

INVITÉE DU BILLET



GINA
RAHARIVOLA
nacre
solutions



L'Édito du Président de FdMM
Jean-Daniel CHAOUÏ



CONCEPT À LA UNE
EXTERNALISATION



HIGH-TECH



ÉCHO DE
L'INSCAE



RENCONTRE AVEC
ASMAE



MA PETITE ENTREPRISE
ANNA CREATA



START UP
JOS TECH



RUBRIQUE SANTÉ
LA VÉGÉTALISATION



ON EN PARLE
**MIZARA : CELLULE
EMPLOI-INSERTION**



LU POUR VOUS
**LOÏN, SOUS LES
RAVENNES**



GLOSSAIRE ET QUIZ

CENTRES D'APPELS

RELATION CLIENT

OUTSOURCING

EXTERNALISATION



ACTUALITÉS

Jeux des Iles : Madagascar hôte de la 11^e édition en 2023
Après 1990 et 2007, Madagascar abritera pour la troisième fois les Jeux des Iles...



ECONOMIE

LES GAMBAS DE L'ANKARANA
« L'aventure BIO de l'or rose »
Créée en 2000, la société La Gambas de l'Ankarana, représentant du groupe mondiale OSO Farming à Madagascar.



POLITIQUE

Élections de Conseillers des Français de l'Étranger circulaire de « Français du Monde, Ecologie, Solidarité à Madagascar »



INFOS-PRATIQUES

Comment déterminer ma résidence fiscale ?
Lorsque vous vous expatriez, votre statut fiscal peut changer. Pour connaître le régime fiscal ...

Le billet des entreprises est un bimensuel numérique, spécialisé dans l'économie.

@billetdesentreprises

billetdesentreprises-fdmm.webnode.fr

billetdesentreprises.fdmm@gmail.com

Tél : 020 22 597 96 - 033 50 640 99

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

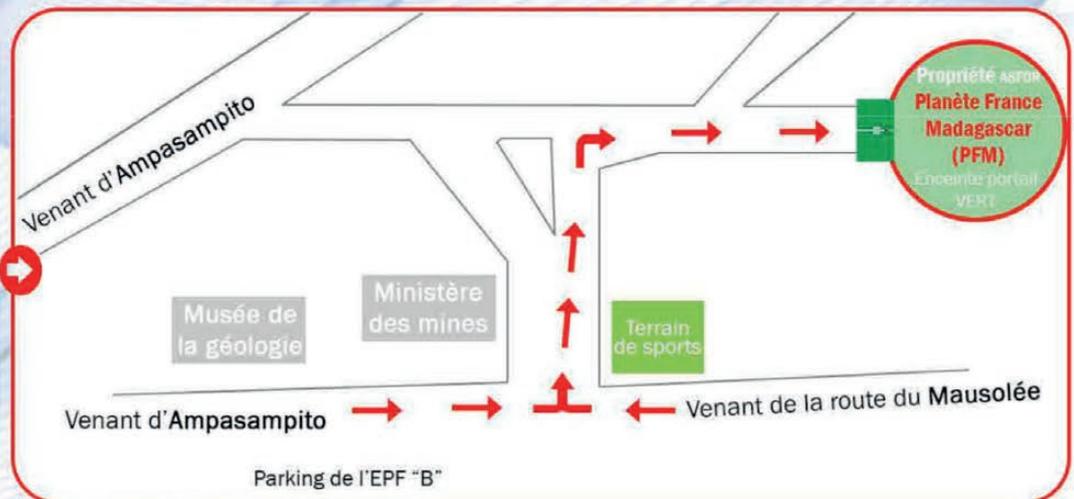
Formation

Transcription d'acte

Billet des entreprises

Bourses scolaires

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





ÉDITO 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**

La deuxième vague épidémique de la Covid 19 frappe durement Madagascar depuis quelques semaines. Beaucoup de gens sont atteints, nous avons tous des connaissances qui sont malades voire décédés. Il nous faut beaucoup de résilience pour traverser cette épreuve et attendre des jours meilleurs.

Les jours meilleurs sont synonymes de vaccination. Le vaccin apparaît en effet comme la seule solution à la maîtrise de la pandémie. Les nouvelles sont bonnes de ce côté puisque les autorités malgaches se sont inscrites au dispositif Covax de l'OMS et cherchent des solutions pour commencer la vaccination le plus tôt possible, ceci selon les articles de presse.

La France fait de même et aura un centre de vaccination à Ivandy aux Charmilles à partir du 10 mai, pour tout renseignement, consulter le site de l'ambassade de France.

Dans ce contexte, faire des élections le 30 mai 2021, est-ce bien raisonnable ? J'ai pu professer l'avis récemment auprès des autorités Françaises de l'inanité de ce scrutin dans l'environnement présent à Madagascar. L'absence de sécurité sanitaire découragera mécaniquement la plupart des électeurs. Le faible nombre de bureau de vote (dans seulement quatre villes) porte atteinte à la crédibilité même du scrutin. Souhaitons que le bon sens l'emporte sur les attendus politiques. Retarder les élections de quelques mois pour la rentrée de septembre-octobre serait une décision responsable !

Prenez soin de vous et de votre famille et surtout respectez les gestes et les protocoles barrières contre cette pandémie.

28 avril 2021

Ma famille,
mon SUV
et moi.



GARANTIE
2 ANS
ou 50.000KM

à partir de : **Ar**
49 000 000 TTC

Payable sur 20 mois* sans agio, 30% d'acompte.

oceantrade

Tél. 034 11 303 05 / 06 / 07 / 08
Mail: information@oceantrade.mg


ENRANGER

*voir conditions au magasin

SOMMAIRE

CENTRES D'APPELS RELATION CLIENT OUTSOURCING

Publication de Fdm Madagascar

Directeur de publication

Jean-Daniel CHAOUI

Responsable rédaction

Andry Matteo

Rédacteurs

Nathalie - Princy - Mattéo

Conception

LIU KOAN FUH Sylvano Rooder's

Marketing - Service commercial

Nathalie

Collaboration

Ando RAVELOJAONA

Diffusion

Ando - Fenosoa

Nathalie

(00261) 22 597 96

(00261) 33 50 640 99

billetdesentreprises@gmail.com

ACTUALITÉS

Page 4

Vie d'entreprise :
« DHL Madagascar sacré
Top employeur »

Marché automobile :
« les concessionnaires
embrayent sur une année
difficile »

Environnement :
« Le paulownia l'arbre idéal
de la reforestation »

Chronique de VANF On ira

Les femmes représentent
39% des chercheurs

Jeux des Iles : Madagascar
hôte de la 11e édition en 2023

ECONOMIE

Page 5

BATIMENT
« L'immobilier prospère malgré la
crise »

Fonds d'investissement :
Monaco soutient Mirakap

Environnement :
« Madagascar vend 50
millions de dollars de crédits
carbone » pour promouvoir les
investissements verts

Reprise imminente de la
production de nickel et de
cobalt

LES GAMBAS DE L'ANKARANA
« L'aventure BIO de l'or rose »

POLITIQUE

Page 6

Point d'actualité perspective de
vaccination pour la communa-
té française à Madagascar

Elections de Conseillers
des Français de l'Etranger
circulaire de « Français du
Monde, Ecologie, Solidarité à
Madagascar »

Point d'actualité 34ème de
l'assemblée des Français à
l'étranger

Point d'actualité, séminaire des
OLES

Point d'actualité, suspension
des motifs impérieux

Rapport du gouvernement sur
la situation des Français établis
hors de France

INFOS PRATIQUES

Page 7

Présentation de Français du
Monde Madagascar

Les élections des conseillers
des Français de l'étranger

Comment déterminer ma
résidence fiscale

Clôture des droits acquis
à la sécurité sociale avec
invalidation

Garde-meuble : Démêler le vrai
du faux

Quid labellisation des OLES

Concept à la une

L'externalisation

Page 9

High Tech

Page 20

Echo de
L'INSCAE

Page 21

Lu pour vous

Page 30

Glossaire

Page 31

Quiz

Page 32

Rencontre avec

ASMAE

Page 22

Ma petite entreprise



Page 24

Start-up

**JOS
TECH**

Page 26

Rubrique santé

**LA
VÉGÉTALISATION**

Page 28

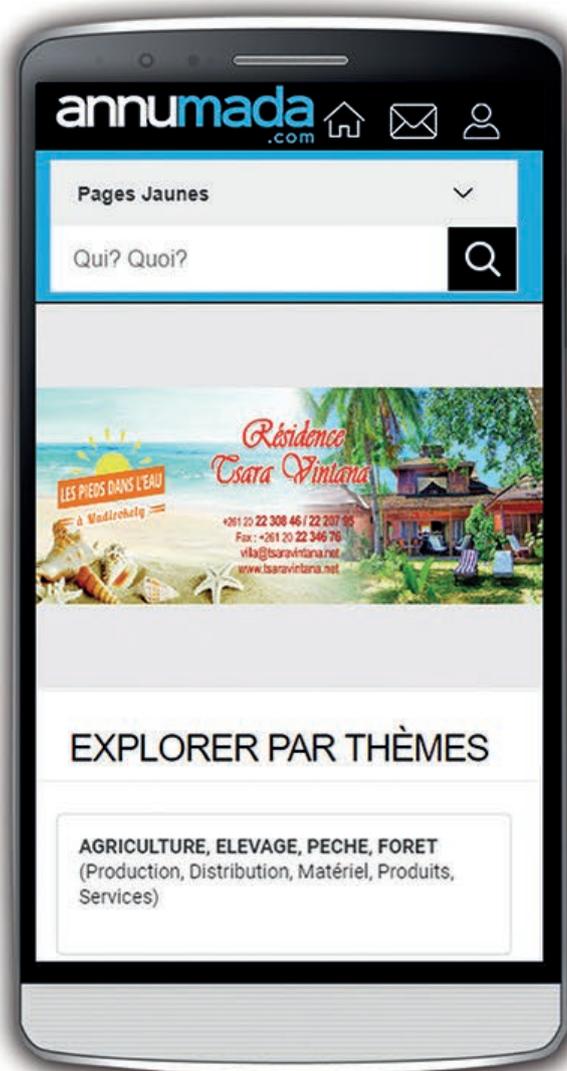
On en parle

**MIZARA :
CELLULE
EMPLOI-INSERTION**

Page 26

Découvrez maintenant l'appli mobile Annumada

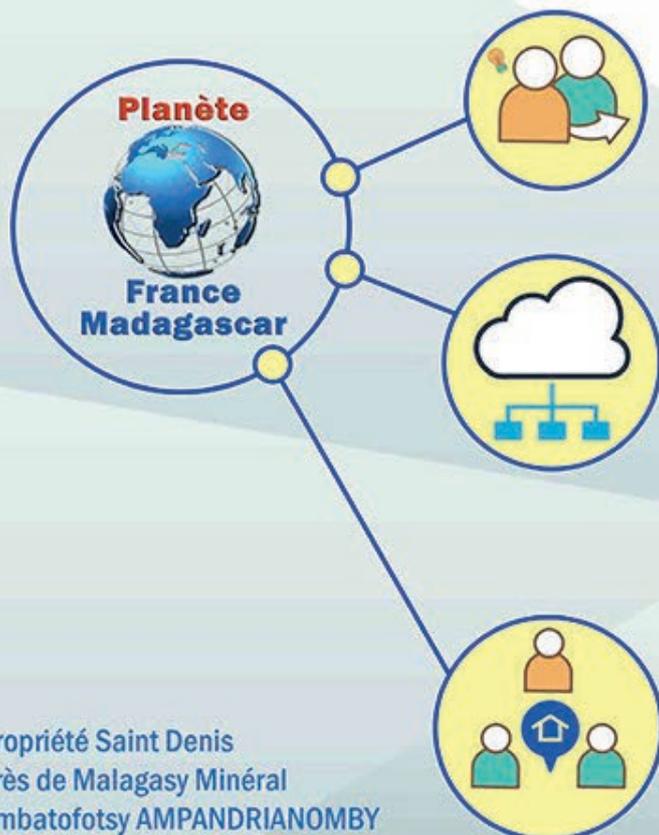
**Une application
gratuite...**



**...téléchargeable
depuis Google Play**

Trouvez plus que des coordonnées...





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

INVITÉE DU BILLET

Gina Raharivola Directrice du centre de traitement Nacre Solutions Madagascar



NACRE SOLUTIONS : Nouvelle Société dans le domaine de l'Outsourcing ?

Créée en 2012, NACRE SOLUTIONS s'est spécialisé dans l'externalisation de processus métier et avait commencé dans le domaine du développement de logiciel et l'intégration d'application métier en collaboration avec des développeurs malgaches.

Nous avons élargi notre activité en 2016 en créant MAKEY SERVICES qui est devenu NACRE SOLUTIONS (son nom commercial) au mois d'octobre 2020.



Actuellement, nous sommes présents dans 4 domaines d'activités :

- *BPO & Relation client, l'externalisation de back office,*
- *Création digitale, développement et l'intégration d'application métier,*
- *Conseil en systèmes d'information, en organisation et gestion de projet,*
- *Infrastructure informatique, monitoring de vos serveurs et intégration de solution de téléphonie IP*

Votre évolution pendant ces 4 années ?

En 2016, l'équipe était composée de 20 personnes. Nous sommes passés par des moments compliqués, élargir une activité n'est jamais simple, cela demande de l'adaptation aux clients, à ses structures et son fonctionnement. Il a donc fallu nous réinventer et apprendre en même temps. Une nouvelle équipe dédiée Relation Client a ainsi grandi entre fin 2019 et début 2020, un autre domaine d'activité dans lequel nous avons su apporter notre expertise. Aujourd'hui nous pouvons dire que nous avons gagné en expérience et nous comptons à ce jour plus de 80 collaborateurs.

Les circonstances sanitaires actuelles comme pour tout le monde, n'ont pas facilité les choses. Cependant, nous avons grâce à notre réactivité et notre agilité, profité de la crise sanitaire de 2020 pour nous structurer.

Nous avons également doublé notre espace de travail pendant cette période pour nous permettre d'envisager nos développements futurs.

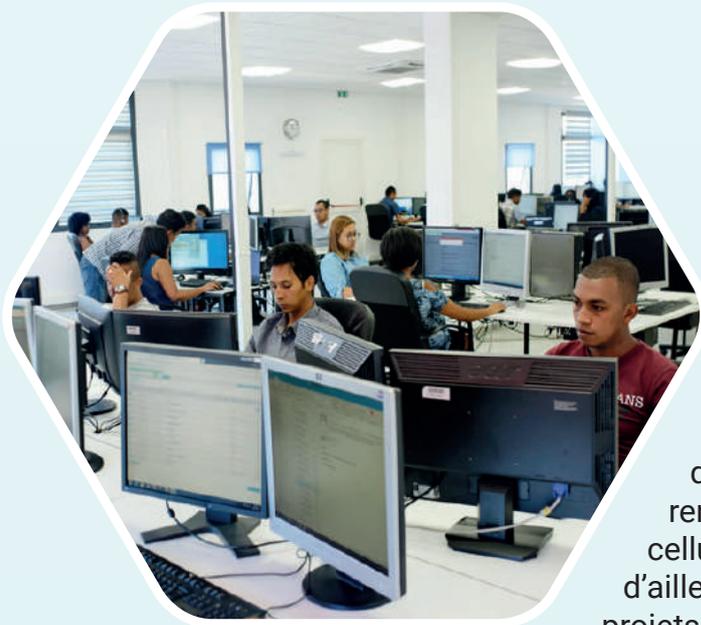
En résumé, Nacre Solutions ces 4 dernières années c'est aussi le fruit du travail de collaborateurs engagés et impliqués, leur évolution a fait celle de l'entreprise et le dur labeur ne leur fait pas peur. C'est un côté bien Malgache. Cet esprit d'équipe et la considération de l'humain au cœur de notre activité font partie des valeurs qui nous ont fait grandir et qui rythme notre quotidien ainsi que nos recrutements à venir.



Comment envisagez-vous l'après-crise ?

Nous nous adaptons comme tout le monde à l'évolution actuelle du Coronavirus à Madagascar.

En parallèle avec les dispositions sanitaires déjà mises en place depuis l'année dernière (distanciation, distribution de masques, etc...), nous avons dès maintenant engagé des cars privés pour les aller et retour au bureau de nos salariés en plus d'une désinfection hebdomadaire du local.



Nous nous préparons à toutes les dispositions qui seront prises par l'Etat car cette crise est là, elle fait malheureusement partie de notre quotidien, donc nous devons savoir y faire face. Ainsi, nous devons continuer à trouver le moyen de parfaire notre qualité de service pour développer nos partenariats. Le renforcement de la cellule Qualité est d'ailleurs dans nos projets. D'autre part, avec l'évolution de

notre portefeuille clients, nous comptons doubler notre effectif en début 2022.

En somme, nous sommes confiants de notre développement avec notre équipe et nous continuons d'envisager l'avenir sereinement.

 **+ de 80 collaborateurs qualifiés**

 **4 % de taux de turnover**

 **9 ans d'expérience**

 **3 sites : France (Toulouse et Roissy-en-France) et Madagascar (Antananarivo)**

 **750m² : centre de traitement de Antananarivo**

Contact : graharivola@nacre-solutions.com



Propos recueillis par **JDC**

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

FRET

Transit

Achat en ligne

Groupe Midexpress
MIDEXK
madagascar
Votre solution
transport

Votre solution déménagement



 (+261) 20 22 633 34

 devis@agence-aid.mg

 www.demenagement-madagascar.com





VIE D'ENTREPRISE « DHL MADAGASCAR SACRÉ TOP EMPLOYEUR »

[En savoir plus](#)



MARCHÉ AUTOMOBILE « LES CONCESSIONNAIRES EMBRAYENT SUR UNE ANNÉE DIFFICILE »

[En savoir plus](#)



ENVIRONNEMENT « LE PAULOWNIA L'ARBRE IDÉAL DE LA REFORESTATION »

[En savoir plus](#)



CHRONIQUE DE VANF ON IRA

[En savoir plus](#)



LES FEMMES REPRÉSENTENT 39% DES CHERCHEURS

[En savoir plus](#)



JEUX DES ILES : MADAGASCAR HÔTE DE LA 11^E ÉDITION EN 2023

[En savoir plus](#)

YOUR QUICK SOLUTION TO SAVE LIVES!

ETHIOPIAN CARGO PHARMA WING



www.ethiopianairlines.com/cargo

Ethiopian
የኢትዮጵያ
THE NEW SPIRIT OF AFRICA

A STAR ALLIANCE MEMBER 



BATIMENT « L'IMMOBILIER PROSPERE MALGRÉ LA CRISE »

En savoir plus



FONDS D'INVESTISSEMENT : MONACO SOUTIEN MIARAKAP

En savoir plus



ENVIRONNEMENT « MADAGASCAR VEND 50 MILLIONS DE DOLLARS DE CRÉDITS CARBONE »

En savoir plus



REPRISE IMMINENTE DE LA PRODUCTION DE NICKEL ET DE COBALT

En savoir plus



LES GAMBAS DE L'ANKARANA « L'AVENTURE BIO DE L'OR ROSE »

En savoir plus



PARTENAIRE N°1 DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ



Nos engagements

Proposer des produits de qualité

Assurer la formation et le service après-vente

Garantir le meilleur rapport Qualité / Prix

PRODUITS ET DOMAINES D'INTERVENTION

Materiels COVID-19

Traitements d'air et surface

Traitements des eaux

Laboratoires

Oxygène

Consommable

Instrumentation

Diagnostiques

Imagerie

Bloc opératoire

Anesthésie-réanimation

Ophtalmologie

Maternité

Dentaire

Traitement des déchets

Stérilisation

Véhicules sanitaires



+261(0)20 23 320 42



www.iem-mg.com



iem@iem-mg.com



IEM médical



Un service technique
hautement qualifié

Notre Show room/ Service commercial et Technique

Rue Ranaivo Paul Amboniloha-Alarobia Antananarivo



POINT D'ACTUALITÉ PERSPECTIVE DE VACCINATION POUR LA COMMUNAUTÉ FRANÇAISE À MADAGASCAR

En savoir plus



ELECTIONS DE CONSEILLERS DES FRANÇAIS DE L'ÉTRANGER CIRCULAIRE DE « FRANÇAIS DU MONDE, ÉCOLOGIE, SOLIDARITÉ À MADAGASCAR »

En savoir plus

Assemblée des Français de l'étranger



POINT D'ACTUALITÉ 34ÈME DE L'ASSEMBLÉE DES FRANÇAIS À L'ÉTRANGER

En savoir plus



POINT D'ACTUALITÉ, SÉMINAIRE DES OLES

En savoir plus



POINT D'ACTUALITÉ, SUSPENSION DES MOTIFS IMPÉRIEUX

En savoir plus



RAPPORT DU GOUVERNEMENT SUR LA SITUATION DES FRANÇAIS ÉTABLIS HORS DE FRANCE

En savoir plus



ABC

*L'expert en construction
et aménagement*



HP

HOTEL PLUS



Homeopharma

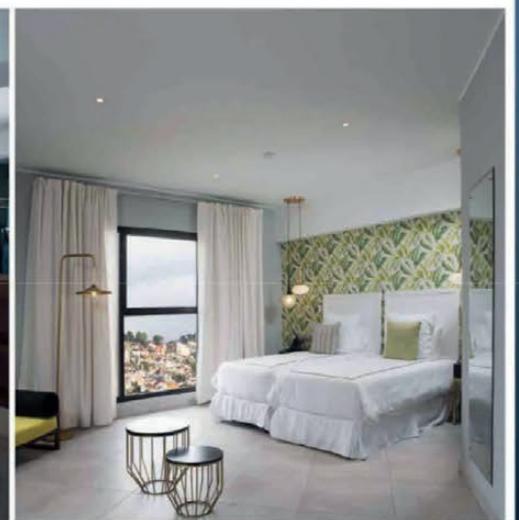
La solution naturelle

Laboratoire
pharmaceutique



Le Centell

HOTEL & SPA





PRÉSENTATION DE FRANÇAIS DU MONDE MADAGASCAR

[En savoir plus](#)



LES ÉLECTIONS DES CONSEILLERS DES FRANÇAIS DE L'ÉTRANGER

[En savoir plus](#)



COMMENT DÉTERMINER MA RÉSIDENCE FISCALE

[En savoir plus](#)



CLÔTURE DES DROITS ACQUIS À LA SÉCURITÉ SOCIALE AVEC INVALIDATION

[En savoir plus](#)



GARDE-MEUBLE : DÉMÊLER LE VRAI OU FAUX

[En savoir plus](#)



QUID DE LABELLISATION DES OLES

[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

DOSSIER **EXTERNALISATION DES SERVICES, CENTRE D'APPEL, RELATION CLIENTS, OUTSOURCING...**

Pour une entreprise, externaliser ses services, c'est transférer une ou plusieurs activités vers un prestataire extérieur compétent et disponible. Les activités concernées par l'externalisation sont aussi diverses que l'informatique (externalisation informatique), les ressources humaines (paie), la finance (comptabilité, facturation) ou le marketing et la communication (externalisation commerciale). Externaliser permet de gagner en souplesse et en flexibilité, de mieux s'adapter aux pics d'activité et à l'inverse, aux baisses de production. L'externalisation permet un gain de temps et une économie non négligeable car les coûts de prestation sont souvent inférieurs à l'embauche d'un salarié en interne.

Attention, l'externalisation n'est pas sans risques. L'entreprise peut perdre le contrôle de son processus de production en déléguant à un prestataire une partie de ses fonctions. Elle peut aussi être confrontée à des problèmes de qualité de production et de respect de délai de livraison ou à une déficience de son partenaire !

Madagascar est très compétitive en terme de coût pour des prestations d'externalisation en Français et même en anglais sur certains services. Connectée à deux câbles sous marin Orange et Telma raccordant la fibre optique, la sous-traitance a évolué d'une offre classique en saisie de données offline à des offres plus complexes orientées back office internet & administratif comme le traitement de bases de données en ligne, traitement emails et des services de type service client et support (centres d'appels).

De ce fait on trouve beaucoup d'entreprises de prestations d'externalisation implantées à Tananarive principalement, un secteur estimé à plus de 100 000 emplois. Nous sommes allés à la rencontre de quelques-unes de ces entreprises et de quelques professionnels du secteur dans le cadre de ce dossier : Comdata, Vivetic, Télésourcia, Nacre solution... Nous les avons interrogés pour vous.

Bonne lecture

JDC

EXTERNALISATION : LE POUR ET LE CONTRE !

Généralités :

L'externalisation ou l'outsourcing est le procédé par lequel une personne morale, publique ou privée transfère à un prestataire qui se trouve dans un autre pays que la société-mère la gestion d'une partie de ses activités. L'externalisation dans le cadre d'une société est celle qui nous intéresse ici. Ceci n'est absolument point un phénomène nouveau puisque le concept est apparu dans les années 1980 avec la grande vague de la mondialisation dans les échanges humains et commerciaux.

Les avantages certains de l'externalisation :

L'outsourcing présente trois principaux avantages. D'abord, il permet à une société d'affecter toutes ses ressources, notamment humaines et matérielles, à des activités sur lesquelles elle est spécialisée.

Ensuite, il lui donne la possibilité d'augmenter la qualité des activités externalisées, et de réduire leurs coûts financiers et temporels car les pays qui font travailler des centres d'appels pour des sociétés en Amérique du Nord ou encore en Europe ont des salaires plus bas que les travailleurs des pays suscités. Il est bon aussi de préciser que l'externalisation permet aux sociétés de payer moins d'impôts dans leur pays en transférant une partie de ses activités d'exploitation et de production. À titre d'illustration, la France voit partir chaque année 14 milliards d'euros à cause des délocalisations. Donc, l'outsourcing favorise les évasions fiscales mais d'un autre point de vue il fait gagner plus de 14 milliards d'euro par an à ses adeptes.





Enfin, il lui permet de la rendre plus compétitive. En effet, en délocalisant une partie de ses activités, la société se rapproche des zones où se trouvent les matières premières et accède facilement aux marchés locaux.

Les revers :

Cependant, l'externalisation présente des inconvénients pour la société- mère elle-même et pour l'État dans lequel elle est implantée. Vis-à-vis de la société, l'outsourcing présente deux principaux désavantages : la fuite d'informations, c'est-à-dire des informations qui sont censées être secrètes : ses fournisseurs, ses clients, la composition de ses produits entre autres peuvent être découvertes et exploitées, à son encontre. En effet, l'espionnage industriel et la cybercriminalité se développent actuellement à vitesse grand V.

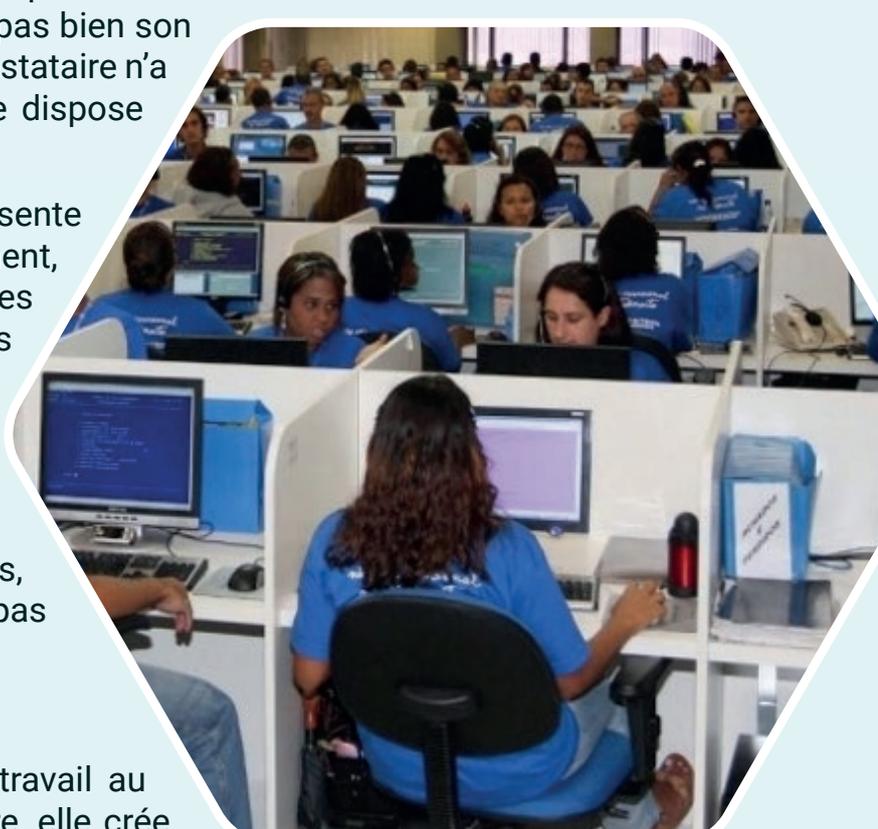
Puis, le second risque est de perdre une partie de sa clientèle si le prestataire offshore ne fait pas bien son travail. Cette situation arrive lorsque le prestataire n'a pas les qualifications nécessaires, ou ne dispose pas d'infrastructures adéquates.

Vis-à-vis de l'État, l'externalisation présente deux principaux désavantages. Premièrement, elle augmente le taux de chômage des pays occidentaux, en effet, les sociétés qui décident de délocaliser licencient beaucoup de leurs salariés, voire même ferment définitivement des usines.

Du côté de l'état prestataire, les employés ont des horaires très stricts et décalés, ensuite les avantages sociaux ne sont pas forcément au rendez-vous.

Pour conclure :

L'externalisation promeut la division du travail au niveau national ou international. À ce titre, elle crée de l'emploi. Cependant, elle doit être bien réglementée pour que les intérêts de toutes les parties (État, société, prestataire,...) soient protégés.



Princy-Matteo

CALL CENTER : UNE OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES À MADAGASCAR



Depuis une quinzaine d'années, les centres d'appels (Call Centers) implantés à Madagascar ne cessent de progresser. D'après les statistiques, au début de l'année 2020, environ 250 entreprises spécialisées en outsourcing se sont implantées dans la grande île, et une grande partie se trouve dans la capitale.

Les Call centers à Madagascar ont généré près de 60.000 emplois en cinq ans à raison de 2.500 employés en moyenne par centre d'appel. Les Call centers recrutent toute l'année, et intéressent les jeunes diplômés en quête d'une première expérience professionnelle.

Chercher un emploi n'a pas toujours été évident à Madagascar où 70% des chômeurs sont des jeunes de moins de 30 ans. L'implantation des Call centers joue en faveur de la jeunesse malgache parce qu'elle répond parfaitement aux critères d'embauche, à savoir la maîtrise des langues étrangères, surtout le français, en plus d'être dynamique et réactive.

Madagascar offre une main-d'œuvre de qualité accessible à moindre coût. Avoir recours aux services d'un Callcenter à Madagascar est synonyme d'économie. Cela implique l'économie du temps, et surtout d'argent.

Madagascar offre la main d'œuvre la moins chère par rapport à d'autres pays de l'océan Indien comme l'île Maurice et les Seychelles. À titre d'information, les salaires des téléopérateurs malgaches commencent à partir de 150 Euro par mois.

Il faut noter qu'à Madagascar, les Call centers font partie des entreprises franches. De ce fait, elles bénéficient des avantages fiscaux y afférents. Les Call centers jouissent d'une exonération d'impôts sur le revenu pendant les deux premières années suivant leur création. Ces impôts sont par la suite reconduits à 10%. Cela constitue un avantage économique attractif pour les investisseurs étrangers. Le gouvernement malgache a ainsi permis de résoudre une grande partie du problème de chômage qui déstabilise l'économie en donnant libre accès aux Call centers.

L'une des principales raisons qui incitent les clients francophones à confier l'externalisation de leurs services à des Call centers à Madagascar est le très bon niveau de français des jeunes diplômés malgaches. Et aussi, on a entendu parler que la majorité des clients apprécie le ton plus doux et mielleux des téléopérateurs malgaches en comparaison à celui des autres pays.

Dans le domaine technologique, les call centers disposent d'une vitesse de connexion qui se positionne à la 22^{ème} place dans le classement mondial. Madagascar possède l'une des connexions internet les plus rapides d'Afrique, dépassant même celles de nombreux pays développés du continent africain.

Un autre avantage est que le décalage horaire avec la France ne se fait pas sentir parce qu'il n'est que d'une heure en été, et de deux heures en hiver. Et, il est très important de préciser que la plupart des Call center soffrent un service disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

TANJAKA Joël

Enseignant Formateur à l'ISCAM Business School

Témoignage 1

TANTELY GRAZIELLA PROFESSIONNELLE DE L'OFFSHORING

Je travaille dans le domaine de l'externalisation de service depuis maintenant 10 ans. En ce moment, je suis prestataire pour une société offshore dont le siège est à l'étranger mais qui sous-traite ses services à Madagascar dans le domaine de l'externalisation de service (offshoring). J'ai déjà travaillé en tant que rédactrice, téléopératrice et modératrice.

1. Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez dans votre exercice professionnel ?

La première difficulté est le fait d'avoir parfois des clients pas sérieux, mauvais payeur. Il y a beaucoup « d'arnaqueur » dans le domaine de l'offshoring. L'autre souci est la qualité de connexion à Madagascar qui souvent ralentit la cadence de travail. Il en est de même pour les coupures d'électricité, notamment à Antananarivo.

2. Après 10 ans d'expériences dans l'externalisation, vous avez une bonne connaissance des divers métiers dans l'outsourcing, faites nous une présentation de votre parcours.

J'ai commencé en tant que rédactrice pour un particulier qui lui aussi était déjà un sous-traitant pour un client étranger. Le salaire couvrait juste mes besoins quotidiens et avec le temps, on a forcément envie d'évoluer, de gagner mieux.





C'est là que m'est venue l'idée de chercher moi-même mes propres clients. Il m'a fallu une année entière de recherche pour dénicher le bon partenaire avec qui j'ai travaillé durant 7 ans. En parallèle, je me suis lancé dans le domaine du centre d'appel en travaillant pour des sociétés francophones offshore implantées à Antananarivo. Et à ce jour, je suis modératrice ou « Community manager » pour une société offshore également.

3. Pouvez-vous nous présenter le domaine de la rédaction dans l'externalisation ?

La fonction de rédactrice consiste à rédiger des textes sur des thèmes variés (tourisme, voyage, jardinage, bricolage, santé, beauté, ...) et ce pour des clients étrangers qui demandent cette prestation pour leurs blogs, site internet, réseaux sociaux, magazines, ...

4. Quelle est votre expérience dans les centres d'appels. Quels sont les postes-clés de ces structures : modérateur web, manager de plateau, conseiller-client, etc.

Pour la fonction de modératrice, cela consiste à modérer des pages web, des sites internet, des réseaux sociaux pour le compte des clients étrangers. En détail, on fournit des contenus (publicitaires ou informatifs) pour la page, on fait des animations sur les réseaux sociaux de la

page, on valide ou supprime les commentaires des internautes.

J'ai commencé en tant que « téléopératrice » (agent qui émet et/ou reçoit les appels). Puis vient la place du « Superviseur » qui par son appellation veille à ce que les opérateurs d'appel suivent les consignes, atteignent les objectifs fixés ... Il peut y avoir plusieurs sortes de types de campagne à faire dans un call center (téléprospection, télévente, télésecrétariat). Pour chaque campagne, un superviseur doit être attribué. C'est là qu'intervient un « Manager de plateau » qui chapote tous ces derniers.

Etant donné que je travaille à domicile, les mesures de confinement n'ont pas spécialement un impact sur ma vie professionnelle.

Contacts : tantelygraziella@gmail.com

Propos recueillis par **Mattéo**

Témoignage 2

LANTO RAKOTOVAOA PROFESSIONNEL DE L'EXTERNALI- SATION

Responsable opérationnel des activités, je travaille pour une société de renommée internationale, expert en service d'appel et de traitement en back office externalisé basé à Madagascar depuis 2015.

1. Pourquoi votre entreprise a choisi Madagascar pour s'implanter et non un autre pays ? Quels types de service informatique et téléphonique assurez-vous ?

Madagascar est un pays francophone, avec une population jeune, celle-ci parle avec une élocution claire en français. Le décalage de moins de deux heures entre Madagascar et la France facilite favorablement le partenariat.

Le choix de s'installer à Madagascar est lié aussi au coût de la main d'œuvre sur place et à la compétence avérée des jeunes malagasy à mieux maîtriser les métiers liés aux centres d'appels et des traitements des données numériques.

Autre chose : les centres d'appels sont exonérés d'impôts pendant les 2 premières années après leur implantation. Notre société propose des services dans la relation client multicanale, du traitement externalisé du Back office, et dans le développement digital.



6 raisons d'externaliser pour une entreprise



1 Se concentrer sur son activité 

 Débloquer une situation **2**

3 Faire des économies 

 Améliorer la flexibilité de l'entreprise **4**

5 Bénéficier d'un regard indépendant 

 Éviter les risques liés à l'embauche **6**

**CADRES
EN MISSION**

2. Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les entreprises comme la vôtre ?

La principale difficulté rencontrée au début était la maîtrise du turn over, qui oblige le service concerné à renouveler régulièrement le personnel. Mais depuis, la société a pu mettre en place un système fidélisant le personnel avec un niveau de rémunération motivante, un environnement stimulant, accompagné d'un management rapproché favorisant une meilleure évolution de chaque collaborateur.

3. Le service client semble en plein développement ? Comment analyser-vous cette situation et comment voyez-vous l'avenir des centres d'appel à Madagascar ?

Effectivement la relation client est en plein essor, elle ne cesse d'évoluer depuis 2000. Désormais, la relation client crée de la valeur, elle permet d'analyser les habitudes de consommation des clients par le contact assidu avec eux et permet également ainsi de développer de nouveaux outils pour aller à leur rencontre, grâce à la digitalisation des canaux d'échanges.

4. Dans quelles conditions vos activités contribuent-elles au développement économique et social de Madagascar ?

L'activité de la relation client est le secteur qui offre le plus d'offre d'emploi aux jeunes malagasy depuis 2002 dans le secteur tertiaire. Ceci répond aux demandes d'emploi à Madagascar, le gouvernement malgache résout indéniablement une grande partie du problème du chômage qui déstabilise l'économie de l'île grâce à nos implantations sur la grande île.

Propos recueillis par **Mattéo**

Interview entreprise 1

TÉLÉSORCIA

1. Présentez votre entreprise en quelques phrases? Dans quelles circonstances s'est-elle implantée à Madagascar et depuis quand ?

Telesourcia a été créé en 2015. Nous avons commencée nos activités en temps que centre d'appel. Au fil des années, nous nous sommes spécialisés dans le traitement de données qui est notre principale activité aujourd'hui. Nous travaillons dans différentes langues et nous avons 300 collaborateurs actifs. Nous sommes un centre d'appels qui a été créé à Madagascar par des opérateurs malgaches. Nous avons entamé notre activité par un petit centre d'appel de 20 positions. En gagnant en expérience et en expertise, nous avons eu une vision d'expansion en tant qu'entrepreneur malagasy pour trouver notre place au soleil auprès des autres géants étrangers qui sont implantés dans le pays et se développent bien dans ce domaine. Nous nous sommes spécialisés dans le traitement de données pour l'intelligence artificielle.



TELESOURCIA
Your Trusted BPO Partner

2. Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les entreprises comme la vôtre ?

En tant qu'entreprise de droit malgache avec un actionariat majoritairement malagasy, nous avons des difficultés à accéder aux financements avantageux dont nos concurrents internationaux bénéficient. Le centre d'appel ou centre de traitement est une profession d'avenir car elle professionnalise et embauche énormément de main d'œuvre jeune et souvent en manque d'expérience. Nous déplorons que l'état malagasy n'ait pas cette vision d'accompagnement économique et financier pour ce type d'activités contrairement à l'île Maurice ou les pays d'Afrique du nord qui ont une politique plus incitative pour la profession.

3. Le service client semble en plein développement ? Comment analysez-vous cette situation et comment voyez-vous l'avenir des centres d'appel à Madagascar ?

80% du service client européen est encore traité en Europe. L'externalisation du service vers l'étranger se développe d'année en année donc nous avons encore beaucoup de potentiel de traitement et de travail dans les années à venir. Nous embauchons des jeunes, souvent sans expériences, sans diplômes parfois et nous les formons. Cette activité demande énormément de main d'œuvre à court terme et en demandera davantage sur le long terme. Le salaire moyen en début de carrière est de 500.000ar, salaire qui est largement élevé par rapport au smic du pays qui est à 200.000ar.

3. Est-ce que la crise sanitaire et les mesures de confinement qui en découlent perturbent vos activités ?

Globalement, la crise sanitaire du Covid 19 a perturbé les relations commerciales à l'international. Néanmoins, nous déployons tous nos moyens en terme de politiques de gestion interne accompagnées par une stratégie commerciale agressive pour que la retombée de cette crise impacte moins nos activités.

Contacts : <https://telesourcia.com/contact/>

Propos recueillis par JDC

Interview entreprise 2

VIVETIC GROUP

Vivetic Group, un des leaders de la relation client à Madagascar

1) Quels sont le nom et l'activité de votre entreprise ?

Vivetic Group est un acteur historique de l'externalisation en Relation Client et BPO. Nous intervenons sur toute la chaîne de valeur pour accompagner les entreprises dans l'externalisation des métiers de Back-Office. Implantée en France et dans l'Océan Indien avec des sites en région parisienne et à Antananarivo (Madagascar), Vivetic Group offre une expertise complète combinant des solutions multicanales et multilingues.



2) Dans quelles circonstances s'est-elle implantée à Madagascar et depuis quand ?

Nous célébrons cette année nos 25 ans de présence sur l'île !

En 1994, les fondateurs s'installent à Antananarivo animés par l'envie de bâtir un projet entrepreneurial porté par des convictions de développement durable. Initialement spécialisée en saisie littéraire, ils créent l'entreprise sous le nom de Vivetic en 1996 et posent les fondations de ce qui deviendra finalement le leader de l'externalisation francophone dans l'Océan Indien. L'activité évolue rapidement vers la structuration de base de données et la dématérialisation de documents.

En 2008 de nouveaux services à valeur ajoutée sont développés (BPO) dans les domaines du traitement des commandes (VPC/VAD), de la modération de contenus, du marketing direct et de la presse. Avec l'arrivée de la fibre optique à Madagascar en 2010, l'entreprise complète son offre multicanal avec l'ouverture de son Centre de Contacts.

En 2018, cette synergie des métiers permet le rapprochement avec le groupe français expert de la relation client et de la communication omnicanal, Pro Direct.

Aujourd'hui, sous la marque commerciale Vivetic Group, l'entreprise représente plus de 80 métiers différents pour plus de 200 clients avec des offres transverses onshore et offshore.

3) Pourquoi avoir choisi Madagascar ?

C'est Madagascar qui nous a choisis ! L'histoire de Vivetic Group a commencé par le parcours atypique des fondateurs, celui d'un couple tombé amoureux d'un pays et de ses habitants.

À Madagascar, la population est jeune, diplômée et francophone. C'est un pays où toutes les compétences peuvent être déployées, il faut le faire de manière structurée, progressive et avec de l'accompagnement. La réussite du développement de Vivetic Group s'appuie avant tout sur des valeurs humaines et sociales.

4) Quels types de services informatiques et téléphoniques assurez-vous ?

Vivetic Group a un positionnement unique : accompagner ses clients sur toute leur chaîne de valeur.

Chez Vivetic Group, nos clients externalisent la gestion de leur relation client (appels, emails, tchat, courriers, réseaux sociaux...). Ils sous-traitent la création de leur contenu pour monétiser l'audience de leur site web : création de fiches-produits, détournement photos, modération d'avis et animation de communauté... Ils assistent leurs internautes en temps réel pour déclencher l'acte d'achat (tchat, click to call, relance de paniers abandonnés). Enfin, ils font qualifier leurs bases de données et dématérialisent leurs documents (courriers, factures...).

5) Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les entreprises comme la vôtre ?

Nos entreprises reposent sur 2 piliers fondamentaux : la technique et les Hommes.

Les difficultés techniques sont plus d'ordre financier, car à ce jour nous restons un des pays où le coût d'internet est 10 voire 100 fois plus élevé que dans les autres pays.

Côté humain, la difficulté serait de ne plus avoir de jeunes diplômés francophones qui maîtrisent l'art de la conversation. Car au-delà du niveau d'étude, dans les métiers de la Relation Client, le critère essentiel reste la maîtrise de la langue.

6) Le service client semble en plein développement ?

L'Océan Indien est devenu le nouveau « hub » de la relation client et notamment Madagascar depuis l'arrivée de la fibre en 2010. L'île a vu arriver de nombreuses entreprises du secteur de l'outsourcing qui avaient misé sur les pays du Maghreb. Vivetic Group a fortement contribué à leur arrivée car elle a joué un rôle de précurseur et a ouvert le chemin à ce genre de métier il y a 25 ans.

7) Comment analysez-vous cette situation et comment voyez-vous l'avenir des centres d'appel à Madagascar ?

Les services externalisés continuent à se développer à Madagascar. Une tendance qui se confirme au vu de la croissance de ce type de prestations ces dernières années, générée notamment par le déploiement de solutions techniques innovantes.

Madagascar est de plus en plus reconnue comme une destination pour externaliser des prestations de qualité avec une optique forte d'optimisation de coûts. Il est fort probable que le nombre de personnes travaillant dans ce domaine double d'ici ces 2 prochaines années.

Cependant, il faut rester vigilant car comme tout eldorado, Madagascar peut attirer de nouveaux acteurs qui pour la plupart, malheureusement, ne sont pas forcément organisés pour exercer ce type d'activité. Il ne faudrait pas que cela ternisse l'image du pays auprès des entreprises qui souhaitent externaliser leur relation clients sur la Grande Île.

8) Dans quelles conditions vos activités contribuent-elles au développement économique et social de Madagascar ?

Vivetic Group est engagé depuis 25 ans dans une démarche éthique et responsable visant à professionnaliser et renforcer l'implication de ses collaborateurs dans des conditions de travail motivantes.

Au cours de ces 5 dernières années, l'entreprise a quasiment doublé ses effectifs. Le groupe compte aujourd'hui 1500 collaborateurs en CDI dont 90 de cadres. Des évolutions rendues possibles par une politique de développement des compétences et de bien-être des salariés.

La Groupe a fait le choix d'une externalisation responsable pour fidéliser ses collaborateurs : couverture santé complémentaire gratuite pour le salarié et sa famille, un médecin, une pharmacie et une sage-femme sur le site de production, un centre de documentation, une médiathèque et un accès internet, une cantine et des collations prises en charge par la société, des transports nocturnes pour la sécurité des collaborateurs, des activités sportives et culturelles...

Nous agissons aussi avec certaines associations pour la scolarisation car c'est la base de développement d'un pays. La jeunesse malgache est douée lorsqu'elle est encadrée et stimulée. Notre défi consiste donc à contribuer aux opportunités de développement pour l'emploi des jeunes sur l'île.

Contacts : <https://vivetic-group.com/contact/>

Propos recueillis par JDC

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

 **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



ZOOM SUR L'INGÉNIEUR D'EXPLOITATION

En savoir plus



LE FUTUR DE LA GESTION DES SERVICES INFORMATIQUES

En savoir plus



ENTREPRISE INFORMATIQUE : POUR UNE MEILLEURE GESTION DE VOTRE PARC INFORMATIQUE

En savoir plus



EXTERNALISER LA SAISIE DE DONNÉES : UN CHOIX STRATÉGIQUE

En savoir plus



LES PRINCIPES DE L'OUTSOURCING

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**



L'ESSOR DES CALL CENTERS

L'arrivée des nouvelles technologies a révolutionné les modes de communications et les manières d'opérer au sein des entreprises. Auparavant pour demander des renseignements, les clients ont eu besoin de se déplacer ou aller à la poste pour déposer une lettre de réclamation. Seulement, depuis maintenant quelques années, tout peut se faire à distance par les nouveaux moyens de télécommunications : téléphone, internet ... Les entreprises usent de ces nouvelles technologies pour entretenir une bonne relation client. Pour ce faire, deux possibilités s'offrent à l'entreprise : faire cette activité soi-même ou externaliser.

Si faire toutes les activités de l'entreprise par les entreprises elles-mêmes paraît très logique, l'externalisation devient de plus en plus intéressante. En effet, l'externalisation (ou l'outsourcing) est un procédé qui consiste à sous-traiter un service. Cette externalisation peut se faire en local ou à l'offshore. Externaliser peut procurer des avantages pour l'entreprise. Tout d'abord, ce procédé permet de se focaliser sur le cœur du métier. Ensuite, externaliser peut coûter moins cher en termes de ressources humaines surtout dans les cas des offshores. Enfin, il permet aussi de profiter de l'expérience des spécialistes du domaine. Dans le cas des relations clients, les entreprises recourent à des centres d'appels.

Un centre d'appel est une infrastructure qui gère la relation client d'une entreprise. Il s'occupe des appels téléphoniques, des emailing et des tchats virtuels. Les avancées technologiques actuelles tendent vers les intelligences artificielles pour la gestion de ces activités. Cependant, Madagascar n'est pas encore à la pointe de cette technologie. Ici, ce sont des opérateurs humains qui travaillent dans les centres d'appels pour réaliser ces tâches.

Le choix des centres d'appel est important pour l'image de marque puisque c'est le centre d'appel qui joue le rôle d'ambassadeur de l'entreprise auprès des clients. Ainsi, les employés des centres d'appels doivent avoir une discipline et de bonne compétence en communication. La compétence de la population active Malgache dépasse largement ces dites exigences si bien que beaucoup de centres d'appels opèrent à Madagascar. Nous pouvons citer : Nosycom, Lakacontact Madagascar, et Intelcia pour illustrer.



VELOZARA Julianot

**Étudiant en Master 1
option Administration**

Spécialiste en montage vidéo



Leading the way in Customer Interaction
& Process Management



Excellence



Innovation



Diversité culturelle



Equipe **Internationale**



Multi-langues

Golden Business Center
Antananarivo 101

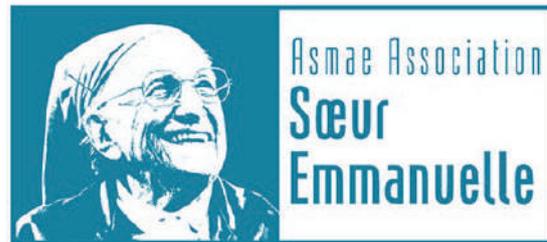


ASMAE

Merci de nous présenter l'association ASMAE et sa relation avec Sœur Emmanuelle.

Asmae est une ONG de solidarité internationale laïque, indépendante et apolitique engagée en faveur de l'éducation et la protection des enfants.

Créée par sœur Emmanuelle en 1980, Asmae poursuit son action dans le respect des valeurs de confiance, d'écoute et de réciprocité héritées de sa fondatrice. Sœur Emmanuelle a passé plusieurs années en Egypte où elle a enseigné la littérature auprès des jeunes enfants. Elle y découvre les terribles conditions dans lesquelles vivent les chiffonniers du Caire : ils ne vont pas à l'école, n'ont pas accès aux soins... Elle décide alors, une fois à la retraite, de vivre dans le bidonville, aux côtés de ces enfants pour leur donner accès à la santé, à l'éducation et à la dignité.



Sœur Emmanuelle cherche ensuite à continuer d'étendre son action et de créer une structure pour rendre la dignité et la confiance aux plus démunis, à travers le monde.

C'est ainsi que l'association voit le jour. C'est cette même association, qui prendra le nom quelques années plus tard d'Asmae - Association Sœur Emmanuelle.

Convaincue que les solutions viennent des populations elles-mêmes, Asmae vise à renforcer systématiquement le travail d'acteurs locaux, avec un accompagnement sur mesure et dans la durée, dans un climat de respect mutuel et de réciprocité.

Quand cette association a-t-elle été créée et dans quels pays intervient-elle ?

Créée il y a plus de 40 ans, Asmae est présente à Madagascar, aux Philippines, au Burkina Faso, au Liban, en Egypte mais également en France. Aujourd'hui, l'association continue de mener des actions d'éducation et de protection des enfants, pour aider 50 000 enfants et familles dans le monde.



Dans quelles circonstances ASMAE s'est-elle implantée à Madagascar et depuis quand ?

Asmae est présente à Madagascar depuis 2001. Depuis l'association s'est structurée et déploie des Conseillers Techniques chez des acteurs locaux, accompagne les professionnels dans l'amélioration de leurs pratiques sur les volets éducation et protection de l'enfant et sur les volets gestion, gouvernance et recherche de financement.



Merci de nous présenter la représentation d'ASMAE à Madagascar et ses différentes missions.

Aujourd'hui Asmae est présent à Antananarivo et à Antsirabe et l'équipe est composée de 24 collaborateurs. Elle travaille dans les domaines de la protection et l'éducation de la petite enfance, l'accompagnement de l'adolescence et la prévention de l'échec scolaire et collabore avec 15 associations partenaires telles que Gazela, Hafa, Manorina, Grandir à Antsirabe,

Betania etc. Une vingtaine d'outils éducatif, pédagogique, de référencement et de gestion ont été développés. Par exemple, l'outil Sary Fetsy, un imagier adapté au contexte malgache. Cet outil a d'ailleurs été reconnu par le Ministère de l'Education Nationale, qui le diffuse actuellement à l'échelle nationale dans les classes de préscolaire. Asmae a accompagné leur équipe pour l'intégration d'un module de formation Sary Fetsy dans le curriculum de formation des éducateurs du préscolaire et pour la conduite des formations.

Pour mener notre mission, les projets d'Asmae sont soutenus par des fonds institutionnels et des fonds privés. Nous sommes d'ailleurs actuellement à la recherche de partenaires privés et je profite de ce témoignage pour lancer un appel. Nous sommes disponibles pour organiser des visites des centres d'accueil des enfants et discuter de possibles collaborations.



Propos recueillis par JDC

Interview de la styliste Anna Creata

Je m'appelle ANNA NOMENJANAHARY Josée. Je vis à Majunga. J'ai 24 ans je suis étudiante en Informatique et Psychologie. Je suis en même temps étudiante et "entrepreneuse". Voici mon histoire :

Les débuts :

Un jour, après l'école, moi et mes camarades de classes allons au bord de la mer pour prendre l'air. J'y ai rencontré une petite fille nommée "Anah", elle vendait des samoussas « au bord ». Nous avons discuté très longtemps et elle m'a dit qu'elle avait envie d'étudier comme les autres enfants mais sa mère n'a pas les moyens de payer les frais de scolarité. J'ai ensuite beaucoup réfléchi pendant cette nuit sur ce que je pouvais faire pour aider Anah et c'est là que m'est venue l'idée de créer **ANNA CREATA**.



Après quelques années, je me suis persuadée de créer une page facebook pour avoir un peu plus de visibilité et j'ai créé la page Anna Creata le 16 Octobre 2017. En parallèle à tout cela, je ne cessais de regarder des tutos sur youtube, du genre comment coudre une robe etc. Puis après une mûre réflexion, je me suis inscrite dans une formation coupe et couture. Et l'aventure **Anna Creata** commence !

Dans le vif du sujet :

Mon premier défilé s'est fait à l'improviste. Je suis allée à Nosybe pour emmener un touriste chinois. Un jour ou deux jours avant que je parte, j'ai publié sur mon compte facebook que j'irai passer une semaine sur l'île pour ceux ou celles qui veulent acheter un habit et que je livre gratuitement. Suite aux retours de cette publication, j'ai pu réaliser un défilé, en effet, une fois arrivée à l'aéroport de Nosy-be, il y a une dame gérante d'un restaurant qui m'a envoyé un message qu'elle aimerait me voir pour parler d'un défilé avec mes vêtements.

Alors qu'à cette époque-là, je ne connais rien de tout ce qui concerne le milieu de la mode. Pendant toute la nuit, j'ai regardé sur youtube (mon meilleur ami) comment monter sur une scène etc. J'étais hyper stressée avant d'avoir rencontré cette dame. Heureusement, elle connaissait des mannequins experts. A mon actif, pour le moment, j'ai seulement 3 défilés: celui de Nosy Be, un à Antananarivo et un dans ma ville : Majunga avec l'agence TiaLatro.



Créatrice donc forcément féministe ?

Anna Creata produit des vêtements féminins et on utilise une partie de notre bénéfice pour soutenir les enfants les plus démunis qui veulent encore étudier.

L'année dernière, en mois de juillet 2020, j'ai réalisé avec beaucoup de passion et d'amour un tee shirt avec le slogan « Vehivavy mahavita Azy » ou bien « femmes fortes et capables de faire des choses toutes seules » Inspiré de mon propre parcours pour booster la confiance en soi des jeunes filles entrepreneuses et dire que les femmes sont fortes, autonomes, indépendantes et libres sur leurs choix.

Bref, je suis devenue mère adoptive à l'âge de 17 ans, c'est Anahla première fille que j'ai pu aider et puis après je me suis dit si j'arrive à m'occuper d'un enfant pourquoi ne pas continuer ? Et maintenant j'ai 26 enfants vulnérables dont 10 beaux petits charmants et 16 petites princesses. Ce sont mes

fiertés. C'est eux qui me motivent chaque jour d'aller toujours de l'avant et de ne jamais abandonner mes rêves.

Anna Creata face à la crise sanitaire et les mesures de confinement en 2021

Les difficultés principales que nous avons rencontrées pour le moment concernent les expéditions des colis à l'étranger. Il y a des clientes qui veulent commander les articles mais nous n'avons pas les moyens de les expédier. Localement, il y a une grande chute au niveau de la commande par rapport aux deux ans passés mais on ne baisse pas les bras on cherche toujours des solutions pour que l'entreprise marche très bien.

Contacts : annanomena27.josee@gmail.com

Propos recueillis par **Mattéo**



MIDI

Madagasikara

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

Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

Jos Tech est une société qui s'est focalisée au début dans les activités de maintenance informatique, de production de films, clips vidéo, publicités, et de sons. Actuellement, elle tend à se spécialiser dans la vente de produits électroniques portatifs qui sont à la pointe de la technologie

Quelles sont les spécificités des produits électroniques vendus par Jos Tech comparé aux autres produits qui inondent actuellement le marché malgache?

Les produits Jos Tech ont été conçus pour répondre aux besoins des personnes qui habitent dans les milieux ruraux ou qui y font des missions dans le cadre de leurs professions.

En plus, ils sont très faciles à utiliser puisqu'ils peuvent être configurés en langue malgache. Enfin, ils sont tous garantis pour un délai de six mois à compter de la date d'achat.



Les produits électroniques que Jos Tech vend sont nombreux : chargeur de téléphone solaire et waterproof, écouteur à son amélioré, projecteur d'écran intelligent, appareil de vision nocturne, traceur GPS multi-fonction pour enfant avec caméra de surveillance à distance sous forme de montre ou de bracelet, etc.

Dans ce magazine, nous allons découvrir un produit très particulier : le « **Vorondolo** » qui se traduit en langue française par « **Hibou** ». Vorondolo est un appareil qui a été conçu par Jos Tech pour surveiller les champs ou les terrains.

Il présente plusieurs spécificités par rapport aux autres appareils de surveillance. D'abord, il ne s'active que lorsqu'il a détecté un mouvement, en plus d'enregistrer la scène, il envoie instantanément une image de celle-ci à l'adresse email de son propriétaire.

De plus, lorsque l'espace de stockage qui est de 16 go, commence à être saturé, l'appareil efface automatiquement des fichiers anciens. Enfin, l'appareil résiste aux intempéries (pluies, cyclone...).

Pouvez-vous nous parler de votre clientèle ?

Les clients de Jos Tech sont majoritairement des producteurs de vanille ou des pisciculteurs qui habitent dans les Régions de Sava, Analajirofo, et Diana.

Est-ce que la crise sanitaire et les mesures de confinements qui en découlent, perturbent les activités de Josh Tech ?

Cette crise n'a pas eu d'impact sur les activités de production audiovisuelle car mes collaborateurs et moi avons déjà su à l'avance l'arrivée de cette crise, et pris des mesures. Par exemple, nous avons décidé de ne faire que des tournages depuis novembre 2019 jusqu'en mars 2020. Et depuis cette date, nous avons plutôt procédé aux montages des vidéos.

Par contre, cette crise a eu des conséquences fâcheuses sur les activités de conception et de distribution des produits électroniques. En effet, les dépenses prioritaires des gens ont changé. En outre, les importations des produits électroniques ont été difficiles lors de la crise sanitaire.

Contacts : gaejos@gmail.com

Propos recueillis par **Princy & Mattéo**

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 végétarisme est une position radicale. Il est basé sur le principe d'un régime qui exclut certains aliments telle la viande. Réduire notre consommation de viande est une révolution qu'il nous faut mener dans un objectif de durabilité.

En France, il y a quatre fois moins de végétariens que dans les pays anglo-saxons mais la consommation de produits végétariens est en augmentation. Pour remplacer la viande, les consommateurs ont aujourd'hui une offre en supermarché. La végétalisation est plus en vogue chez les jeunes.

Qu'est-ce que le régime flexitarien ?

C'est lorsque la personne ne consomme de la viande qu'une fois par semaine en moyenne ou seulement au restaurant.

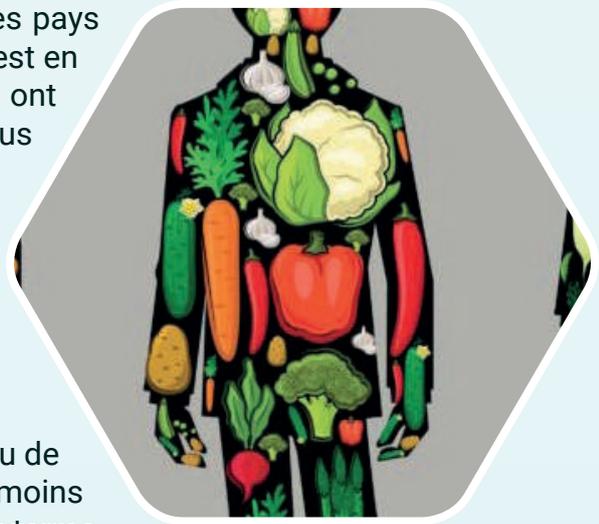
Est-ce bon pour notre santé ?

L'adulte qui ne mange pas de viande peu manquer de zinc et/ou de fer, il faut compenser par d'autres apports, mais il aura aussi moins de risques de cancer et de maladie cardiovasculaire sur le long terme. Il s'agit aujourd'hui de consommer moins de viande de ruminants, de manger plus de produits céréaliers complets, plus de légumineuses, plus de fruits et de graines. Il est préférable ensuite de cuisiner ce que nous mangeons pour mieux maîtriser notre alimentation. L'environnement alimentaire crée l'obésité et l'entretien.

A quoi pourraient ressembler le contenu de nos assiettes en 2050 ?

Manger est aussi une affaire de culture, de pratiques sociales et de plaisir. Pour évoluer vers une alimentation durable, il faut diminuer voire exclure les produits gras, trop sucrés et trop salés et les aliments ultra-transformés issus de l'industrie agro alimentaire comme les plats préparés, les sodas, les barres chocolatées...

Mais nous restons des omnivores, nous avons besoin de manger de tout !
Source Valeurs mutualistes n°322



1 décès sur 5 dans le monde est lié à une mauvaise alimentation.



Près de 45% des consommateurs réguliers de produits bio en achètent pour préserver l'environnement



La part des Français qui ont mangé bio au moins une fois par semaine est passée de 37 à 47%.

En 2018 69% des consommateurs s'intéressaient à l'impact de leur alimentation sur leur santé.





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

**VISITER NOTRE
SITE INTERNET**

MIZARA : CELLULE EMPLOI-INSERTION PROPOSÉE PAR CCIFM, UFE ET FDMM

Les deux associations UFE et FdMM représentant les Français résidant à Madagascar ont décidé de poursuivre leur collaboration et d'unir leurs compétences en faveur de nos compatriotes en situation de recherche d'emploi. Ils ont été rejoint sur ce projet par la CCIFM. Cette cellule Emploi-Insertion est proposée aux français de Madagascar en situation financière délicate qui sont motivés à trouver un emploi digne et stable.

La cellule propose différentes offres : Aide à la réalisation de CV, aide à la préparation d'un entretien d'embauche, proposition de formations professionnelles (CCIFM, CNAPS), mise en relation professionnelle en activant le réseau d'entreprise de la CCIFM, UFE et FdMM.

Les étapes de la démarche d'insertion

Etape 1 : Prise de contact : Interview du candidat, analyse de son CV, prise de renseignements, test d'aptitude si besoin, évaluation de la situation financière (dépense/recette) du candidat si besoin. Jalon : décision oui/non sur la prise en charge et des offres proposées

Etape 2 : Aide à la réalisation du CV : Lors d'un entretien individuel, étude du CV synthèse, étude du CV détail, aide à la mise en forme...

Etape 3 : Aide à la préparation d'entretien : Lors d'un entretien individuel, conseil théorique, mise en pratique, préparation aux questions/réponses, conseil pour le suivi des entretiens, et aide à la contractualisation si besoin.

Etape 4 : Proposition de formations professionnelles (CCIFM, CNAPS)

Etape 5 : Mise en relation professionnelle en activant le réseau d'entreprises privées et ONG de la CCIFM, UFE et Français du monde.



Rappelons que le concept **Mizara**, qui signifie « partager », rassemble l'UFE et FdMM pour la mise en place de projets concrets en faveur de la communauté française à Madagascar ; à ce jour Mizara a développé trois projets : la collecte de dons en faveur de la population malgache (250 millions d'ariary récoltés et remis sous forme de dons aux hôpitaux), Mizara « Le service aux Français » qui est une assistance administrative à distance avec Skype, et aujourd'hui Mizara emploi-insertion avec la CCIFM. Pour tout renseignement contacter le Président de l'UFE Monsieur Philippe Castellan philcastellan@gmail.com et/ou Monsieur Jean-Daniel Chaoui, Président de FdMM jd.chaoui@blueline.mg

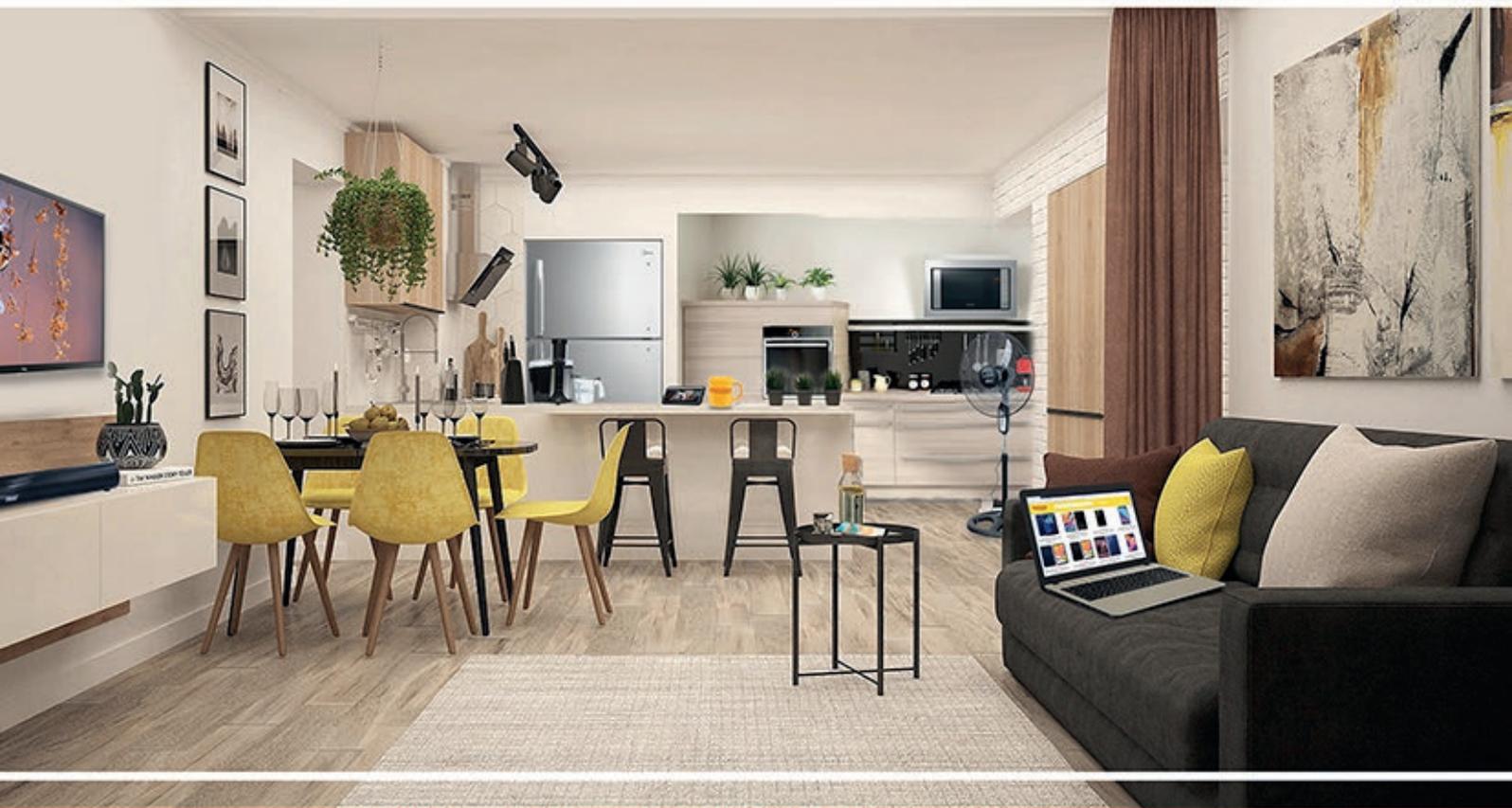


CCIFM : Chambre de commerce et de l'Industrie Franco-Malgache



UFE : Union des Français de l'Etranger Madagascar

FdMM : Français du Monde Madagascar



Réalisez vos rêves
avec les offres

Vente à crédit
COSMOS
par MIRINDRA

Achetez et payez en plusieurs fois



2
ANS
GARANTIE



UDITEC Madagascar

+261 20 22 217 83/86/89

Ankorondrano, Antananarivo 101

Disponibles chez les revendeurs agréés et les magasins

COSMOS
Votre partenaire de confiance

Uditec

Midea 2

GARANTIE

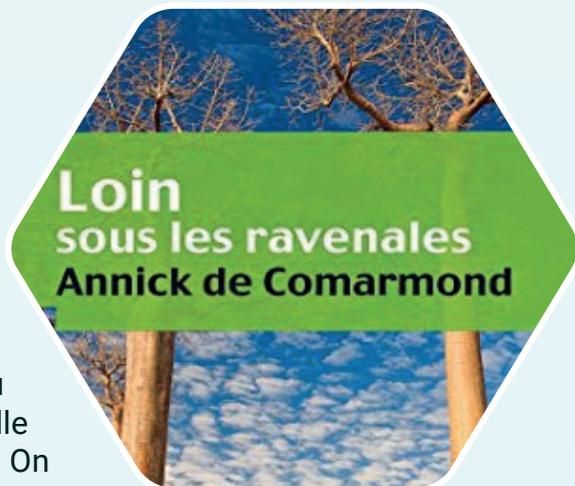
S.A.V

ORIGINAL

Nous vous proposons deux livres d'Annick de Comarmond. L'auteur, Annick Cohen de Comarmond, une Française née au Maroc, vit à Madagascar depuis de nombreuses années. Elle enseignait l'histoire au Lycée Français d'Antananarivo. Elle s'intéresse de près à l'Histoire de ce pays et a déjà publié sous le nom de Cohen-Bessy des ouvrages relatifs au XIX^e siècle. Loin, sous les ravenales est son premier roman.

LOIN, SOUS LES RAVENALES ANNICK DE COMARMOND

Jeune professeur dans le sud de la France, Hélène hérite d'un lointain grand-oncle dans un pays qu'elle ne connaît pas. La voilà propriétaire d'une mine de graphite perdue dans la forêt malgache. Venue dans la grande île pour évaluer et vendre cet héritage aussi inattendu qu'encombrant, elle tombe amoureuse de ce cadre époustouflant et de ses habitants. Peu éprouvée dans son métier d'enseignant, elle trouve là un nouveau sens à donner à son existence et un défi à relever. Un défi de taille car elle ne connaît rien ni à la culture malgache ni au graphite. On découvre avec elle toutes les chausse-trappes qui se présentent pour un « vazaha » en immersion à Madagascar. Ce défi se complique d'une haine ancestrale installée entre les deux familles qui se partagent l'exploitation du site, héritage très lourd à porter pour Hélène. Un roman passionnant que je vous invite à découvrir.



P.O.L éditeur 2004

UN, DEUX, CAROTTE, NAVET...

Annick
de Comarmond



Un, deux,
carotte, navet...

Présentation d'Annick de Comarmond : « **Un, deux, carotte, navet...** scandaient il n'y a pas si longtemps les enfants malgaches tout en parodiant l'exercice militaire. Bien que peu de gens, aujourd'hui, se souviennent encore du carotte-navet et que, même ceux qui ont chanté cette comptine dans leur enfance, aient oublié son origine, l'association improbable du **un-deux** militaire avec ces deux légumes prête déjà à sourire. C'est donc la raison pour laquelle j'ai souhaité réunir les anecdotes contées dans ce recueil sous ce titre. D'une part, elles se veulent toutes amusantes et légères, d'autre part la plupart exploitent le choc de deux cultures, de deux peuples – **vazaha**, malgaches – pour y parvenir. Travers des uns et des autres, quiproquos, incompréhensions, j'ajouterai que toutes ces histoires ont aussi en commun le fait qu'il s'agit d'histoires vécues soit par mes proches, soit par moi-même.

»

Un recueil de 21 anecdotes ou petite histoires de la vie quotidienne à Madagascar, liées à l'incompréhension culturelle pour la plupart entre les us et coutumes de la Grande île et le « Vazaha » découvrant Madagascar. Léger et amusant.

No comment éditions 2016

JDC



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.fdm@gmail.com



Billet des
BE
Entreprises

Ethiopian
የኢትዮጵያ

Argumentaire : Document qui reprend les différents arguments que les téléopérateurs doivent aborder afin de vendre un produit ou un service.

Base de données : Regroupement d'informations sur les clients et prospects ou sur l'ensemble de l'activité de l'entreprise. Cet outil est très utilisé lors de campagne de télémarketing.

Call back : Fonctionnalité qui permet à l'utilisateur de demander à l'entreprise de le rappeler.

Call blending : Système qui permet d'affecter certains agents à des missions d'appels entrants ou sortants selon le niveau de trafic en réception.

Call center : Un call center ou centre d'appels, est une agence externalisée qui gère les actions de télémarketing et/ou de réception d'appels d'une entreprise.

Supplément ou surtaxe : Tarif ou taxe sur les importations en sus du tarif existant, souvent utilisé comme mesure de sauvegarde.

CTI : Couplage téléphonie-informatique qui rend possible l'affichage sur l'écran de l'ordinateur des données (scripts, informations sur le contact,...) en même temps que la tenue de l'appel téléphonique.

Fichier de prospection : Base de données regroupant un ensemble d'informations sur les prospections d'une entreprise, essentielle pour procéder aux actions de téléprospection.

Homeshore : Style de travail des téléopérateurs qui consiste à effectuer leurs appels de leur domicile.

Inbound : Appels entrants, réception d'appels.

Outbound : Appels sortants, émission d'appels.

Messagerie unifiée : Application qui permet à l'utilisateur d'accéder et de gérer l'ensemble de ses messages, peu importe leur provenance (électronique, vocale, fax, Internet,...).

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. L'off-shore désigne...

- Un endroit où placer son argent
- Des centres de contacts à l'étranger
- Un modèle de bateau d'un coin perdu au milieu de l'océan

2. L'expression "click to call" signifie ...

- Le bouton pour appeler un ami dans un célèbre jeu télévisé
- Une solution de rappel téléphonique automatisé via le Web
- La technique des pingres pour se faire rappeler

3. Dans la profession, le mot "avatar" désigne :

- Une insulte réservée aux clients odieux
- Un service de relation client au rabais
- Un agent virtuel intelligent

4. L'acronyme NPS signifie...

- Net Promotor Score
- Numérique Print Services
- Nouvelles pratiques sociales

5. Le homeshoring désigne... :

- Le fait de pouvoir venir travailler en pantoufles
- Un bureau qui respecte les normes environnementales
- Le travail des téléconseillers à domicile

6. Quelles sont les caractéristiques de l'externalisation ?

- le sous-traitant est un industriel qui concède à un autre industriel un droit d'exploitation de sa marque et de son savoir-faire
- une entreprise externalise une partie de ses activités en confiant la réalisation à une entreprise extérieure (le preneur d'ordres)

- le sous-traitant est un producteur qui commercialise ses produits dans des magasins qui exploitent sa marque et sa renommée

7. Quels sont les avantages de la sous-traitance pour le donneur d'ordres ?

- source de sécurité des approvisionnements (un seul fournisseur sous-traitant)
- source de déséconomies : allègement de la trésorerie
- source de productivité : évite des immobilisations lourdes et des coûts d'apprentissage

8. Le marketing de contenu s'inscrit dans la logique de l'inbound marketing. De quoi s'agit-il ?

- Une stratégie visant à faire venir des clients naturellement vers votre site
- Une stratégie reposant sur l'utilisation de l'emailing
- Une stratégie consistant à communiquer agressivement auprès de vos prospects

9. Qu'est-ce qu'un contenu interactif ?

- Un contenu qui se met à jour automatiquement au fil du temps
- Un contenu qui fait participer directement l'internaute
- Un contenu consultable depuis un mobile ou une tablette

10. Qu'est-ce que le positionnement d'un blog ?

- La position moyenne d'un blog dans les résultats de recherche Google
- La façon dont un blog se différencie (via sa ligne éditoriale, les thèmes abordés...)
- Le design et la mise en page d'un blog

[Trouvez les réponses ici >](#)

Correspondant à Madagascar:
NOSY BE



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



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



2021



En partenariat
PREMIUM
présentent

En 2021, on DOIT agir ENSEMBLE



27/28/29/30 MAI

www.foire-international-de-madagascar.com



17/18/19/20 JUIN

www.salon-international-habitat.com



23/24/25/26 SEPT

www.foire-internationale-agriculture-madagascar.com



21/22/23/24 OCT

www.salon-international-transport-madagascar.com



18/19/20/21 NOV

www.salon-international-habitat.com



09/10/11/12 DEC

Facebook : 4M - Foire des Bonnes Affaires

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



FIV.MPA.MA
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...



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

www.jcimadagascar.org

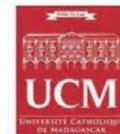
Le billet des entreprises
un magazine VIP pour des pub VIP

The image shows a collage of magazine covers for 'Le billet des entreprises'. The central cover features a man in a suit and the magazine's logo, which consists of the letters 'BE' in a stylized font. Below the collage, there is a yellow banner with the text 'un magazine VIP pour des pub VIP'.





PARTENAIRES



PARTENAIRES



TANDEM DÉCO

Bricodis
La référence



GREENSIDE



Création SAM



AUTHENTIC
Madagascar Tours

Atelier LALATIANA



Le domaine de l'escargot



LE TERROIR M



vivetic GROUP

TELESOURCIA
Your Trusted BPD Partner



JOS TECH



Lanto RAKOTOVAOA

Tantely GRAZIELLA

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.fdm@gmail.com



ANNONCES PUBLICITAIRES

Le Billet des Entreprises
est ouvert aux annonceurs.

regie.billetdesentreprises@gmail.com