Groupe, quelles sont ces activités, ce que Nova Groupe peut proposer aux clients. En ce moment, on met en promotion un type de matériau révolutionnaire que jusqu'à maintenant on n'utilise pas à Madagascar : le polymur. C'est un mur en voile associé avec des matériaux isolants qui augmente la performance en termes d'isolation acoustique et phonique d'un mur, tout en gardant la résistance de l'ensemble de la structure. Nova Groupe est le premier constructeur agréé en matériau polymur.

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

Le secteur BTP, face à la crise sanitaire mondiale, est un peu déstabilisé mais là, on essaie de redresser la situation.



LA PREMIÈRE SOCIÉTÉ DE
CONSTRUCTION À MADAGASCAR
AGRÉÉE EN POLYMUR



INTERVIEW

FRAPPEZ FORT/HAMAC

1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ? Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.

Je suis Dina Rasoarimanana, commerciale de la société Hamac. Hamac est une agence de marketing spécialisée dans la régie publicitaire sur les transports en commun et les infrastructures urbaines (les gares, par exemple).



2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Pour cette édition, nous sommes partenaire innovation. Notre présence au salon nous a permis de rencontrer et de relancer notre collaboration avec nos anciens clients et aussi d'entrer en contact avec de nouvelles personnes qui sont intéressées par ce genre de support et qui trouvent que ceci est innovant, peut-être un peu plus impactant que d'autres supports de communication.

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

C'est dur suite au confinement Covid19. Nous avons perdu un nombre assez important de clients. Là, on redémarre petit à petit.

FUTURMAP

1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ? Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.

Je suis Zo Randriamiadana, responsable commerciale de la société Futurmap. Nous sommes une société spécialisée dans la production de plans, de topographie, tout ce qui touche le foncier, donc des travaux de géomètre-expert. Nous avons aussi un bureau d'études en génie civil.



Moi, je suis Mika Rajaona, Self development. Ce sont nos trois principales activités mais tout dépend des demandes des clients. Nous travaillons également dans le Système d'Information Géographique – S.I.G. Par exemple, une entreprise possède des patrimoines un peu partout à Madagascar. Pour avoir toutes les bases de données sur ces patrimoines, il est plus pratique de les réunir dans une seule application (localisation, surface, nombre de bâtiments, etc.).

2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Zo Randriamiadana : Cette année on a décidé de participer à cette édition du salon international de l'habitat, parce que, comme on le sait tous, c'est plutôt axé sur la construction des nouvelles villes et on voudrait se positionner en tant qu'acteur majeur et partenaire dans ce projet grâce à nos produits et services sur la digitalisation foncière.

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

Mika Rajaona : Dans notre secteur, ça marche quand même, surtout par rapport au projet présidentiel d'extension de chaque ville de Madagascar, on a toujours besoin d'équipes de topographes.



INTERVIEW

GREENSIDE

1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ? Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.

Je suis Andriamalala Rakotoarison Andy. Je suis le fondateur de Greenside et de Mada Cactus.

La principale activité de notre entreprise est l'aménagement extérieur : bassin, pelouse, etc.

Mais on ne s'arrête pas là. Nous vendons aussi des plantes succulentes. On est grossiste et détaillant en même temps.

Les succulentes sont des plantes qui stockent de l'eau dans leurs feuilles comme les cactus et les echeverias, par exemple.

2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Pour notre visibilité et pour faire connaître aux gens ce que sont les plantes succulentes parce qu'on n'en trouve pas beaucoup à Antananarivo.

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

La situation est difficile. C'est pour cela qu'on participe au salon pour nous faire connaître davantage.

MENUISERIE KANTO

1. Quelle est le nom et l'activité de votre entreprise ? Présentez-vous et présentez votre entreprise en quelques phrases.

Je m'appelle Ratovoson Fanoela Manantsoa. Je suis le manager de la menuiserie Kanto.

C'est une entreprise individuelle qui a été créée par mes parents et qui existe depuis 15 ans ; Maintenant, je commence à prendre les rênes.

Nous fabriquons des meubles en bois : mobiliers d'intérieur ou de jardin.

2. Pourquoi participez-vous au salon de l'habitat en tant qu'exposant ? Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Participer au salon nous permet de communiquer directement avec les clients potentiels. C'est une opportunité pour nous chaque année de leur présenter nos produits.

3. Comment voyez-vous la situation économique dans votre secteur d'activité ?

Je ne suis pas pessimiste, pourtant, je n'ai pas très confiance non plus, compte-tenu du contexte économique actuel.





DU LOGEMENT À L'HABITAT

Selon Larousse, l'habitat est une « Partie de l'environnement définie par un ensemble de facteurs physiques, et dans laquelle vit un individu, une population, une espèce ou un groupe d'espèces. ». L'habitat, dans le contexte qui nous intéresse est donc l'ensemble des conditions d'environnement du logement : la localisation, les services, les occupants etc. Il y a une dimension géographique importante certes, mais aussi sociologique et technique.

Jérôme Chenal, architecte, chercheur enseignant à l'Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne en Suisse s'est particulièrement intéressé à la dynamique des villes africaines. Il relève que les modes de production de l'habitat comportent des composantes économiques, sociales et techniques. Partant du constat suivant : « le logement pour les gens relativement aisés ou les classes moyennes ne pose pas ou très peu de problèmes », il a mis l'accent sur la nécessité de mettre en œuvre une politique du logement social pour lequel « il faut une intervention de l'état ou d'un bailleur de fonds » pour éviter toutes les formes de bidonvilles, car « c'est sans doute le nerf de la guerre lorsque l'on parle d'habitat... c'est bien sûr l'habitat pour les populations à revenus modestes qu'il faut réussir à intégrer à la ville ».



A Madagascar, La Politique Nationale du Logement a pour objectif de « Garantir l'accès à un logement décent pour chaque ménage afin de réduire la pauvreté et de veiller au bien-être de la population malagasy ». Pour mettre en œuvre des programmes de réhabilitation ou de construction de ce type d'habitat, il semble déjà acquis la volonté d'une collaboration entre le secteur public et privé, les organismes sociaux et les partenaires financiers. Pour donner un atout supplémentaire à la réussite de ces projets les acteurs finaux et bénéficiaires, les habitants eux-mêmes y sont associés.

La question du logement est d'autant plus importante depuis la pandémie liée au coronavirus que le monde entier a vécu. Confinés à 10 dans 20m² et à 2 dans 10m² n'est pas du tout la même chose. Le rôle de l'architecte est de faire du logement

Herizo SOLOFONIRINA
Architecte inscrite à l'Ordre des Architectes Malagasy

ISCAM

EXCELLENCE - RESPECT - INTEGRITE

RENDEZ VOUS



Contact

22 597 96

033 50 640 99

Email

planète.france.madagascar@gmail.com



Planète France Madagascar



Le billet des entreprises

Service mailing

Le billet des entreprises vous propose un service mailing auprès de l'ensemble de ses abonnés.

Nous mettons ainsi à votre disposition plus de 2000 adresses sélectionnées VIP.

Ce mailing vers un public très ciblé vous permettra de développer vos activités vers des clients potentiels.

Contacteur : billetsdesentreprises-fdmm@gmail.com

La fréquence sera établie selon votre choix, devis fourni à la demande.



[billetdesentreprises](https://www.facebook.com/billetdesentreprises)

Mail: billetdesentreprises.fdmm@gmail.com

Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY, BP 203 Antananarivo 101, Tél: 22 597 96 - 033 50 640 99



mailing

mailing

LA DOMOTIQUE

La domotique, parfois appelée également smart home, ou encore maison connectée, maison "intelligente", est un terme à la mode. Mais la domotique, c'est quoi ?

La domotique vise à apporter des solutions techniques pour répondre aux besoins de confort (gestion d'énergie, optimisation de l'éclairage et du chauffage), de sécurité (alarme) et de communication (commandes à distance, signaux visuels ou sonores, etc.) que l'on peut retrouver dans les maisons, les hôtels, les lieux publics, etc.



À l'origine, la domotique avait donc pour but d'automatiser la maison. Ainsi, avant l'ère des smartphones, il était par exemple possible d'activer son chauffage à distance en passant un coup de téléphone à la maison, ou encore en lui envoyant un SMS. C'était tout à fait réalisable. Seulement, une telle installation était relativement compliquée à mettre en place, et il faut bien l'avouer, coûteuse. Cette époque a laissé des traces, puisque pour beaucoup encore aujourd'hui, domotique rime avec cher et compliqué. Pourtant, ce domaine a énormément évolué et de nombreuses solutions simples à mettre en place et tout à fait abordables pour le grand public existent.

La domotique en elle-même a évolué, aujourd'hui on parle de domotique 2.0, ou de "maison intelligente". Les différents domaines de la maison ne se contentent plus d'être automatisés et pilotables, ils communiquent ensemble.



 **MADE IN ESPAGNE**

AOSTA



Carrelage Mural | 20x60cm



49 000 Ar/m²



7 000 Ar/pièce

Carrelage Sol | 45x45cm



42 000 Ar/m²

SKY



Carrelage Mural | 20x60cm



49 000 Ar/m²



7 000 Ar/pièce

ATLAS/JACA



Carrelage Mural | 25x50cm



MIRACLE



Carrelage Mural | 20x50cm



à partir de
42 000 Ar/m²

Autres modèles et dimensions disponibles



Pourquoi ne jamais négliger votre cybersécurité depuis une application de suivi d'activité sportive

[En savoir plus](#)



Système de télésurveillance : Comment se protéger efficacement contre les cambrioleurs ?

[En savoir plus](#)



Quel est le top 5 des caméras de sécurité en 2020 ?

[En savoir plus](#)



Motoriser des volets roulants : 4 choses à savoir avant la motorisation

[En savoir plus](#)

Performance accrue garantie pour vos poids lourds



Testez sur votre flotte de véhicule les lubrifiants Mobil,
distribués exclusivement chez Galana.
Satisfait ou remboursé*

Mobil

EXTENDED PERFORMANCE**



ISCAM

DES HABITATS « FORCÉMENT » PROPRES À CAUSE DU COVID-19

A l'heure actuelle où la crise sanitaire du coronavirus est un souci d'ordre mondial, les habitats et leur propreté font partie intégrante de la stratégie de lutte contre l'épidémie. On peut entendre et voir des heures de sensibilisations sur tous les canaux de communications qui peuvent exister, nous rappelant la mise en pratique de tous les gestes barrières, dont l'importance de garder notre habitat et notre environnement propres.

Pourtant, avoir une maison propre n'est-il pas normal quelle que soit la situation ? Nettoyer son habitat quotidiennement n'est-il pas logique ? Quel que soit le type d'habitat (maison, bureau, école, marché, musée, salle de sport, rue ou plage), en prendre soin et le garder propre paraît tout à fait naturel. Alors, pourquoi ce besoin de rappeler au monde entier l'importance de la propreté ? Pourquoi devons-nous garder nos habitats encore plus propres que d'habitude ?

Si plusieurs villes et pays du monde sont réputés pour être propres, comme la ville de Calgary au Canada, le Japon ou la Suisse, l'image de Madagascar et de la plupart des pays africains en voie de développement est noircie par la précarité de ses habitats et par ses montagnes d'ordures. Il s'est répandu que les différents plans d'urbanisme n'y voient pas le jour, que les constructions illicites y « poussent comme des brèdes », que la bidonvilisation y est évidente, que les évacuations des eaux usées s'y raréfient, que les sites de déchets y sont saturés ou que le recyclage y est peu pratiqué... Bref, l'insalubrité y règne et d'une façon générale, tout le monde, dirigeants comme population, a l'air d'accepter cette situation et d'y vivre sans se sentir responsable. Tout cela étant dû à la pauvreté et à la mentalité y afférente.



Mais la donne a changé depuis que le Coronavirus est venu s'installer à Madagascar. Désinfecter, astiquer, balayer, laver, essayer... deviennent une préoccupation majeure. Le Covid-19 nous a obligé à reprendre en main nos habitats. L'assainissement de la ville voit un nouveau jour. Chaque foyer y prend part en commençant par son propre habitat avec comme premier objectif : une maison propre. Chacun a alors commencé à comprendre que saleté rime avec maladie, et qu'un habitat propre est sain. Une mère de famille nous a raconté : « Chez nous, nous avons trié nos affaires, nous avons tout nettoyé, et nous avons brûlé les ordures pour mieux se protéger du coronavirus ».

Comment combattre l'insalubrité ? En évitant l'accumulation de papier ou de carton à cause de la cellulose ; en empêchant l'amas d'aliments et l'humidité excessive qui attirent les moisissures, les mycobactéries, les bactéries et les acariens ; en prohibant le surnombre d'animaux domestiques ou de vermine dans votre logement pour prévenir contre l'aggravation de l'asthme, la gastroentérite et l'irritation des voies pulmonaires ; en faisant que votre domicile ne soit pas encombré de déchets qui provoquent les piqûres d'insectes, les allergies et les infections. L'entassement de résidus génère des odeurs nauséabondes, suite à la décomposition de matières organiques ou à la volatilisation de produits chimiques.

D'ailleurs, les avantages d'un habitat bien rangé et nettoyé ne sont pas uniquement d'ordres sanitaires. Ils sont également d'ordre, esthétique et psychosociologique, puisqu'ils procurent un confort personnel et représentent un environnement idéal non seulement pour le bien-être et l'épanouissement de chacun, mais aussi pour la productivité des employés des entreprises. Ainsi, l'ordre et la propreté dans un environnement de travail sont essentiels pour le bien-être et la satisfaction au travail. Cela réduit les accidents de travail et les soucis de santé. Les manuels de sécurité au travail peuvent alors s'inspirer de la méthode dite des 5S.

La force de l'épidémie mondiale est incontestable : même si c'est une maladie meurtrière, elle a quand même eu quelques conséquences positives. Et heureusement, ces retombées positives concernent l'homme et son habitat qui sont inséparables. Devons-nous alors attendre une autre maladie destructrice pour améliorer et prendre soin de nos habitats ?



*Dr RAVOAJA Hajaina,
Directeur Académique ISCAM BUSINESS SCHOOL*

SANIFER

Bonjour monsieur Lalley. Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

Sanifer est une entreprise familiale qui a été créée en 1993. Au départ, c'était une petite quincaillerie de quartier qui se trouvait à Antohomadinika.

Comment définiriez-vous votre entreprise, que proposez-vous à la vente ?

Notre activité d'origine était l'importation de matériaux de construction, du ciment, du fer et des appareils sanitaires d'où le nom Sanifer (sanitaire-fer). Notre activité était donc limitée à ces deux familles de produits. Aujourd'hui, c'est beaucoup plus vaste puisque Sanifer maintenant a une quinzaine de métiers en partant de l'outillage, la quincaillerie, l'électricité, la plomberie, la peinture, les cuisines, le mobilier de jardin, les sanitaires, la robinetterie, le carrelage, le solaire, la piscine, ...

Si on fait référence à une entreprise en France, est-ce qu'il y aurait des similitudes entre Sanifer et Le Roi Merlin par exemple ?

Tout à fait ! Sanifer distribue des marques et des produits de bricolage tout comme Le Roi Merlin. Nous avons des fournisseurs similaires, les mêmes dans certains cas. La grande différence c'est que nous sommes sur un principe de vente de comptoir pour deux de nos magasins et le troisième est en libre-service donc comparable à une G.S.B. (grande surface de bricolage) en France.

Pouvez-vous maintenant nous parler de l'évolution de Sanifer ?

L'ambition et la réussite de la famille Hassanaly avec la jeune génération montante ont élargi nos domaines d'activité. Aujourd'hui Sanifer est un importateur et un négociant de matériaux de construction et d'équipements pour l'habitat.

Nous commercialisons 24.000 références d'articles sur une quinzaine de rayons et c'est grâce à l'expertise et à l'intégration de compétence étrangère que nous avons pu développer des métiers que nous ne connaissions pas au départ tels que l'outillage, l'électricité, la plomberie et le solaire.



Vous pouvez absolument trouver tout ce dont vous avez besoin dans nos magasins. Et si à ses débuts Sanifer n'avait qu'une poignée de salariés, nous en comptons aujourd'hui plusieurs centaines répartis dans nos trois magasins à Alarobia qui est le siège social, à Ankorondrano et à Tanjombato.

Vous êtes seulement présent en termes de vente à Antananarivo, avez-vous des relais en province et pensez-vous y ouvrir des magasins ?

Il y a quelques années, nous avons ouvert un magasin à Majunga. Malheureusement, les volumes de vente n'étaient pas satisfaisants. Nous avons donc décidé de faire des relais de vente en partenariat avec des revendeurs qui sont en province et non pas sur l'enseigne directe de Sanifer.

Nous n'abandonnons pas l'idée d'ouvrir un magasin en province mais dans l'immédiat, pas de projet en cours.

Quels sont vos ambitions dans le domaine de l'E-commerce ?

Je pense que Sanifer est précurseur dans ce domaine puisque nous avons développé en 2016 un site de vente en ligne qui est opérationnel depuis 2017. A tout moment, les consommateurs de Madagascar, et même de l'étranger ayant des projets à Madagascar, peuvent consulter notre site avec la possibilité de voir l'intégralité de nos produits, leur prix et acheter en ligne.

Selon vous quels sont les points forts de Sanifer ?

Nos trois principaux points forts sont :

- Un large choix de produits
- Les conseils de nos vendeurs spécialisés selon les besoins, le goût, le budget du client
- La possibilité d'échanger les produits non utilisés, dans un délai de un mois

Le meilleur



CRÉATION SAM



Quel est le nom de votre entreprise et depuis combien de temps l'avez-vous créée ?

Notre entreprise artisanale s'appelle Création SAM, création au singulier car chaque création est unique et Sam car c'est notre nom de famille. Nous l'avons créée en 2008.

Sur quel type d'activité êtes-vous positionné et comment vous est venue l'idée de créer cette petite entreprise ?

Nous proposons des articles de décoration à base de matériaux de récupération : bois flotté, aluminium, os, corne, graine, fibres végétales, verre... L'idée nous est venue tout d'abord en ramassant les bois flottés sur les plages ainsi que les coquillages et les bouts de verre polis. Nous avons ensuite conçu des objets tels que des guirlandes, des mobiles, des lampes, des miroirs... Au fur et à mesure des années, nous avons enrichi notre catalogue et nous continuons de le faire.

Quels sont vos produits principaux ?

Nos principaux produits sont les lampes, les carillons, les décorations murales et les décorations à accrocher au plafond.

Comment commercialisez-vous vos produits ?

Nous vendons nos produits en boutique, chez Suzy's Corner, à Ivandry et lors des différents marchés auxquels nous participons. Les clients peuvent également venir nous rencontrer dans notre atelier, à Ambohibao.

Comment vous joindre ?

Nous sommes joignables par téléphone **032 07 161 55**, par mail **sam.line.roland@gmail.com** et nous avons également une page Facebook **Création Sam**.

Le mot de la fin ?

Nous travaillons avec différents fournisseurs, nous sommes ensuite que 2 à créer et à assembler. Nos articles habitent très bien tous les styles de maison.

MIDI

adagasikara

www.midi-madagasikara.mg

**PREMIER QUOTIDIEN NATIONAL
D'INFORMATION DE MADAGASCAR**

- Nécrologie
- Politique
- Faits-Divers
- Economie
- Société

NOUS TROUVER

**Làlana Ravoninahitrinarivo Ankorondrano
Antananarivo
Midi Madagasikara**

Appeler le 020 22 697 79

informations supplémentaires sur le contact

contact@midi-madagasikara.mg

www.midi-madagasikara.mg

CEERE

QUI SOMMES-NOUS ?

Le **Club Entrepreneurs Etudiants du Rendez-vous des Entrepreneurs** (« CEE-RE ») est une association à but non-lucratif créée le 12 mars 2011 et composée d'environ 300 membres.



Vision : Être la référence dans la promotion de la culture entrepreneuriale à Madagascar.

Mission : Promouvoir la culture entrepreneuriale à Madagascar surtout au niveau des jeunes.

Convaincre les jeunes, qu'entreprendre est un choix de carrière accessible et à leur portée, n'est pas chose facile. Et depuis sept (7) ans déjà, le CEE-RE est resté fidèle à sa mission.

Il y a diverses branches du CEE-RE à Madagascar notamment à Antsirabe, Fianarantsoa et Majunga ainsi qu'une branche CEE-RE France.

HISTORIQUE

17 Septembre 2009 : Première édition du « Rendez-vous des Entrepreneurs », table ronde mensuelle à l'initiative de l'Agence universitaire de la Francophonie tenue tous les deuxièmes jeudis du mois au CITE Ambatonakanga.

18 Mars 2010 : Le « Rendez-vous des Entrepreneurs » a été récompensé par le prix international Jean-Marc-Léger 2009- 2010 lors du « Rendez-vous entrepreneurial de la Francophonie » à Montréal. Ce prix annuel reconnaît les efforts et les résultats obtenus dans le cadre d'un projet en cours ou d'une réalisation récente promouvant la culture entrepreneuriale.

12 Mars 2011 : Création de l'association dont les membres sont issus des universités et instituts de la ville d'Antananarivo ainsi que des milieux professionnel et entrepreneurial. Divers établissements ont déjà leurs jeunes actifs dans le club (UCM, INSCAE, ISCAM, DEGS, CNTEMAD, ESTIIM, ISPM, ESSCA...). L'association reste ouverte à ceux qui désirent tisser un réseau et participer à des activités entrepreneuriales. Les activités se développant peu à peu

Novembre 2012 : Première édition du salon Espace Jeune Entrepreneur (« EJE1 ») organisé au Carton Madagascar avec le parrainage du Groupement des Entreprises de Madagascar.

2014 : Première édition du Voyage Entrepreneurial (VOE) organisé à Maurice.



NOS ACTIVITES

Le Rendez-vous des entrepreneurs est une plateforme d'échanges d'idées et d'expériences, avec des entrepreneurs, des professionnels et des formateurs de renom. Les échanges sont élaborés à partir des thèmes prédéfinis tournant autour du monde de l'entrepreneuriat.

Les séances de formation visent à faciliter les démarches de création d'entreprise et à guider les participants vers l'entrepreneuriat dans les meilleures conditions possibles. Elles allient technicité et développement personnel. Notre approche veut privilégier les partages d'expériences, les conseils, les exercices pratiques avec un bref rappel des cours universitaires.

La visite d'entreprise nationale ou régionale est organisée afin d'inspirer les jeunes quant aux opportunités d'affaires existantes sur le territoire Malagasy.

Le voyage entrepreneurial est une opportunité de découvrir d'autres cultures, de connaître les usages et les coutumes d'autres pays en croissance accélérée, et de créer un réseau avec les entrepreneurs actifs de ces pays.

Le Speed Business Meeting est une occasion où le CEERE met à disposition une vingtaine d'entrepreneurs dans différents domaines d'activités réunis en un seul endroit dans le but de développer le réseau professionnel : futurs clients, partenaires ou mentors.

Startup C est une nouvelle activité lancée en Septembre 2017. Il s'agit d'un programme ayant pour mission d'accompagner le lancement de projets portés par les membres du CEERE



QUELS SONT LES CRITÈRES POUR ÊTRES MEMBRES?

- Age : plus de 18 ans
- Jeune Actif , disponible, rigoureux et qui rêve d'entreprendre.

Contact : +261 32 49 238 90 / +261 34 12 446 31

LE BILLET DES ENTREPRISES

Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY

BP 203 Antananrivo 101

Tél : (+261) 20 22 597 96

(+261) 32 53 640 99

billetdesentreprise.fdmm@gmail.com



@billetdesentreprises
+4500 followers

- ✓ Un bimensuel numérique, spécialisé dans l'économie.
- ✓ Diffusé sur une liste privée qui regroupe les personnalités du monde socio-économique de Madagascar.
- ✓ Gratuit et ouvert aux annonceurs.

VISITER NOTRE PAGE FB



Le billet des entreprises
est le magazine numérique économique
de Français du monde Madagascar.

**VISITER NOTRE
SITE INTERNET**

MANGER BIO, POURQUOI ?



Tout le monde désire manger mieux, plus sain et plus équilibré. Manger bio est plus qu'un choix, c'est un véritable mode de vie, car les personnes se tournant vers ce genre d'alimentation sont à la recherche d'une vie plus saine.

Les aliments bio sont plébiscités par de plus en plus de consommateurs. Respect de la planète, bien-être animal, produits de meilleure qualité et bons pour la santé... Les motivations des adeptes du bio sont nombreuses. Sont-elles justifiées ? Le bio est-il réellement meilleur pour notre santé que les aliments issus de l'agriculture traditionnelle ?

Tout d'abord, le bio désigne les produits issus de l'agriculture biologique. Manger bio implique un mode de culture qui fait appel à des techniques qui respectent l'environnement et les animaux. En France, un produit bio est un produit agricole qui satisfait aux exigences du cahier des charges du label AB (agriculture biologique). Les pesticides chimiques sont interdits en bio. Donc, les aliments issus de l'agriculture biologique ne contiennent pas de pesticides et autres produits chimiques néfastes pour la santé.

Ainsi, faire le choix de manger bio, c'est limiter l'ingestion de pesticides nocifs pour l'organisme. Ensuite, les aliments bios tiennent généralement compte des saisons et sont cueillis à maturité. Ainsi, ils possèdent plus de goût et de saveurs que des fruits et légumes qui finissent de mûrir dans des camions. Les céréales sont plus riches en minéraux, en fibres, les viandes moins grasses...

Toutefois, manger bio coûte en moyenne plus cher que les produits conventionnels. Aussi, les produits bio sont plus difficiles à trouver (magasins spécialisés) même si les grandes surfaces élargissent de plus en plus leur offre afin de surfer sur cette mode ou plutôt ce mode de vie qui fait de plus en plus d'adeptes.

JDC





KEEP CALM ET OFFREZ-VOUS UN ENRANGER

à partir de:

51.480.000 Ar*
TTC



GARANTIE
2
ANS
ou 50.000KM

Moteur 1.5L moteur Mitsubishi - jantes alu - camera et radar de recul - écran tactile 8" - siège en cuir réglable en hauteur et chauffant

*voir conditions au showroom

oceantrade

Tél. 034 11 303 05
mail : information@oceantrade.mg
 [Oceantra.Co.Madagascar](https://www.facebook.com/Oceantra.Co.Madagascar)


ENRANGER

JERUSALEMA DANCE

Master KG: l'histoire derrière la chanson du Jerusalema dance challenge.

Master KG est revenu grâce à BRUT sur l'histoire derrière « Jerusalema ». Sa chanson est devenue virale grâce à un défi **TikTok**.

Il explique qu'initialement c'est une danse sud-africaine. En Afrique du Sud on la danse lors des mariages. Des Angolais ont alors vu la chorégraphie et ont aussi commencé à danser sur la chanson. La vidéo est ainsi devenue virale.

DJ et producteur de profession, Master KG raconte qu'il avait préparé le beat de la chanson Jerusalema l'année dernière. Il trouvait que cette musique était spirituelle. Il en était tellement captivé qu'il n'arrêtait pas de l'écouter. Il a alors cherché un artiste pour réaliser la chanson. Il a pensé à Nomcebo Zikode.

Ensemble ils ont commencé à écrire les paroles tout en insistant sur le fait que Master KG voulait beaucoup de spiritualité dans cette chanson. 'Jerusalema ikhaya lami' est, d'après lui, sorti de nulle part pendant leur moment de détente. Ces paroles signifient 'jerusalema c'est chez moi. S'il te plait, viens avec moi et protège-moi. Et ne me laisse pas derrière.'



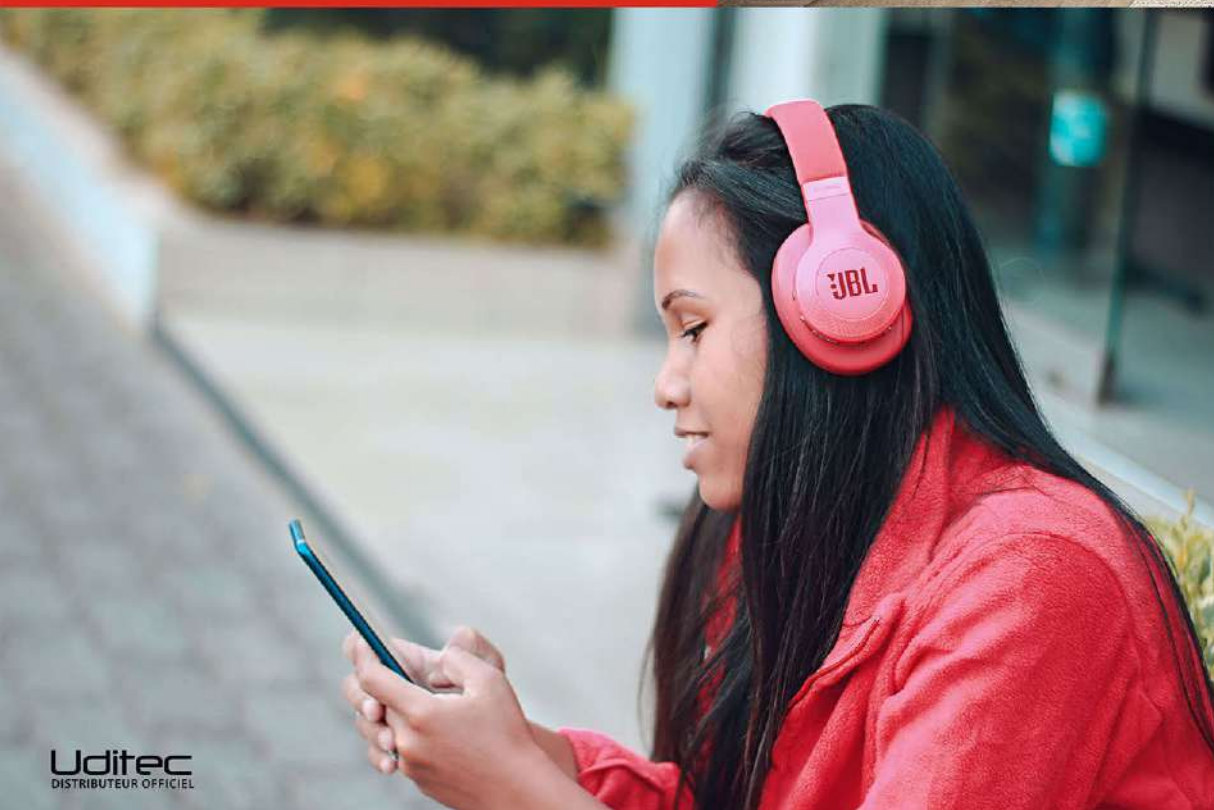
La chanson a été enregistrée et ce fut le commencement d'un succès planétaire.

Master KG a confié que le succès a dépassé son imagination. Son but était juste d'avoir son propre single et pourtant « Jerusalema » est en train de conquérir le monde !

Réalisez vos rêves
avec les offres

Vente à crédit
COSMOS
par MIRINDRA

Achetez et payer en plusieurs fois



JBL
by HARMAN



1
AN
GARANTIE
JBL

E55BT

Disponibles chez les revendeurs agréés et les magasins

COSMOS

Votre partenaire de confiance

► LU POUR VOUS (JDC)

CANNIBALE - DIDIER DAENINCKX

Didier Daeninckx, l'auteur, est né en 1949 à Saint-Denis. Ecrivain engagé, il est l'auteur de plus d'une quarantaine de romans et nouvelles.

Paris 1931, l'Exposition coloniale est organisée avec faste. Nombre de vestiges de cette exposition demeurent visibles encore aujourd'hui dans les jardins à la Porte Dorée. Cette exposition a demandé un investissement et une préparation importante afin de célébrer l'empire français colonial et « les bienfaits de la colonisation ».

Une centaine de jeunes kanak sont sélectionnés en Nouvelle Calédonie et envoyés en France où ils se retrouvent parqués comme des bêtes de foire contraints de simuler des actes et usages fantaisistes et d'assumer une identité de cannibale qui donnera le titre de ce roman réaliste.

Mais le groupe est séparé, traité comme du bétail. La cavale de deux jeunes kanak qui s'évadent pour partir à la recherche des autres sera la trame du roman.

Canibale est une nouvelle qui se lit très rapidement (108 pages) et qui traite sans complaisance des travers de cette époque.



Editeur Folio décembre 2008

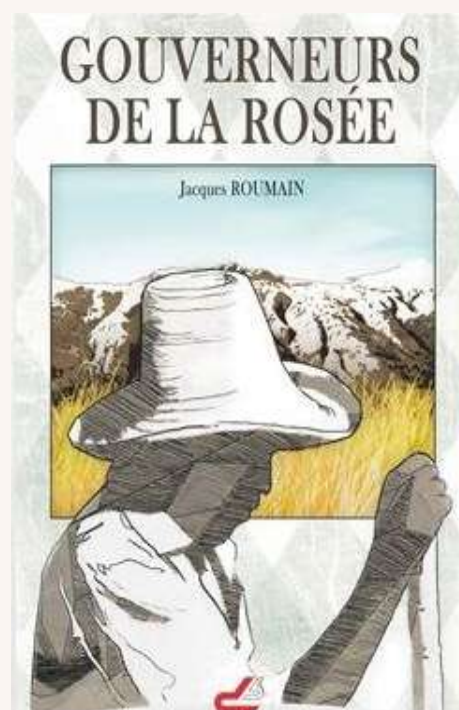
GOUVERNEURS DE LA ROSÉE

L'auteur, Jacques Roumain, né le 4 juin 1907 à Port-au-Prince et mort le 18 août 1944 à Haïti, est un écrivain et homme politique haïtien. Il est le fondateur du Parti communiste haïtien. Bien que sa vie fût courte, Jacques Roumain, le poète, a une influence considérable sur la culture haïtienne. « Gouverneurs de la rosée » fut publié en 1944 après la mort de son auteur.

Quoi de plus haïtien, de plus antillais que « Gouverneurs de la rosée » ! L'auteur nous invite à découvrir la société rurale des paysans descendants des esclaves affranchis à la fin du 19^{ème}. Les noms chantent : Bienaimée, Fleurimond, Dieiveille, Saint-Julien, Laurélien, Laureore... La vie est difficile, la misère est présente, les caractères bien trempés, les inimitiés assez fortes ainsi que les jalousies. Du drame renaît l'espoir. C'est un voyage intéressant pour découvrir la société haïtienne et sa culture, ses racines.

Mais qui sont « Les gouverneurs de la rosée » ? Tout simplement les paysans qui chaque matin sortent dans leurs champs alors que la rosée recouvre la nature.

Editeur Emilie Désormeaux 1977





Français du Monde Madagascar et son magazine le billet des entreprises ont le plaisir de communiquer à leurs adhérents la mise en place d'un partenariat avec Ethiopian airlines pour tous les vols de cette compagnie à partir de Tananarive et notamment sur les vols vers la France.

Une remise importante sera accordée aux membres de Français du Monde, pour en bénéficier, contacter l'association au :

020 22 597 96

ou par mail

contact.francaisdumonde.mada@gmail.com

billetdesentreprises.fdmm@gmail.com



Billet des
ED
Entreprises

Ethiopian
የኢትዮጵያ

**LES VOLS EN PARTANCE DE
TANANARIVE POUR PARIS**

le MARDI

le JEUDI

le VENDREDI

le SAMEDI

et le DIMANCHE

soit 5 vols par semaine.

DOMOTIQUE

ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line): ligne téléphonique qui permet de recevoir une connexion internet à haut débit depuis le réseau téléphonique.

Blindage : protection en aluminium des câbles qui stoppe toutes perturbations électromagnétiques causées par les équipements électriques. Elle se décline en quatre catégories : U/UTP : aucune protection - F/UTP : protection de la gaine U/FTP : protection individuelle de chaque paire torsadée - F/FTP : protection individuelle de chaque paire et de la gaine.

Dock : appareil permettant de raccorder un smartphone ou une tablette pour diffuser la musique qui y est stockée.

FAI (Fournisseurs Accès Internet) : ensemble des opérateurs qui distribue les réseaux de données (téléphone, câble ou fibre optique).

Fichiers numériques : les formats de fichiers les plus courants dans le domaine de la musique sont le MP3, le WAV ou le WMA. Dans le domaine de la vidéo, ce sont les WMV, MKV et AVI. Les formats sont plus ou moins équivalents, mais bien sûr incompatibles. La plupart des lecteurs du multimédia lisent aujourd'hui tous les formats de fichiers.

HDMI (High Définition MultiMedia Interface) : cordon utilisé pour diffuser le son et l'image au format numérique.

Routeur : matériel d'interconnexion de réseaux informatiques qui assure l'acheminement des données entre deux réseaux ou plus.

Smartphone : téléphone portable capable de lire la musique, la vidéo, d'accéder à Internet ou de se connecter à un réseau informatique.

Streaming / Streamer : lecture de flux audio ou vidéo diffusé sur Internet ou par le biais d'un réseau Wifi.

TNT (Télévision Numérique Terrestre) : mode de transmission en haute définition de la télévision via les traditionnelles antennes « râteau ».

IKI COSMETICS



MORINGA

POUR PEAUX :

- . Sèches à très sèches
- . Irritées
- . Matures
- . A problèmes

BAOBAB

POUR PEAUX :

- . Sèches à très sèches
- . Tirillées
- . Vergetures
- . Matures

OLIVE

POUR PEAUX :

- . Tout types de Peaux
- . Tâches brunes
- . Masque de grossesse
- . Infections cutanées
- . Anti-poux

CURCUMA

POUR PEAUX :

- . Ternes, Fatiguées
- . Manquant de vitalité
- . Sensibles
- . Grasses
- . Acnéiques

ARGAN

POUR PEAUX :

- . Déshydratées
- . Matures
- . Manquant de tonus
- . Normales
- . Bébé

MARSEILLE

POUR PEAUX :

- . Irritées
- . Sèches
- . Sensibles
- . Matures
- . Bébés

JOJOBA

POUR PEAUX :

- . Bébés
- . Mixtes, Acnéiques
- . Ridées
- . Cellulites
- . Normales

LAURIERS

POUR PEAUX :

- . Grasses
- . Irritées
- . Sensibles
- . Bébés
- . Matures
- . Anti-poux

CALOPHYLLE

POUR PEAUX :

- . Couperose
- . Infections cutanées
- . Varices légères
- . Cicatrices
- . Vergetures

AVOCAT

POUR PEAUX :

- . Déshydratées
- . Dévitalisées
- . Fissurées
- . Desquamées
- . Distendus

LINIMENT OLEO-CALCAIRE

PROPRIETES :

- * Protège les fesses des bébés
- * Soigne les érythèmes, allergies
- * Sert de démaquillant et de lait
- * Apaise les eczémas
- * Soigne les escarres
- * Protège les fendillements des mamelons

ANTI INFLAMMATOIRE ET DOULEURS

SOULAGE :

- . Rhumatismes
- . Courbatures
- . Tendinites
- . Arthrose
- . Mal de dos
- . Rage de dents
- . Circulation sanguine

**SAVONS 100% NATURELS
AUX HUILES PRECIEUSES**

« OSEZ LE NATUREL, CE N'EST PAS UN LUXE ! »

INFORMATIONS : 032 07 556 03 Mail : ikimoira@gmail.com Facebook : produits cosmetiques naturels

1) Avec quoi les Inuits fabriquent-ils les igloos ?

- Avec des blocs de glace
- Avec des blocs de neige
- Avec des blocs de sucre glace

2) Comment s'appelle la maison provençale à quatre murs située en hauteur ?

- Le manoir
- La bastide
- Le ranch

3) Pourquoi les habitations rurales appelées «longères» portent-elles ce nom ?

- Elles sont composées de longrines (poutres).
- Elles résistent bien au temps.
- Elles s'étirent tout en longueur.

4) Comment appelle-t-on un habitat primaire d'Afrique du Nord ?

- Un gourbi
- Une turne
- Une cagna

5) Dans quelle région de France peut-on voir des maisons en pierre dorée qui prennent de belles teintes au coucher du soleil ?

- Au Vivarais
- Au Beaujolais
- En Entre-deux-Mers

6) Quel est le nom donné à une tente mongole ?

- Une yourte
- Une bourte
- Une gourte

7) Quel type d'ouvrier habitait dans des corons, au nord de la France ?

- Des facteurs
- Des mineurs
- Des éleveurs

8) Avec quelle teinte de peinture rouge les Basques peignaient-ils leurs maisons ?

- Le sang de boeuf
- La garance
- Le luzéen

9) Quel est le nom qui désigne une maison tropicale en paille ?

- Une case
- Un buron
- Une hutte

10) D'où vient le mot «chaumière» ?

- De la fabrication des murs
- Du revêtement du toit
- De la cheminée

Trouvez les réponses ici >

www.madassistance.com



URGENCES 24/24
+261 32 05 099 99

Correspondant à Madagascar:
NOSY BE

MAD'ASSISTANCE



Spécialisés dans la protection sociale et l'assistance aux personnes depuis plus de dix ans. Nous avons les solutions pour répondre à vos attentes. Quelle que soit votre nationalité, votre pays de résidence, que vous soyez touristes, expatriés, détachés ou diplomates.

Des contrats simples, clairs. Choisissez vous-même vos garanties en fonction de vos besoins. Tous nos contrats sont souscrits auprès de compagnies d'assurances et société d'assistance reconnues mondialement.

Nos garanties sont mondiales, grâce au réseau de prestataires de nos fournisseurs. APRIL INTERNATIONAL ASSISTANCE nous a confié l'organisation et la gestion des évacuations sanitaires pour Madagascar, les Comores et Mayotte.

Même si vous n'êtes pas assuré, nous pouvons intervenir. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis



" FRAIS MÉDICAUX "

Package de garanties complètes (santé, assistance, bagages, responsabilité civile...)
Selon votre situation et budget, nous vous proposons l'assurance la plus adaptée.



"ÉVACUATION SANITAIRE"

Nous organisons, à la demande, de manière rapide et professionnelle, tout type de rapatriement ou d'évacuation sanitaire vers n'importe quelle destination dans le monde.



"VOYAGE & SCHENGEN"

L'Assurance Visa Schengen vous couvre pendant toute la durée de votre séjour dans l'Espace Schengen.
Souscrivez en ligne avec une attestation Immédiate par mail..

Partenaires santé



NEXT onlus O.N.G.
Organizzazione Non Governativa
Ufficialmente Riconosciuta



Siège Social
BP 657, Diego Suarez
MADAGASCAR
(261) 32 04 131 84
(261) 34 04 131 84

contact@madassistance.com
www.madassistance.com

Partenaires transport



Du côté Français



www.ccifm.mg

La Chambre de Commerce et d'Industrie France Madagascar est une association sans but lucratif de droit malgache. Elle tire ses revenus des cotisations de ses membres. Ses revenus sont utilisés exclusivement à des actions à caractère éducatif, culturel, social ou d'assistance au développement économique.

Ubifrance ou BUSINESS FRANCE est l'agence française pour le développement international des entreprises. " VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE DEVELOPEMENT A L'EXPORT "



www.cnccef.org

Le CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce extérieur de la France) 4000 chefs d'entreprise et experts de l'international, choisis pour leur compétence et leur expérience, aux côtés de l'équipe de France de l'export et au service du développement de la présence économique française dans le monde.

Dans toutes les régions et dans plus de 140 pays à l'étranger.

Du côté Malgache

Le GEM, qui est le groupement le plus ancien et le plus représentatif du secteur privé de Madagascar a accumulé au fil des années une connaissance approfondie du tissu économique de Madagascar, des problématiques de l'environnement des affaires et des enjeux du développement économique.



GROUPEMENT
DES ENTREPRISES
DE MADAGASCAR

www.gem-madagascar.com



FIVONDROAN'NY MPANDRAHARAHAMA MALAGASY
GROUPEMENT DU PATRONAT MALAGASY

FIVondronan'ny MPandraharaha MAlagasy, Groupement des Opérateurs Privés Malagasy regroupant les opérateurs économiques Malgaches, il défend leurs intérêts et sert d'interlocuteur avec les pouvoirs publics.

fivmpama.mg

SIM, Créer en 1958, le Syndicat des Industries de Madagascar « SIM » est une association à but non lucratif ayant pour objet l'étude, la préservation des droits et la défense des intérêts professionnels, économiques, financiers, commerciaux et sociaux des industries et des activités qui leur sont connexes ayant leur siège social à Madagascar



www.sim.mg

Carrefour des Entrepreneurs de l'Océan Indien

Une simple association âgée maintenant de quinze ans, forte de ses cinq cents membres à Madagascar et de ses trois cents membres sur les autres îles de l'Océan Indien, tous convaincus que les affaires se développent d'abord et durablement grâce à l'amitié entre les hommes et les femmes d'affaires, les cadres et les chefs d'entreprise.

carrefourentrepreneursoceanindien.org

GROUPEMENT DES ENTREPRISES FRANCHES ET PARTENAIRES

Madagascar Export Processing Zone Association

Il a pour rôle de promouvoir le développement des entreprises franches et de leurs partenaires, coordonner leurs actions, défendre leurs intérêts communs, et gérer le partenariat avec l'Etat et le Secteur Privé malgaches afin de contribuer à la compétitivité de Madagascar au sein d'une économie globale...

GEFP

www.gefp.com



JCI (La Jeune Chambre Internationale Madagascar), est une association membre de l'organisation mondiale JCI, composée des jeunes femmes et d'hommes bénévoles, âgés de 18 à 40 ans, absolument neutre du point de vue politique et confessionnel.

Offrir des opportunités de développement aux jeunes qui leurs permettront des créer des

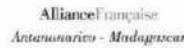
www.jcimadagascar.org changements positifs. Être le principal réseau mondial de jeunes citoyens actifs

Le billet des entreprises
un magazine VIP pour des pub VIP





PARTENAIRES



PARTENAIRES



TANDEM DÉCO

Bricodis
La référence



GREENSIDE



Création
SAM

Planète



France
Madagascar

Planète France Madagascar

COURRIEL : planete.france.madagascar@gmail.com

PAGE FACEBOOK : [@pfm.planete](https://www.facebook.com/pfm.planete)

Propriété Saint Denis
près de Malagasy Minéral
Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY
BP 203 Antananarivo 101
(+261) 0 20 22 597 96

Demande de Visa

Mariage

Conseils

Lettre collaborative

Renseignements

Informations

Scolarité

Etat-civil

Certificat de Nationalité Française

Formation

Transcription d'acte

Billet des entreprises

Bourses scolaires

Le billet des entreprises

un magazine VIP pour des pub VIP



Blog FdMM pour vos annonces
3 000 visites par mois.

Contactez-nous
(00 261) 20 22 597 96
(00 261) 33 50 640 99

billetdesentreprises.fdmm@gmail.com



ANNONCES PUBLICITAIRES

Le Billet des Entreprises
est ouvert aux annonceurs.

regie.billetdesentreprises@gmail.com