



Nicolas Martin

Directeur Agence
Première Ligne



FOIRE INTERNATIONALE DE MADAGASCAR

19, 20, 21, 22 Mai 2022



ÉCHO EDUC
NAPE



ÉCHO DE
L'I&P



ÉCHO DE
L'INSCAE



ÉCHO DE
L'ISCAM



RENCONTRE AVEC
Association des Étudiants
Camerounais de Madagascar



MA PETITE ENTREPRISE
AFRICA MOOD



STARTUP
SEV Prod Sarlu



ECOLOGIE
Finance verte



ON EN PARLE
Déplacement de la FDM à
Manakara et Mananjary



RUBRIQUE SANTÉ
Asthmatique et sportif?
C'est possible!



LU POUR VOUS
Une brève histoire de l'avenir



INVITÉ
N°1

INVITÉ
N°2



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

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

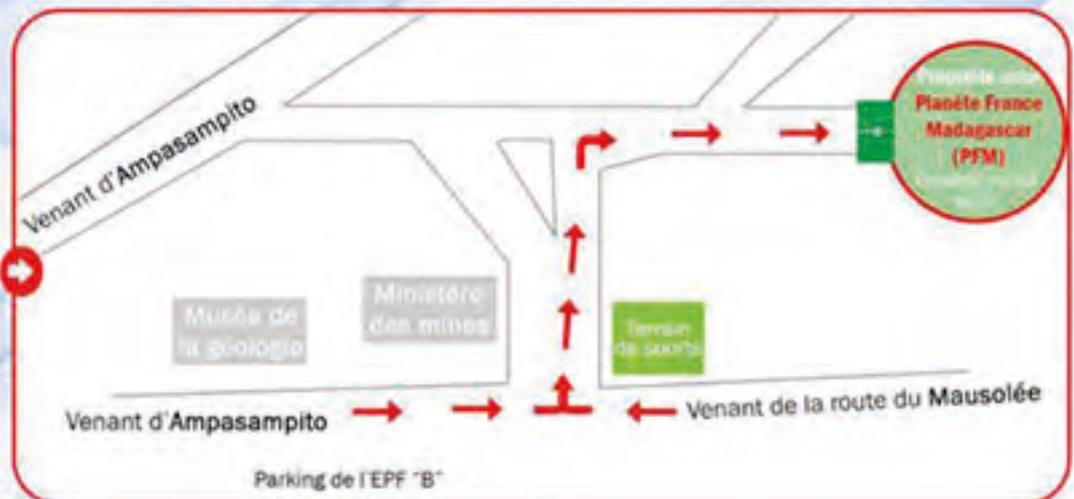
Formation

Transcription d'acte

Billet des entreprises

Bourses scolaires

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







Jean-Daniel CHAOUI

Président de Français du Monde Madagascar
Conseiller des Français à Madagascar

La situation économique internationale est impactée par les perturbations importantes consécutives à la guerre déclenchée par la Russie contre l'Ukraine. Les effets sur les prix des denrées alimentaires sont d'ores et déjà ressentis jusque dans la Grande île. Conjugué à une augmentation des coûts de l'énergie et des carburants, cela engendrerait une situation sociale plus que difficile. Cette crainte et ce risque restent latents si les prix à la pompe viennent à s'envoler comme en Europe actuellement.

Côté Français, les élections dominent l'actualité depuis plus d'un mois. Si la Présidentielle est aujourd'hui dernière nous avec la réélection d'Emmanuel Macron pour un second quinquennat, les législatives ont ressuscité « la gauche » avec la création de la NUPES, « la Nouvelle Union Populaire Ecologique et Sociale ». L'enjeu est cependant de savoir si E. Macron aura une majorité absolue ou seulement relative à l'Assemblée Nationale, ce qui l'obligerait à composer avec d'autres forces politiques.

La FIM cuvée 2022 fut une réussite. Les exposants et le public étaient au rendez-vous. Le Billet des Entreprises était présent. Saluons le travail de l'équipe actuelle de l'Agence Première Ligne qui a su reprendre le flambeau après la disparition soudaine de Michel Domenichini-Ramiaramanana.

L'hiver est là, la fraîcheur aussi. Les congés scolaires de juillet août approchent, selon le calendrier des écoles du réseau Français AEF. Le Billet des Entreprises vous souhaite de bonnes vacances.

Jean-Daniel Chaoui, Responsable de la publication

Le 06 / 06 / 2022

SOMMAIRE

FOIRE INTERNATIONALE DE MADAGASCAR

PUBLICATION DE FDM MADAGASCAR

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Jean-Daniel CHAOUI

RÉDACTEURS

JDC - Edgard Toko
Nathalie

MARKETING - SERVICE COMMERCIAL

Nathalie

DIFFUSION

Ando - Nathalie
Edgard Toko

CONCEPTION

NONO Idriss

(00261) 22 597 96
(00261) 03 40 22 83 36

billetdesentreprises.fdm
@gmail.com

Edito du président	1
Invités du billet	5
* Human Talent Consulting	9
* La SMMEC	12
Echo educ	14
Echo de l'ip	15
Echo de l'inscae	17
Echo de l'iscam	19
Rencontre avec	21

DOSSIER SUR LA FOIRE INTERNATIONALE DE MADAGASCAR

Concept à la une	24
Agence Première Ligne	28
HFF Travel	29
Radisson Blu	30
Fekra	31
Fan Education Agency	33
ESCM	34
Stephaine Beauty	35
AFO	37
Rainivony	38
Light Box	39
Première Agence de Microfinance	40

Ma petite entreprise	42
Startup	44
Ecologie	46
Rubrique santé	48
Lu pour vous	50

LA FIM C'EST PARTI !

**MÊMES TARIFS
QU'EN 2019 !**



NOS CONSEILLERES A VOTRE DISPOSITION
034 07 212 43 - 034 07 212 44 - 034 07 212 46

2022 LA REPRISE !



Bienvenue

WELCOME

À NOS INVITÉS

INTERVIEW DE MARYLENE RATSISALOZAFY, CEO DE HTC (Human Talent Consulting)



Marylène Ratsisalozafy est CEO du Cabinet de conseil en ressources humaines « Human talent consulting SARL » Passionnée par les RH et l'entrepreneuriat, elle est également coach formateur en RH à l'ISCAM. Animée par les valeurs de partage et de solidarité, elle y met de sa passion dans ses activités caritatives «J'y partage ma passion, je donne des conseils aux jeunes qui entrent dans la vie active en tant que salarié ou entrepreneur. Je fais la même chose auprès de certains quartiers défavorisés pour de la réinsertion sociale avec l'association Sharemada.»

Quel est votre parcours ?

Après quelques années dans des structures bancaires et offshores sur des postes en ressources humaines, j'ai très vite compris le besoin d'accompagnement, l'apport qu'une structure externe pouvait apporter à une entreprise dans ce contexte en perpétuel changement. Ajouté à cela, mon tempérament touche à tout, mes envies de créer, d'entrepreneuriat, j'ai donc fait le choix d'abandonner un poste en CDI qu'on me proposait pour créer HTC et m'y consacrer pleinement. Les relations humaines me passionnent depuis mes débuts. Cela permet de rencontrer des personnes intéressantes avec une façon de penser à chaque fois différente. On apprend des autres, on partage, et ça c'est extra.

Qu'est ce que Human Talent Consulting ?

Créé en 2018, nous proposons des services personnalisés et sur mesure à nos clients et partenaires. Notre cabinet RH, composé d'une équipe pluridisciplinaire, accompagne plusieurs types de structure afin de faire du capital humain un levier de performance pour l'entreprise. Je suis convaincu de la nécessité de remettre l'humain au centre de l'entreprise, et de capitaliser sur la compétence et l'employabilité pour un développement durable au niveau de l'entreprise mais également au niveau national. C'est dans cette optique que nous proposons des missions de recrutement, de formation, de conseil et audit RH, d'évaluation et de logiciels SIRH. Nous avons aujourd'hui une équipe de 10 collaborateurs en interne et des structures d'envergure qui nous font confiance et que nous remercions.

Le concept de Conseil est de plus en plus présent aujourd'hui, comment faire la différence ?

La concurrence nous aide à sortir de notre zone de confort et à innover sans cesse. Les services de conseils que nous proposons sont sur mesure, nous n'avons pas forcément le même business modèle que les autres.

Nous travaillons sur les mêmes modèles que les SSII informatiques avec des méthodes agiles et scrum. Notre cabinet à la fois pluridisciplinaire et spécialisé nous confère la possibilité de réaliser des prestations de qualité, sur des délais fixes à travers une équipe dédiée sur chaque projet en relation directe avec nos clients et partenaires.

Cette méthode permet notamment de travailler par projet en mode start-up, d'essayer un concept, de le tester et de recommencer jusqu'à trouver la combinaison adéquate. Bien sûr, cela représente

un coût qui n'est pas toujours le même que ceux pratiqués sur le marché, mais cette méthode nous confère la possibilité de garantir une réactivité et un professionnalisme appréciable.

Quel est votre participation au développement en que tant que chef d'entreprise ?

Le partage est une des valeurs que nous partageons tous au sein du cabinet. Nous véhiculons cela à l'interne à travers une bienveillance au travail, une collaboration entre projet et service et cela aide et soulage souvent la pression existante au travail. Ces valeurs de partage et de bienveillance, nous voulons y croire encore et nous la partageons avec plusieurs de nos clients à travers nos missions de RSE qui s'inscrivent à part entière dans le dessin du cabinet. C'est part leur appui que nous pouvons chaque année, déployer des ateliers de coaching de réinsertion professionnel auprès de personnes défavorisées ou en difficulté à travers un accompagnement dans la création d'un CV, dans la recherche d'emploi, dans le placement en entreprise.

C'est également main dans la main avec ces entreprises partenaires que nous pouvons déployer des événements sociaux auprès de ces personnes dont les plus connues sont l'événement « back to school » en octobre pour la distribution de fournitures scolaires aux écoliers inscrits et « Noelinay » en décembre pour la distribution de jouets, vêtements et PPN pour les enfants et familles.

Selon vous et de par votre expérience dans les ressources humaines, qu'est ce qui pourrait aider au développement de la performance d'une entreprise ?

Nous sommes tous d'accord pour dire que la formation est un passage obligé dans l'employabilité des collaborateurs au sein d'une entreprise. Cependant, ce développement de compétence doit s'accompagner d'une stratégie de développement sur le long terme. C'est dans cette optique que nous intervenons via les audits et conseils RH et organisationnelles pour déceler le potentiel à déve-

opper et les compétences à mettre en avant au sein de la structure.

Dans la façon de faire, de la part des recruteurs ou chefs d'entreprise qui gagneraient je pense à découvrir ces profils atypiques qui ne coche aucune, ou pas toutes les cases.

De la part des candidats, collaborateurs qui eux gagneraient à exploiter leurs véritables compétences en sortant de leur zone de confort, en innovant sans cesse, car le monde change, les besoins des entreprises avec.

Encore merci d'avoir accepté de répondre à nos questions Mme RATSISALOZAFY. Le mot de la fin, pour nos lecteurs ?

Merci à vous pour cet échange, à nos lecteurs. Si nous avons la même vision, contactez moi, contactez le cabinet pour de belles aventures dans le développement de vos talents.

EDGARD TOKO



Marylène Ratsisalozafy
CEO du Cabinet de conseil en ressources humaines



Développement RH

- Recrutement de Cadres et Non-Cadres dans tout Madagascar
- Formations individuelles ou collectives sur Mesures
- Evaluations des compétences comportementales, managériales et techniques
- Conseils & Audit RH , Etc.

Administration RH

- Externalisation de l'administration RH
- Portage Salarial et placement de cadres & non-cadres



Ensemble, Développons vos Talents !



Cabinet de Conseils en Ressources Humaines

Recrutement | Formation | Administration RH | Portage Salarial | Evaluations | Conseils & Audit RH | Etc.



HUMAN TALENT CONSULTING



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



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

INVITÉ 2 : LA SMMEC

INTERVIEW DE Mr RANDRIAMALALA Andriamarosolo Romuald DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA SMMEC (Société Malagasy Mutualiste d'Épargne et de Crédit)

D'où vient la SMMEC ?

Le nom de la SMMEC est apparu récemment mais en réalité nous existons depuis une vingtaine d'années sous le nom de « OTIV TANA ». Nous avons décidé de changer de nom à l'occasion du 20^{ème} anniversaire de l'OTIV TANA pour faire un rebranding afin de marquer la célébration de cet anniversaire et plus loin, de réaliser la vision de l'institution qui a voulu couvrir tout le territoire national. Surtout, nous souhaitons éviter toute confusion avec les autres OTIV présentes dans le pays. Pour information, chaque OTIV étant indépendante depuis le début, la confusion étant latente. OTIV TANA, en devenant la SMMEC prend son identité.

Quelles sont les changements qui vont se faire du fait du passage du statut de mutuelle en société anonyme d'après la nouvelle loi sur la microfinance ?

Le Changement de statut juridique attend encore le décret d'application sur la gouvernance. Le statut de Société anonyme concerne uniquement la structure faîtière. Les agences affiliées garderont le statut de mutuelle. En tant que mutualiste, ce sont les membres qui sont sociétaires de l'institution, mais en tant que société anonyme, ce sont les agences affiliées qui sont actionnaires. En effet, ça sera les représentants des agences affiliées qui vont constituer le conseil d'administration. Les réflexions sont en cours s'agissant du changement de statut.

Quelle est votre place dans le paysage financier de Madagascar ?

Tout d'abord notre mutuelle intervient dans le milieu urbain et rural, ce qui nous différencie des banques, car elles n'interviennent que dans les milieux urbains. Aussi en activités microfinance, nous finançons toutes les activités génératrices de revenus ainsi que des activités agricoles (pêche, élevage,

agriculture, etc...). Nous pouvons débloquer des crédits jusqu'à 300.000.000 Ar pour encourager l'entreprenariat. Notre vision est de rester dans la microfinance parce que nous avons une double mission : une mission économique mais aussi sociale et nous tenons à ce deuxième volet de notre engagement.

Avez-vous le fonctionnement d'une banque ?

Avec la nouvelle loi sur la microfinance, les institutions de microfinance fonctionnent presque comme les banques, nos clients disposent de numéro de compte, nous octroyons des crédits, collectons de l'épargne, faisons des transferts d'argent, faisons des opérations déplacées, etc... Seulement, nous ne sommes pas autorisés à émettre des chèques, ni des cartes bleues, ni des opérations en devises. Chez SMMEC, Les clients peuvent déposer leur argent et faire des retraits, ils peuvent ouvrir des comptes, des dépôts à terme (déposer de l'argent et être rémunérés), ils peuvent aussi faire des dépôts progressifs rémunérés (plan d'épargne). Nous n'avons que le compte courant qui n'est pas rémunéré.

Vous faites des prêts à des taux plus intéressants que les banques puisque vous êtes mutualistes ?

Nous pouvons octroyer des crédits avec un taux raisonnable par rapport aux autres car c'est notre rôle social: accompagner les entrepreneurs, et c'est l'avantage d'être mutualiste. Nous pratiquons un taux de 1,5% par mois ce qui fait 18% par année. C'est parmi le meilleur taux que je connaisse actuellement au niveau des institutions et des microfinances; au niveau des banques c'est différent car elles ont la possibilité d'emprunter au niveau de la Banky Foiben'i Madagascar, l'emprunt auprès de la Banque centrale est possible, mais le processus est un peu compliqué.

C'est quoi l'éducation financière ?

C'est un processus qui entre dans le domaine social, cela nous permet de donner une formation à nos membres pour les aider à mieux gérer les crédits qu'ils prennent chez nous, à mieux gérer leurs ressources financières afin d'augmenter leur épargne. C'est vraiment toute une formation et un suivi rapproché auprès de nos membres. Nous le faisons à travers des conférences et des supports vidéos pratiques et accessibles à tous nos membres. Nous avons ce souci de porter une éducation financière.

Nous avons remarqué que vous avez aussi une mutuelle santé. Pouvez-vous nous présenter ce dispositif ?

Oui nous avons mis en place cette structure afin d'aider nos membres dans le cadre de notre mission sociale, en plus de la mission économique visant à améliorer leur niveau de vie via le développement de leur activité. Ce qui permettra de réduire le risque de non remboursement en cas de maladie des membres ou de leur famille.

Notre mutuelle de santé Harena est vieille de 10 ans déjà et plus de **50.000 familles** ont bénéficié d'une prise en charge médicale. Actuellement cette mutuelle santé compte plus de **17.000 membres soit 17.000 familles et 90.000 personnes couvertes**. En effet cette prise en charge, à hauteur de **60%**, sera allouée non seulement aux membres mais aussi à leur famille respective en payant des cotisations annuelles. Elle est également ouverte aux non-membres. Les entreprises privées peuvent y inscrire leur personnel. Des soins de santé de qualité et de proximité sont en même temps offerts

grâce à notre collaboration avec plus de **300 prestataires dont entre autres : 50 centres et cliniques, 20 CSB, 29 hôpitaux, 136 médecins, 12 pharmacies des hôpitaux, 48 pharmacies, 24 dépôts des médicaments, 4 dentistes, 6 ophtalmologues, et 1 prestataire d'examen complémentaires**. Nous en faisons bénéficier tout le monde, même les marchands ambulants, les marchands de légumes et les paysans.

Monsieur le Directeur, je vous remercie pour cette présentation et tous nos vœux de prospérité à la SMMEC.

EDGARD TOKO



RANDRIAMALALA Andriamarosolo
Directeur Général de la SMMEC



**16 Agences, 137 points de ventes et 13 Agents Bancaires (SMMEC Flash)
14 régions, bientôt 15 régions, 300 770 membres plus de 750 employés et
près de 90 administrateurs élus**

**Via Orange Money (Wallet to Bank)
Dépôt de l'épargne et remboursement des prêts**

**Avec la SMMEC "Vola Tsara tantana, Hoavy milamina",
"Argent bien géré, avenir sûr"**

Chez nous, gouverner
c'est EPARGNER...

3.5 à
6.5%

- Disponible en tout temps
- En évolution
- Frais de gestion le moins cher

...et prévoir
c'est penser à sa santé!



- Consultations médicales générales
- Achat de médicaments
- Hospitalisation
- Examens complémentaires

60%
pris en charge
pour toute la famille

020 22 290 68/69

smmec@smmec.mg

www.smmec.mg



Célébration du 10ème anniversaire de la Mutuelle de Santé HARENA



SMMEC

Société Malagasy Mutualiste d'Épargne et de Crédit

Épargne | Crédit | Éducation financière |

Mutuelle de santé | Finance digitale |

Mobile banking

«Vola tsara tantana, hoavy milamina»

INTERVIEW DU REPRESENTANT DE LA NAPE

Christophe Disson pourquoi une Nouvelle Association de Parents d'Elèves ?

Pour représenter une autre sensibilité, une autre pratique et une relation apaisée avec tous les acteurs de l'éducation.

Quelles sont les valeurs que vous souhaitez promouvoir pour l'école ?

L'égalité, la laïcité, le développement durable, la lutte contre les discriminations, l'école inclusive sont nos principaux axes de travail. La France possède un formidable outil d'éducation promouvant des valeurs qui font notre fierté. Ces valeurs prennent appui sur l'universalité de l'Homme pour un monde plus juste, plus équitable.

Plus citoyenne, plus engagée sur les valeurs de l'école républicaine, la NAPE défend l'école publique et laïque.

Pensez-vous que ces valeurs ne sont pas déjà représentées ?

Elles le sont, mais d'intensités et d'équité diverses. Les relations entre les différents acteurs, les modalités de concertation sont, pour nous, peu satisfaisantes et peu représentatives des valeurs que nous défendons.

Quelles relations préconisez-vous avec l'administration et les autres associations de parents d'élèves ?

Nous souhaitons travailler ensemble, confronter nos idées dans l'écoute mutuelle et respectueuse, afin de rechercher les meilleures solutions aux différents défis que nous rencontrerons.

A quels établissements vous adressez-vous ?

Dans un premier temps, nous nous adressons aux parents de l'EGD (EPF A, B C, D et LFT) uniquement, mais envisageons plus tard, un élargissement à tous les établissements conventionnés de l'Île.

Comment vous contacter, vous rejoindre ?

Nous publierons un formulaire, à renvoyer par mail ou à poster dans les boîtes aux lettres qui devraient être mises prochainement à disposition dans les cinq établissements de l'EGD. Tous les parents de l'EGD recevront bientôt un dépliant les informant de notre activité. Pour nous rejoindre en adhérant à la NAPE, voici nos coordonnées.

Mail : nape.mada@gmail.com

Tél : 038 29 814 83

EDGARD TOKO



New **BT-50**

FUSION PERFORMANCE & CONFORT!



Découvrez les couleurs disponibles.



mazda

PRIVATE EQUITY: Le processus d'investissement en 7 étapes

Le processus d'investissement en PrivateEquity (Investissement au Capital) est un processus plus ou moins chronophage. La durée de cette phase varie d'un investisseur à un autre mais le processus reste sensiblement le même. Et du premier contact au décaissement, il faut compter environ 6 à 9 mois, voire plus selon le cas.

Premier contact

De manière générale, les investisseurs ne sont pas dans une démarche de recherche proactive. Même si la prospection est une composante à part entière du métier des investisseurs, ces derniers constituent l'essentiel de leurs pipelines grâce aux réseaux de contacts privés. Les événements professionnels (salon, forum, ...), le meilleur exemple : la FIM, sont également des lieux privilégiés de rencontres entre investisseurs et entrepreneurs ou porteurs de projets. Si le temps et les circonstances le permettent, ce premier contact sera déjà l'occasion pour les deux parties d'échanger sur certains points : la nature du projet, les projections de l'entrepreneur etc.

Choix du projet

Les critères de financement varient d'un investisseur à un autre, il existe des fonds d'investissements généralistes comme il y a des fonds spécialisés ou sectoriels, maistous partagentles critères implicites qui sous-tendent leur décision d'investir ou non :

Le premier critère et sans doute le point le plus important pour un investisseur sont les capacités de l'entrepreneur et les capacités managériales de l'équipe dirigeante. Les investisseurs cherchent principalement à savoir si le dirigeant et son équipe disposent des qualités de leadership et des compétences requises pour mener à bien le projet étant donné que ces qualités conditionnent le reste du projet. Il s'agit d'identifier la bonne personne, l'équipe

la plus à même de mener à bien le projet mais qui, sans financement, changerait d'échelle de manière beaucoup plus lente.

Ensuite viennent les critères techniques et financiers. Un investisseur au capital n'a pas vocation à rester indéfiniment dans une entreprise, et décidera d'investir dans une société en fonction du potentiel de création de valeurs (à horizon 3 à 7 ans en moyenne) et du potentiel de cession des actions à terme. En effet, les modalités de sortie sont imaginées avant même de procéder à l'investissement.

Après avoir confirmé la capacité de l'entreprise à assimiler ce nouvel investissement et les modalités et les conditions dans lesquelles il sera accordé, l'investisseur s'intéressera à la nature du projet et du marché, à la stratégie et la dynamique concurrentielle et aux projections financières de l'entreprise.

Enfin pour le cas des investisseurs d'impact, à titre d'exemple : Investisseurs & Partenaires (I&P) et Miarakap, les objectifs et les potentiels d'impact d'une entreprise auront au moins la même importance que les considérations financières.

Il est important de noter qu'un investisseur ne finance qu'une seule entreprise par secteur d'activité pour éviter les conflits d'intérêts et la concurrence entre deux entreprises du portefeuille.

Screening ou filtres d'investissements

Le screening ou filtres d'investissements permettent d'établir l'éligibilité d'une entreprise sur des critères financiers et extrafinanciers prédéfinis par le fonds d'investissement. Ces travaux de filtrages sont faits par l'équipe d'investissement. Pour le cas particulier des investissements d'impacts, l'équipe d'investissement analyse les projets d'investissements selon des critères visant à concilier impact et rendement.

Due diligence

La due diligence fait référence à l'ensemble des procédures d'évaluation des avantages et des risques à investir dans une entreprise sur la base de ses résultats financiers, de ses activités, du potentiel de croissance de l'entreprise et du business plan, de l'entrepreneur et de son équipe, ... mais également sur la base du marché, du contexte macro et micro-économique et de la situation politico-sociale du pays.

L'accès à l'information est crucial pour permettre aux sociétés de capital-investissement de réaliser la due diligence nécessaire à l'évaluation des cibles. Les chargés d'investissement accordent une grande importance à la profondeur de la gamme des produits et la croissance de leurs marchés, surtout pour les activités innovantes dont les marchés potentiels sont peu connus.

Négociation

Parallèlement à la réalisation de la due diligence, une négociation est menée avec l'entrepreneur pour définir la manière dont le fonds d'investissement va intervenir dans la société. Cette négociation aboutira sur

un montage financier qui fixe les modalités d'investissement : apport en fonds propres et en quasi-fonds propres, est ce qu'une partie de l'investissement servira à créer de nouvelles actions ou bien à racheter des parts existantes et dans ce cas à quel prix. Il s'agit également de déjà établir un accord de principe sur les modalités de sortie

Mise en œuvre juridique

Une fois la due diligence réalisée et que les résultats des négociations satisfont les deux parties, le comité d'investissement donne son accord pour lancer la mise en œuvre juridique de l'investissement au capital. C'est l'étape la plus lourde et la plus chronophage du processus d'investissement.

Signature et décaissement

Une fois l'ensemble de la documentation juridique établie, les deux parties peuvent procéder à la signature du contrat et sabrer le champagne. Le décaissement est fait dans les jours qui suivent cette signature et dépendamment des investisseurs et de l'accord établi avec l'entrepreneur, peut se faire en une ou plusieurs tranches.



Mme MIALY (*Présidente AMIC*)

www.madassistance.com

 MadAssistance

Correspondant à Madagascar:
NOSY BE



URGENCES 24/24
+261 32 05 099 99

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 Proximité O.N.G.
Organisation Nationale
d'Assistance Humanitaire



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



LA REPRISE DE LA FIM, LE (PRESQUE) RETOUR À LA NORMALE

« Ensemble, restons proactifs pour engager nos entreprises sur cette voie de la reprise et activons tous les leviers en faveur d'une relance économique et commerciale profitable pour tous » ; c'est avec ces mots que le comité d'organisation de la FIM (Foire Internationale de Madagascar) intronise l'édition 2022 après le succès de la 15ème édition qui s'est déroulé en septembre dernier malgré la crise du COVID19. La 16ème édition qui aura lieu cette année se déroulera du 19 au 22 mai 2022 à l'espace Forello Expo Tanjombato en partenariat avec HazoVato..

Pour rappel, la FIM est un des événements économiques les plus capitaux du pays organisée par l'agence Première Ligne qui est une des rares agence événementielle à se spécialiser dans l'organisation des foires et salons. Avec la crise sanitaire, le format de la FIM a été légèrement modifié ces dernières années. Cette année encore, l'on va aussi minutieusement insister sur les mesures sanitaires mais en reprenant petit à petit le déroulement habituel des activités.

L'objectif de la Foire Internationale de Madagascar reste le même après toutes ces années : stimuler les agents économiques de Madagascar à se dévoiler au grand public. L'agence Première Ligne fait alors office d'entremetteur entre les entreprises, leurs clients et les investisseurs à travers la FIM. Elle a même été décrite dans le temps par les organisateurs comme : « une véritable plateforme economico commerciale faisant fonction de transmission de puissance économique ».

La FIM est donc devenue au fil des années le rendez-vous B to B immanquables du Sud-Ouest de l'Océan Indien en devenant un modèle dans le genre avec non seulement les présentations de la part des participants, mais aussi des conférences et des ateliers. Et avec la réouverture des frontières, la FIM va de nouveau recevoir des visiteurs étrangers.

Julianot VELOZARA
Étudiant en Master 2 INSCAE



Milesight



Garantie
3
ANS



ANALYSE DE CONTENU VIDÉO

DÉTECTION DE PERSONNES

DÉTECTION DE VISAGES

- Entrée/Sortie
- Détection de mouvement, d'objets déposés etc
- Reconnaissance de plaques d'immatriculation

Distributeur exclusif

TECHN  **ALARME**
SYSTEMES DE SECURITE

Sécurité incendie
Vidéosurveillance
Sonorisation
Contrôle d'accès
Anti-intrusion
Interphonie et vidéophonie
Coffres
Anti-vol magasin
ÉTUDE-INSTALLATION

FIM 2022 : ÉVÉNEMENT ÉCONOMIQUE MARQUANT LA RELANCE APRÈS CRISES

La FIM – Foire Internationale de Madagascar organise sa 16-ème édition cette année 2022 avec un grand défi d'apporter sa contribution dans la relance économique du pays après la crise sanitaire internationale, les catastrophes naturelles vécues par la Grande Île et encore la crise économique mondiale due aux conflits entre la Russie et l'Ukraine. D'après le Comité d'organisation, la collaboration GAGNANT-GAGNANT serait continue, avec la participation massive de tous les acteurs économiques. Bien sûr, face à la crise, ou plutôt aux crises actuelles, puisqu'il y a aussi une autre crise d'envergure internationale à cause des conflits entre l'Ukraine et la Russie, les acteurs économiques devraient être proactifs sur cette voie de la reprise.

Que peut donc apporter la FIM pour mettre en avant tous les leviers en faveur d'une relance économique et commerciale profitable pour tous ?

Tout d'abord, c'est une occasion d'exposer tous les atouts de Madagascar à l'économie internationale sous toutes ses formes. En 2022, les secteurs de l'économie numérique et de l'énergie renouvelable sont primordialement au menu et en phase de recherche active en faveur des différentes parties prenantes. Madagascar ne se contente plus d'être une destination de ces produits, mais essaie de produire localement, ce qui pourrait aboutir à la création d'emplois et de qualifications. Et c'est une affaire internationale que la FIM veut promouvoir.

L'orientation vers la production locale des produits de première nécessité est aussi dans la liste des priorités d'aujourd'hui. L'amélioration progressive et évidente du climat des affaires ainsi que du niveau d'attractivité économique est également un thème à discuter lors des conférences durant la FIM, car c'est une occasion de mobiliser tous les acteurs de l'économie pour en parler. En plus, Ma-

agascar se déclare une politique diplomatique tous azimuts, et c'est logique que la FIM suit cette orientation, en élargissant les pays partenaires. Ainsi, la FIM est ouverte et ouvre ses portes aux opérateurs économiques de tous les pays du monde entier. Qui plus est, les rencontres ne se limitent plus seulement aux B to B et B to C, mais aussi aux G to B et B to G (B – Business, C – Client, G -Gouvernement), des formules élargies.

Enfin, les activités économiques de la FIM 2022 accompagnent la Politique Générale de l'Etat, figurant dans le Plan Emergence Madagascar, notamment pour avoir un développement plus rapide du pays pour rattraper son retard. Telle est la contribution de cet événement d'envergure internationale à la propulsion de la relance économique.



Dr Andriampeno RAMILIARISON
Enseignant à l'ISCAM Business School

MIDI

Madagasikara

www.midi-madagasikara.mg

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

Nécrologie

Politique

Faits-Divers

Economie

Société

NOUS TROUVER

Làlana Ravoninahitriniarivo Ankorondrano

Antananarivo

Midi Madagasikara

Appeler le 020 22 697 79

informations supplémentaires sur le contact

contact@midi-madagasikara.mg

www.midi-madagasikara.mg



L'ASECAM



L'Association des Étudiants Camerounais de Madagascar

Interview du Président Edgard TOKO



C'est quoi l'ASECAM ?

ASECAM veut dire Association des Etudiants Camerounais de Madagascar. Nous sommes une association reconnue par les autorités malagasy. L'ASECAM est répartie en 4 sous-sections : ASECAM Tana, Diego, Mahajanga et Fianarantsoa. Le 1er étudiant camerounais arrive à Madagascar en 1992 et intègre la faculté de médecine de Mahajanga. Depuis la création de cette association, nous pouvons compter à sa tête plus de 40 présidents parmi lesquels deux filles qui ont réussi à mener une troupe pendant plus d'une année:

Pourquoi quittez-vous le Cameroun pour venir étudier à Madagascar ?

Ce qu'il faut déjà dire d'emblée c'est que nous avons eu des aînés qui ont effectué un travail extraordinaire dès leur arrivée en permettant de pérenniser et de formaliser le chemin pour d'autres étudiants. De ce fait, nous allons remercier les Docteurs Isidore Ngueleu, Victor Zambou Djoumessi, Mahamat Abassoura et le restaurateur Tsemeu Paul Roger.

Nous venons étudier ici parce que nous n'avons pas eu la possibilité d'intégrer les grandes écoles de médecine ou d'ingénierie de notre pays; le nombre de places étant largement inférieur à la demande. En termes de chiffres, nous avons eu un peu plus de 1500 Docteurs en médecine humaine, 800 en médecine dentaire et près de 1000 ingénieurs et licenciés dans différentes écoles et facultés de renom de Madagascar depuis la création de cette association. Nous remercions le gouvernement malgache de nous donner l'opportunité de réaliser nos rêves au travers de nos études.

Quelle est la procédure à suivre pour venir étudier à Madagascar ?

Pour étudier à Madagascar, il faut contacter l'association via les canaux tels que : Facebook et/ou WhatsApp

(Association des étudiants camerounais de Madagascar et +261341602984). Une fois le contact établi, nous allons déposer le dossier de candidature dans la faculté de choix pour la pré-inscription et une fois le dossier de l'étudiant pris, nous lui faisons un accord d'embarquement via le Ministère des Affaires Étrangères. L'étudiant pourra alors récupérer son visa long séjour au Ministère de l'Intérieur une fois arrivé sur place.

Il est important de rappeler que SEUL l'accord d'embarquement est la procédure légale et autorisée pour l'obtention d'un visa d'études à Madagascar.

Comment se passe le suivi des étudiants dans votre association ?

Nous avons plusieurs commissions dirigées par le vice-président, ce qui nous permet d'avoir des indicateurs puissants sur l'évolution et le comportement du nouveau venu. Par exemple, nous avons la commission d'accueil des vaovao qui est spécialement dédiée à la réception des nouveaux depuis l'aéroport jusqu'à leurs intégrations dans la communauté en passant par leurs premières démarches administratives.

Pour votre mandat actuel, quels sont vos projets et vos objectifs ?

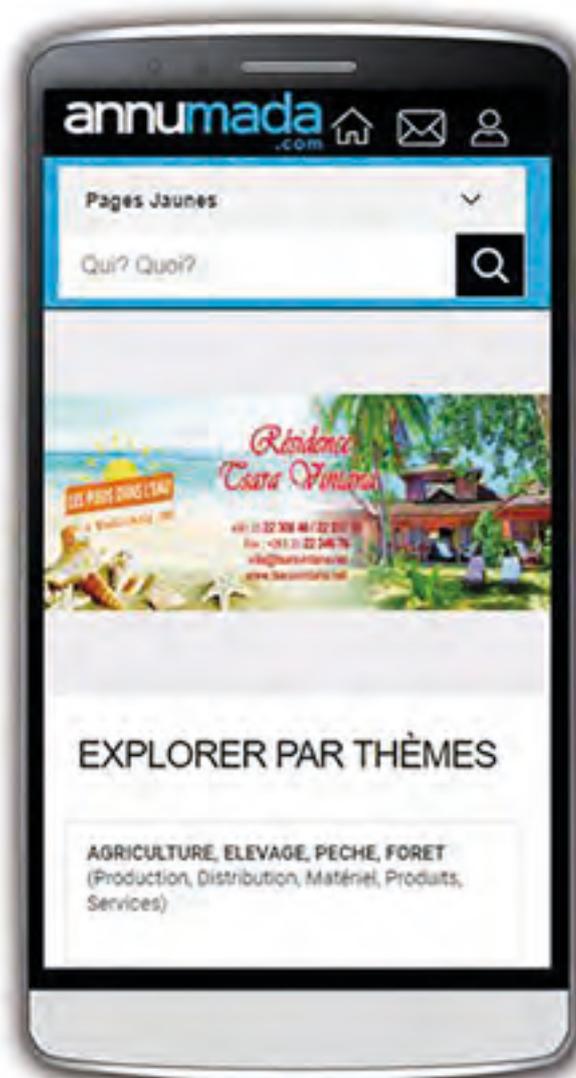
L'objectif de mon mandat est de faire connaître notre association dans toute la grande île. 3 actions : 1. La communication : nous avons compris que le partage de l'information sera l'élément clé pour la réussite de notre mandat et de nos objectifs; 2. Le dynamisme : nous voulons impliquer chaque membre de l'association dans les tâches qui nous incombent. Nous voulons fédérer l'association et redorer le blason que nous avons eu dans les années 92; 3. Former la nouvelle génération : nous formons déjà des futurs leaders à travers des ateliers de formation et le partage d'expériences.

Nous voulons aussi apporter une pierre en participant au développement sanitaire de Madagascar; voilà pourquoi tous nos étudiants en bâtiment et travaux publics sont en train de monter un projet de construction dans un hôpital public. C'est ce que nous avons à cœur de réaliser cette année.

Merci Monsieur le président

Découvrez maintenant l'appli mobile Annumada

**Une application
gratuite...**



**...téléchargeable
depuis Google Play**

Trouvez plus que des coordonnées...



MILA

Magazine et Web marketing



PROFITEZ DES NOMBREUX AVANTAGES

- ☑ MAGAZINES LOCAUX
ET INTERNATIONAUX GRATUITS
- ☑ OFFRES SUR LES PRODUITS
ET SERVICES DES ENTREPRISES
ACTIVES À MADAGASCAR
- ☑ ANNONCES ÉVÉNEMENTIELLES
- ☑ PROGRAMME CINÉPAX
- ☑ DÉCOUVERTES ARTISTIQUES
- ☑ JEUX ETC...



www.mila.mg

LE CONCEPT A LA UNE : L'ORIGINE DES FOIRES

Ce mot vient du latin forum (place publique, lieu où se tient le marché). La foire ne diffère du marché que par le concours d'un plus grand nombre de marchands et d'acheteurs attirés par les franchises et exemptions de droits dont jouissent les foires.

C'est une manifestation commerciale d'exposants faisant partie d'un même secteur économique (comme le secteur agricole par exemple) se tenant dans une ville, un bourg à une époque et en un lieu généralement fixe. En Europe, les foires ont été les principales activités commerciales, les plus connues étant les foires de Champagne.

En 2011, les métiers de l'événement (foires, salons, congrès) représentent 5 228 entreprises et 12 291 salariés pour un marché estimé à 3 milliards d'euros en France. Le secteur se structure autour de quatre types d'acteurs : les gestionnaires de sites, les organisateurs de manifestations, les prestataires (concepteurs de stand, hôtesse, restauration) et les généralistes du secteur.

Participer aux Foires:

la foire est un lieu de prospection, trouver des nouveaux clients, notamment à l'export, c'est l'un des principaux attraits d'un salon. Un salon est le cadre idéal pour dévoiler un nouveau produit ou service. L'événement, s'il est bien relayé par les médias, constitue une bonne rampe de lancement. Réunissant sur un même site tout un secteur ou toute une filière,

le salon peut être l'occasion de nouer des partenariats avec une autre entreprise ou un importateur par exemple. Pour des PME, c'est le moment ou jamais de développer son réseau y compris à l'international. Un salon ne sert pas seulement à faire croître son chiffre d'affaires, il permet de s'informer sur l'état du secteur et les nouvelles tendances. En allant découvrir les stands des autres sociétés, on peut y glaner de bonnes idées à adapter ensuite pour son propre marché. S'offrir un stand, c'est aussi donner à l'entreprise un moyen de cultiver son image et d'améliorer sa notoriété. Selon une enquête Ipsos pour Viparis (2009), 27 % des entreprises exposantes sur des salons professionnels jugent que le salon est « le média le plus efficace pour améliorer l'image ». C'est aussi l'occasion de mobiliser ses troupes, notamment les forces de vente, autour d'un « événement fédérateur ». Certaines entreprises invitent ainsi leurs meilleurs vendeurs à participer à des salons. Une foire est finalement une occasion unique de se faire connaître de la population, d'exposer et de vendre son produit. La Foire internationale de Madagascar avait été pensée par Monsieur Michel Dominichini depuis sa première édition pour faire décoller l'économie de son pays. Aujourd'hui la FIM est plus que jamais nécessaire pour la relance économique après la crise du covid 19.

EDGARD TOKO





**Nouveau
packaging**

Le Lait, c'est Candia



**SOURCE
NATURELLE
DE CALCIUM**



**SOURCE
NATURELLE DE
CALCIUM**

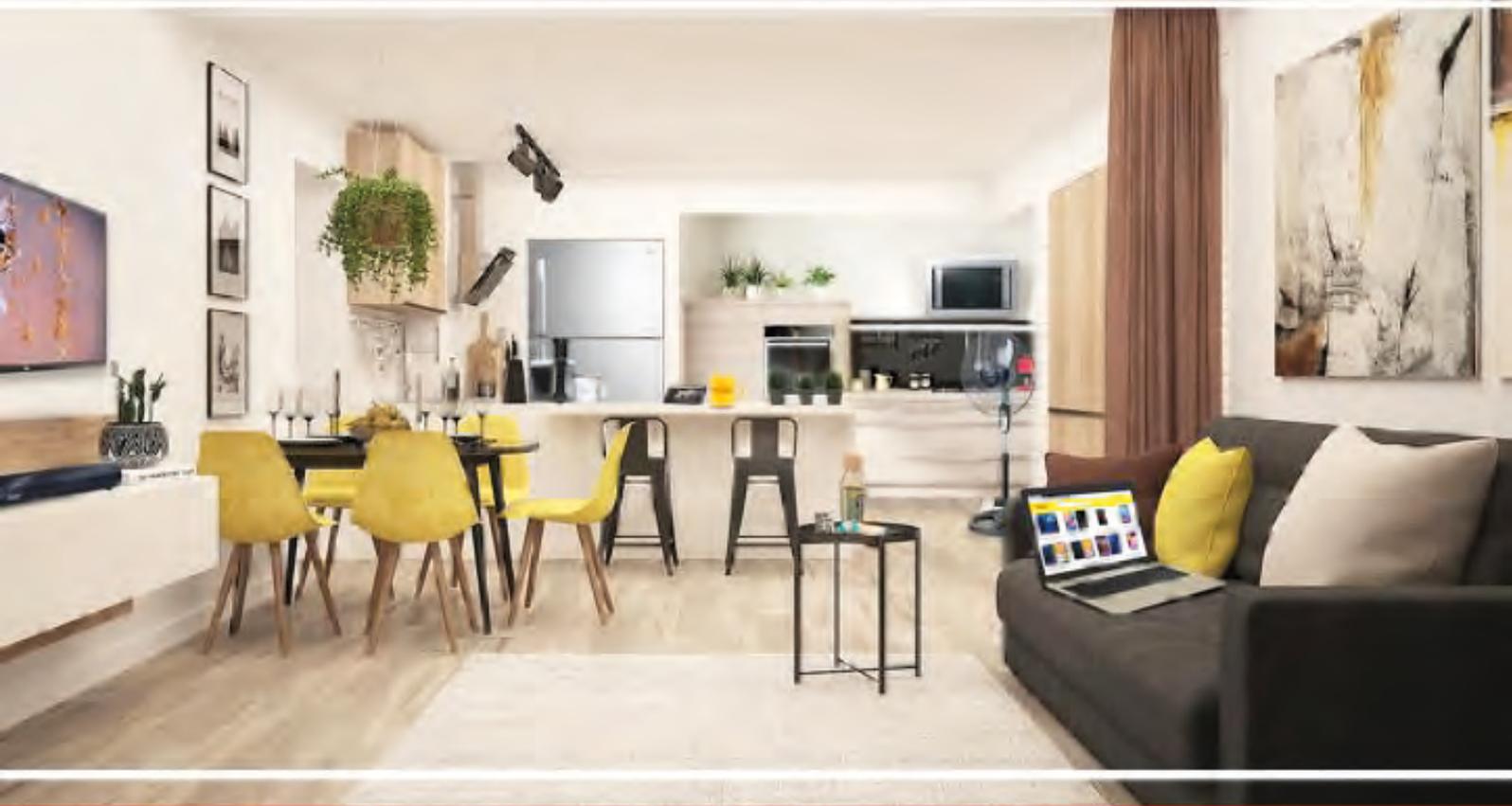
Lait produit à Madagascar
par HABIBO DAIRY
sous licence de marque Candia SA
à partir de lait commercialisé
selon la norme de qualité
et la norme de qualité de
Candia France

✓ Un goût délicat et une texture
équilibrée
✓ Une qualité de lait préservée
✓ Candia vous apporte
tous les nutriments nécessaires
au bon fonctionnement de votre corps

Lait demi-écrémé stérilisé UHT

Valeurs nutritionnelles pour 100 ml	
Energie	154 kJ / 36 kcal
Matières grasses	3,8 g
Glucides	5 g
Protéines	3,2 g
Sel	0,26 g
Calcium	120 mg





*Réalisez vos rêves
avec l'offre*

Vente à crédit
COSMOS
par MIRINDRA

Achetez et payez en plusieurs fois

TCL

**2 ANS
GARANTIE**



Produit ayant respecté le circuit légal, et certifié original
par les autorités compétentes avant la mise sur le marché à Madagascar*

Le Louvre

HOTEL & SPA - ANTANANARIVO



RÉUNIONS • SÉMINAIRES • CONGRÈS • CONVENTIONS
ASSEMBLÉES GÉNÉRALES • BANQUETS • ETC...

Profitez de
-50%
sur les locations
de salles *

*location de salles avec restauration jusqu'au 30 septembre 2022

Le Louvre Hôtel & Spa

4 place Philibert Tsiranana, Antaninarenina

Antananarivo - MADAGASCAR

reservation@hotel-du-louvre.com

www.hotel-du-louvre.com

+261 20 22 390 00

+261 32 05 390 29

OUVERTURE



DU DOSSIER

INTERVIEW MONSIEUR MARTIN NICOLAS, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'AGENCE PREMIÈRE LIGNE



Merci d'avoir honoré ce rendez-vous quasi-institutionnel pour le Billet Des Entreprises. Avant d'entrer dans notre entretien, pouvez-vous donner un mot en la mémoire de Michel ?

Avant toute chose je souhaite rendre hommage à Michel; c'est lui qui a créé il y a 15 ans ces événements. Pour nous, le plus bel hommage que nous pouvions lui rendre était de continuer cette foire internationale et de porter le drapeau de la FIM comme Michel l'aurait souhaité, comme un événement multi économique et culturel. Je ferai en sorte que la flamme ne s'éteigne jamais.

Bienvenue dans cette aventure! La disparition de Michel a été brutale et c'est vrai que tout le monde se demandait ce qu'allait devenir la FIM et l'Agence Première Ligne. Cette Foire a une ampleur plus importante que les précédentes; comment l'explique t-on ?

On peut dire que cette année, nous sommes dans un climat de reprise. Avec cette crise sanitaire, la volonté de la majorité de nos exposants était déjà de ressortir la tête de l'eau; donc le vent était porteur. À mon arrivée, j'ai fait le maximum pour dynamiser les équipes; je me suis investi personnellement pour aller voir les chefs d'entreprises que je connais depuis des années dans mon ancienne activité touristique. On a pu nouer des liens commerciaux avec des entreprises qui

n'étaient jamais venues participer à une édition de foire et elles nous ont fait l'honneur de prendre des places très importantes dans le salon, et tout cela a vraiment dynamisé la FIM 2022. Au-delà, nous avons voulu aussi nous diversifier en mettant en place des programmes de conférences, de business show et de speed recruiting en partenariat avec la presse qui a relayé toutes les informations; et tout cet ensemble a drainé énormément de monde. Nous avons eu un côté startup digitale que nous n'avions pas précédemment.

Quels sont les projets pour l'année en cours de l'Agence Première Ligne ?

L'Agence Première Ligne se concentrera cette année a organisé quatre salons :

- La FIM, bien entendu;
- En septembre : l'agriculture;
- En octobre : l'habitat;
- En décembre : un salon de déstockage Bazarland.

Nous réfléchissons à d'autres opportunités de salons qui seront probablement mises en place l'année prochaine car trop juste pour cette année. L'idée c'est d'apporter un brin de nouveauté et j'espère avoir la chance de vous proposer très vite de nouveaux thèmes.

Merci de nous avoir accordé cette interview. Le mot de la fin?

C'est moi qui vous remercie pour cet entretien, vous m'avez donné l'occasion de m'exprimer dans votre magazine numérique. Nous pouvons simplement dire que pour cette année, souffle un vent d'optimisme sur la FIM. Que tout le monde ait le sourire et que tout le monde avance après cette pandémie mondiale de Coronavirus. Regardons vers l'avenir et laissons-nous guider par le vent!

EDGARD TOKO

INTERVIEW DU DIRECTEUR GÉNÉRAL DE Henri Fraise Fils TRAVEL AIRWAYS (HFF TRAVEL AIRWAYS)

C'est quoi HFF Travel Airways ?

HFF Travel Airways est une compagnie aérienne de transport public. Nous effectuons ce que l'on appelle des vols à la demande.

Un client nous appelle pour réserver un de nos avions afin de se rendre à la destination de son choix. Après étude de faisabilité nous le recontactons afin de confirmer sa demande.

Au jour d'aujourd'hui le client loue l'avion dans son entièreté (à lui de le remplir en fonction des places disponibles).

Nous travaillons actuellement sur l'élaboration d'un logiciel nous permettant de vendre soit des sièges individuels sur un aller simple ou un aller retour.

Nos avions sont équipés de 8 à 11 places passagers.

Vous existez depuis combien de temps ?

Nous existons depuis une trentaine d'année et notre volume d'heures de vol n'a fait qu'augmenter depuis sa création.

Quelle est votre activité à Madagascar ?

Aujourd'hui nous travaillons énormément avec les secteurs minier et agricole. L'entreprise HFF&Cie nous a mis en relation avec ces secteurs et nous avons pu dans certains cas entamer un partenariat, et dans d'autres, tisser des liens professionnels assez forts.

Lors de la période covid et vu les difficultés sanitaires, comment avez-vous fait pour maintenir l'entreprise et surtout combler le déficit financier ?

Depuis 2020, le secteur aérien international a été très fortement impacté par cette crise, nous n'avons hélas pas fait exception à la règle.

L'année 2020 a vu notre volume d'heures de vol chuter drastiquement, il a fallu nous déconcentrer sur des missions locales et en particulier sur les

vols sanitaires afin de répondre à la forte demande des assureurs santé.

Ce marché nous a permis de limiter quelque peu l'impacte de cette crise dans notre secteur.

Pour rappel, un avion qui ne vol pas ou peu est un avion qui coûte cher : les maintenances à effectuer calendairement, les charges de l'entreprise, etc ... Début 2022 a vu notre secteur repartir timidement à la hausse, ce qui est heureux.

Quels sont les pays ou alors quelles sont les villes que vous desservez à nos jours ?

Basiquement, nous avons trois avions: un jet biréacteur pressurisé de 8 places passagers et deux Cessna Grand Caravan monoturbine de 11 places passagers. Ces deux derniers ont la capacité de se poser sur des pistes sommaires. Contrairement, au Jet qui nécessite un revêtement bitumé. Concrètement, nos deux Cessna Caravan peuvent rallier toute les villes ou régions enclavées et notre Jet dessert les grandes villes de Madagascar ainsi que les régions Océan Indien et Afrique.

Comment vous contacter ?

En contactant l'Entreprise Henri Fraise Fils&Cie ou en allant sur la plateforme de l'Aéroport d'Ivato. Nous sommes localisés sur la partie Aviation Générale de l'aéroport d'Ivato où nous avons trois hangars au nom de CESSNA/HFF TRAVEL AIRWAYS.

Comme je vous le disais il ya un instant, nous travaillons sur l'élaboration d'une plateforme numérique entre autre, afin d'avoir une meilleure lisibilité.



**HFF TRAVEL
AIRWAYS**

INTERVIEW RESPONSABLE COMMUNICATION DES HÔTELS RADISSON

Bonjour, merci d'avoir accepté notre invitation, bien vouloir vous présenter et parler de votre entreprise ?

Bonjour merci pour votre invitation. Je suis Manitra Andriamanantsoa, Cluster Marketing et Communication Manager pour les hôtels Radisson à Madagascar. Nous sommes l'un des plus grands groupes hôteliers dans le monde avec à son actif plus de 1600 hôtels répartis à travers le monde, dont 9 marques bien distinctes qui sont le Radisson, le Radisson Red, le Radisson Blu, le Country Inn & Suite, Park Inn, Prizeotel, Radisson Collection

Ces marques-là sont-elles reconnues sur le plan international ?

Oui, c'est sur le plan international. Côté national nous avons le Radisson et le Radisson Blu

Qu'est-ce qui distingue le Radisson du Radisson Blu ?

L'objectif pour les hôtels Radisson c'est d'avoir un service personnalisé. Le Radisson vise beaucoup plus le bien-être, et le côté relaxation du client; alors que le Radisson Blu est d'une part corporate, mais nous avons encore un service plus

poussé et plus personnalisé, le standing est plus avancé.

Est-ce votre première participation à la FIM ? et vous avez changé vos enseignes ?

Oui effectivement! Nous avons ouvert les 3 hôtels en février 2022; nous avons le Radisson Antananarivo Tana Waterfront qui se trouve en plein centre-ville Ankorondrano-Ambodivona; le Radisson Blu situé pareillement et le Radisson Serviced Apartment, situé à proximité des banques Antanarenina-Ambatonakanga. Au total, pour ces 3 hôtels, nous avons 254 chambres incluant 5 restaurants; piscine intérieure et extérieure pour les deux hôtels situés au Tana water front. Les trois hôtels Radisson appartiennent au groupe Talys.

Pourriez-vous nous en dire plus sur vos attentes suite à cette participation à la FIM?

Nous sommes ravis de pouvoir participer à la relance économique de Madagascar et de la FIM. Nous sommes dans un état d'esprit où nous voulons contribuer au développement économique du pays; nous nous sommes joints de ce fait à la FIM pour faire connaître nos produits et surtout nos actions RSE au niveau du grand public, rencontrer des sociétés pour pouvoir avoir des partenariats.

Merci d'avoir répondu à nos questions et nous vous souhaitons bonne FIM.

C'est moi qui vous remercie. Nous sommes extrêmement ravis de pouvoir participer à cette édition de la FIM et nous espérons rencontrer des partenaires qui partageront les mêmes valeurs que nous.

EDGARD TOKO



INTERVIEW GUILLAUME ROSIER DIRECTEUR GÉNÉRAL DE FEKRA

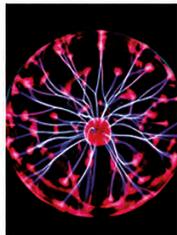
FEKRA DIGITAL SERVICES

Un partenaire local pour vous accompagner dans vos projets de transformation digitale



CONSULTING

Analyser, concevoir et gérer les transformations métiers



TECHNOLOGY

Implémenter, déployer et maintenir les solutions digitales



BUSINESS PROCESS SERVICES

Atténuer les risques liés aux changements opérationnels



Fabrication Industrielle



Énergie, Utilities & Ressources



Ingénierie, Construction & Infrastructure



Aérospatiale & Défense



Services

NOS VALEURS

ENGAGEMENT | CRÉATIVITÉ | PARTENARIAT

FEKRA
Digital Services Ocean Indien

Antsakaviro
Antananarivo | Madagascar

+261 32 87 839 95
hary.razafindrakaka@fekra.fr
www.fekra-group.com

Bonjour, merci de vous présenter et de présenter votre entreprise ?

Je suis Guillaume Rozier Directeur Général de l'entreprise Fekra Digital Services qui est un cabinet de conseil et de services pour l'intégration de solutions digitales notamment dans les secteurs d'activités tels que l'industrie Manufacturing, l'Énergie, la Construction et les Services, le Mining, l'Aérospatial et Défense et l'Oil & Gas. Nous sommes également spécialisés dans la transformation des processus métiers avec des entités basées dans plusieurs pays comme la France, le Maroc, l'Inde et Madagascar.

Je vous présente également mon collègue Hary Razafindrakaka qui est notre Country Manager et représente notre entité basée à Madagascar et plus largement dans l'Océan Indien.

Pourquoi êtes-vous venus à la FIM ?

Nous sommes venus à la FIM pour rencontrer de potentiels clients, étant donné que nous avons ouvert nos locaux à Antananarivo et nous avons commencé à recruter des collaborateurs depuis décembre 2021; nous sommes à présent plus d'une vingtaine de consultants à Madagascar. Cette foire nous a permis de rencontrer les acteurs majeurs de sociétés industrielles afin de leur proposer notre accompagnement dans leur digitalisation et optimisation de leur processus métiers avec des solutions innovantes et reconnues dans leur marché.

Que proposez-vous concrètement aux entreprises ?

Les compétences technologiques et l'expertise métier de nos collaborateurs nous permettent d'intervenir durant toutes les phases d'un projet de transformation digitale des processus métiers d'une Entreprise ou d'une organisation telle que l'Administration. Pour cela, nous les accompagnons en amont de leur projet comme Auditeur de leur Système d'Information (SI) pour ensuite les aider en Assistance de Maîtrise d'Ouvrage sur des projets de transformation de leur processus métier au sein de leur SI. Nous sommes également intégrateur de solutions ERP comme IFS pour les PME et les grandes entreprises et SIMAX pour les plus petites entités.

Comment peuvent faire nos lecteurs pour vous contacter ?

Tous les potentiels clients et candidats peuvent directement nous contacter sur l'adresse e-mail de notre représentant local où nos locaux sont basés à Antsakaviro : hary.razafindrakaka@fekra.fr.

Merci beaucoup de nous avoir accordé cette interview, un petit mot pour la fin ?

Une relance économique et la digitalisation au sein des Entreprises et Administrations à Madagascar est un vrai projet commun et nous avons à cœur de pouvoir être un acteur et partenaire de cette relance. Nous souhaitons participer à cette dynamique que Madagascar va avoir dans les prochaines années et nous serons présents comme partenaire auprès de nos clients. Merci à vous de nous avoir invité.

EDGARD TOKO

FEXIRA.



INTERVIEW DE Mme MIALY RESPONSABLE COMMUNICATION ET MARKETING DE FAN EDUCATION AGENCY



Bonjour, merci d'avoir accepté de répondre à nos questions. Bien vouloir vous présenter et parler de votre entreprise ?

Merci à vous de nous donner l'occasion de pouvoir nous exprimer dans votre magazine. Je suis Mme Mialy, responsable de la Communication et du Marketing pour Fan Education Agency. Nous aidons les étudiants à poursuivre leurs études à l'étranger avec une assistance personnalisée sur toutes les procédures notamment la demande d'admission universitaire, l'assistance pour la demande de séjour, la réservation du logement, l'installation de l'étudiant, la préparation du départ et de l'arrivée.

Vous couvrez quels pays exactement ?

Nous avons dans nos réseaux plus de 10 pays où nous pouvons accompagner nos étudiants, mais nos tops destinations sont : le Canada, les États Unis, l'Allemagne, la Suisse et l'Espagne. Nous sommes plus spécialisés dans les pays anglophones.

Pourquoi vous êtes présents à la FIM ? quels sont vos objectifs ?

La foire c'est un salon qui est reconnu. Nous sommes là pour notre visibilité et pour nous faire connaître. Nous existons et nous sommes dans le domaine international.

Comment on peut vous joindre et où se trouve votre agence ?

Nous sommes situés à Tana Water Front, Ambodivona,

à la cour carrée, vous ne pouvez pas la rater car il y a une plaque qui nous indique. Vous pouvez nous contacter par email à : info@faneducation.com ou alors à travers notre site web : www.faneducation.com. Nous sommes présents sur les réseaux sociaux au nom de Fan education agency.

Quels sont les types d'étudiants que vous assistez ?

Nous assistons les étudiants qui ont au minimum un Bac. Nous les aidons à constituer un dossier solide pour l'ensemble de leurs parcours à l'étranger.

Merci d'avoir répondu à nos questions, on espère que la FIM vous apportera beaucoup de clients! Un mot pour la fin ?

C'est à moi de vous dire merci pour cette invitation. On invite tous les étudiants à venir nous rencontrer et aussi aux parents de nous faire confiance pour une vraie orientation sur leur parcours à l'étranger. Nous sommes là pour vous aider.

EDGARD TOKO



Mme MIALY
responsable de Communication et
Marketing de Fan Education Agency

INTERVIEW DE LA REPRÉSENTANTE DU ESCM BUSINESS SCHOOL

Bonjour, merci d'avoir accepté cette interview de notre magazine, bien vouloir vous présenter et parler de votre structure ?

Merci de nous inviter à venir parler de notre entreprise. Je suis Yannis Radimisy, business developer au sein de la société et de l'école ESCM Business school.

ESCM Business school c'est quoi exactement ?

ESCM Business school est la 1er école prépa à Madagascar qui prépare les étudiants qui ont des projets et des ambitions de continuer leurs études en France. Nous avons différentes offres de formations : nous avons la formation initiale et la formation professionnelle:

- La formation initiale, aujourd'hui est répartie en deux choix, la partie bachelors et la partie MBA pour ceux qui ont déjà un diplôme de licence.
- La formation professionnelle est réservée à tous les professionnels dans différents secteurs d'activités.

Vous proposez vos enseignements dans le cadre d'un groupe d'enseignement français ?

Oui. En fait, ESCM est rattaché à un groupe qui s'appelle Fix Education. Dans ce groupe, il y a des écoles de compétences et de développement. Aujourd'hui nous commercialisons plus de 20 écoles à l'international et nous recrutons pour ces écoles là. Notre centre d'activités est basé sur l'envoi des étudiants en France.

Vous avez ouvert cette école d'enseignement depuis combien d'années ?

Nous pouvons dire que c'est assez récent car nous avons commencé les activités en 2018, à travers l'ESCM. Nous avons délocalisé un programme de formation de l'IDRAC Business School qui fait partie des grandes écoles de commerce en France et répartie sur 10 grandes villes. Nous avons notamment effectué des matières comme le management, le commerce et le marketing à Madagascar, pour que les étudiants puissent faire un programme tronc commun en deux ans et définir une spécialisation en 3e année en France. C'est pareil pour le MBA; nos étudiants peuvent faire la 1ere année de Master à Madagascar et le Master 2 en France.

Nous avons lancé depuis 3 jours, une signature de

convention de partenariat pour l'ouverture d'un nouveau programme spécialisé dans la communication; aujourd'hui nous recrutons des étudiants de 1er en 3e année pour intégrer la branche spécialisée dans la communication chez nous.

Pouvez-vous énumérer concrètement le nombre de filières ?

Les filières disponibles à l'ESCM sont basées sur les métiers de formations rattachées en business school c'est-à-dire tout ce qui est management, marketing, commerce, entrepreneuriat, et aussi la communication.

C'est la 1ère fois que vous êtes présents à la FIM ?

Non, c'est la 2e fois que nous participons à la FIM. La raison pour laquelle nous avons décidé de participer c'est surtout pour communiquer sur le lancement de nos nouveaux programmes que nous avons cités plus haut, et ensuite le lancement du MBA exécutif rattaché à la formation professionnelle.

Où sont situés vos locaux ?

l'ESCM est situé au 2e étage de l'immeuble le Colisée à Ampasanimalo; c'est sur la route qui mène vers l'université d'Ankatso. À titre informationnel, tous les cours sont en présentiel chez nous; nous avons nos bureaux dans l'enceinte et l'école aussi.

Merci d'avoir répondu à nos questions, nous vous souhaitons bonne foire!

Je vous remercie de nous avoir invité, j'incite les étudiants à nous rejoindre dès maintenant, surtout les nouveaux bacheliers. Merci et bonne foire à vous!



ESCM
BUSINESS SCHOOL

EDGARD TOKO

INTERVIEW DE LA FONDATRICE DU SALON DE BEAUTÉ STEPHAINA BEAUTY



Bonjour, merci d'avoir accepté notre invitation. Bien vouloir vous présenter votre entreprise ?

Bonjour, merci de m'avoir invitée. Je m'appelle Marie-stephanie Aina, Fondatrice et Présidente Directrice Générale du Salon Stephaina Beauty. Il y a 15 ans, j'ai décidé de me lancer dans le monde de la beauté et de l'esthétique, et de me spécialiser, plus particulièrement, dans l'onglerie. J'ai commencé à domicile, en parallèle de mes études, et c'est en 2009, à la naissance de ma fille, que j'ai décidé de créer mon premier salon de beauté. De part notre expertise, nous pouvons donc affirmer que, Stephaina beauty, est le Pionnier de l'onglerie et du nail'art à Madagascar.

Pouvez-vous nous expliquer un peu plus ce que l'on entend par onglerie ?

A mes débuts, j'ai relevé le défi de former des jeunes, pour la plupart marginalisés par la société, entre autre ceux qui n'ont pas eu ni l'opportunité ni les moyens de terminer leurs études.

Et même si, c'est un monde plutôt destiné à la beauté des femmes, cela ne m'a pas empêché de former des jeunes hommes au métier de prothésiste ongulaire.

Car étant moi-même passionnée par l'art, à mon humble avis, ce métier est sous estimé, j'ose affir-

mer que c'est un métier d'art, de part le façonnage, la sculpture de l'ongle sans manquer de parler du nail's art.

Les hommes ont donc bien leur place dans ce merveilleux métier qui demande d'être très appliqué, minutieux et créatif.

Donc cela s'adresse à une clientèle féminine. Oui jusqu'à ce jour, notre clientèle est majoritairement féminine, mais certains hommes apprécient d'avoir des mains et des pieds soignés! Ils aiment aussi qu'on prenne soin de leurs visages ! Nous proposons aussi dans nos salons les services de coiffeurs et barbiers, et les hommes sont les bienvenus. D'ailleurs pour le 5ème salon, nous avons rajouté un spa qui comprendra un hammam, un sauna et plusieurs salles de massages.

Pourquoi êtes-vous présents à la FIM ? C'est votre première participation ?

C'est la 2eme fois que nous participons à la FIM, mais pour cette fois, nous avons été sollicité par notre partenaire Miarakap, le 1er fond d'investissement à impact à Madagascar.

Cette participation a été une belle opportunité pour se faire connaître encore plus du grand public ainsi que par les entreprises, qui nous a permis de rassembler et d'échanger des contacts, pour le lancement des abonnements destinés aux entreprises et aux particuliers.

Vous attendez quoi de la FIM ? Au salon vous faites de l'onglerie ?

Notre participation à la FIM, demeure sur la prospection et l'exposition de nos offres sur l'activité de Stephaina Beauty, ainsi que la découverte des soins en onglerie.

Comment peut-on faire pour vous contacter et aller dans vos salons ?

Actuellement, Stephaina Beauty possède 5 Salons dont 1 sur l'avenue à analakely, un 2eme à ankadi-fotsy, un 3ème à ankadindramamy, un 4ème en cours d'ouverture à Ankorondrano , et 1 dernier en province à Toamasina. Pour toutes prises de rdv, vous pouvez nous retrouver sur les réseaux sociaux Facebook et Instagram.

On espère que la foire vous apportera beaucoup de clients ! Les mots de la fin ?

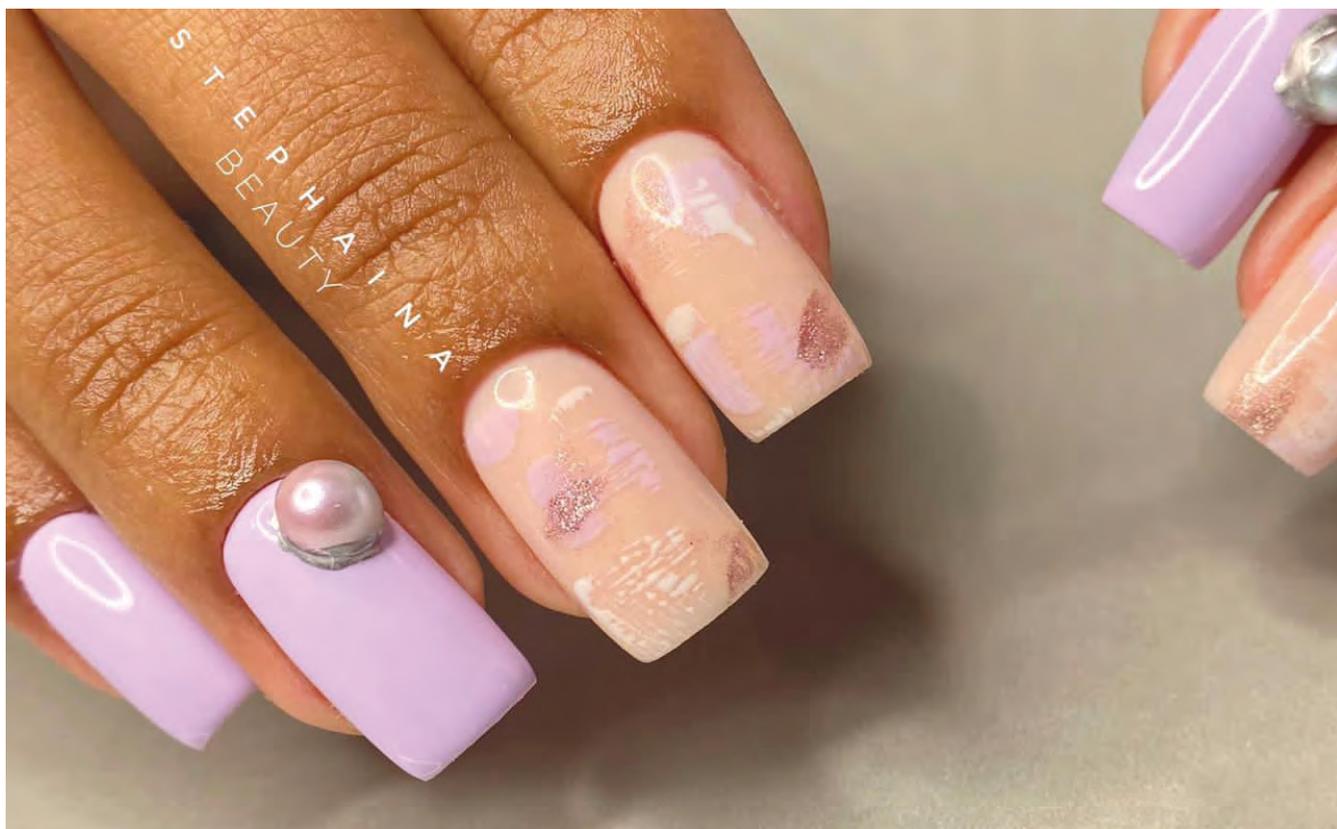
Merci ! Pour le mot de la fin, je dirais qu'avoir la foi c'est n'avoir peur de rien, trouvez ce qui vous passionne, car c'est cette passion, qui génère en nous une persévérance et une résilience sans faille et qui nous permet en fin de compte de nous accrocher et d'atteindre nos objectifs.

EDGARD TOKO



STEPHAINA

BEAUTY



INTERVIEW DE MR MATHIEU RANDRIAMANGA DIRECTEUR DE COMMUNICATION DE L'ENTREPRISE AFO



Merci de vous présenter et de parler de votre entreprise ?

Bonjour, merci pour cette invitation que vous me faites paraître dans votre magazine numérique. Je suis Mathieu Randriamanga, directeur de communication de l'entreprise AFO qui est une marque de vêtements Vita Malagasy qui veut dire plus précisément fabriquer à Madagascar. Nous avons créé cette marque en 2017, nous l'avons déposée en 2019 et formalisée en 2021. Nous créons des vêtements tels que : des t-shirts, des sweats et des joggings. A travers nos vêtements, nous essayons d'apporter de la valeur ajoutée dans ce pays, nous créons des collections qui correspondent aux valeurs malgaches.

Ça veut dire quoi AFO ?

AFO veut dire le feu en langue Malagasy. Ce nom symbolise la lumière qui est en nous et le symbole qui représente une vague.

Vous créez des collections et aussi vous travaillez avec des entreprises, si nous comprenons bien ?

Oui effectivement. Les entreprises cherchent des sous-traitants pour fabriquer leur vêtement et nous leur apportons cette solution, qui est en étroite ligne avec les valeurs de l'entreprise.

Vous faites des produits publicitaires sur des T-shirts ?

Oui nous les faisons, et nous produisons des lignes

de vêtements que les entreprises veulent bien mettre en place selon un cahier de charges bien défini.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous joindre ?

Nous sommes disponibles sur Facebook avec le nom AFO et sur Instagram c'est AFMDG.

Merci d'avoir accepté de répondre à nos questions et nous vous souhaitons un très bon salon.

C'est moi qui vous remercie, et nous vous souhaitons bon salon également.

EDGARD TOKO



INTERVIEW DE MME REBECCA RAKOTOVAO POUR LA CORDONNERIE RAINIVONY



Merci de vous présenter et de parler de votre entreprise ?

Je suis Rebecca Rakotovao, coordonnatrice de projet au sein de la Rainivony Cordonnerie qui est une entreprise avec deux boutiques, une à jumbo score et l'autre au pavillon Analakely (pavillon 259).

Quelles sont les activités de la cordonnerie ?

Nous faisons tous travaux de réparation sur les chaussures, les sacs, les blousons en cuir, les ceintures mais également des travaux sur des valises.

Quel est votre produit phare ?

Un des travaux que nous faisons le plus est de changer le bout des talons usés et de poser des patins sur les semelles, nous sommes spécialisés dans la réfection des chaussures pour femmes et dans une moindre mesure, les chaussures en général.

Pourquoi êtes-vous présents à la FIM ? C'est la première fois que vous participez au salon ?

Effectivement c'est la 1ère fois que nous avons la chance de participer. Nous sommes partenaires de KARENJY avec leur vision « faiseur – rêveur » ; ils nous ont appelés à être l'un de leurs collaborateurs. Nous fabriquons des porte-clés KARENJY qui accompagnent chaque voiture vendue, donc des porte-clés en cuir personnalisés pour chaque

voiture.

Pourquoi la cordonnerie avec une marque de voiture ?

Karenjy a à cœur de promouvoir les entreprises Malagasy. Notre collaboration nous met sous une lumière nouvelle. L'idée c'est de travailler un produit en cuir ensemble ; ils ont fait appel à nous pour des goodies ; nous avons échangé sur les contours du produit à faire ensemble, mais évidemment nous n'allons pas nous arrêter au porte-clé, nous sommes ouverts à beaucoup plus de projets comme la fabrication de porte-papiers de voitures en cuir ; c'est une exclusivité pour vous.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous joindre ?

Nous avons deux boutiques, où toutes les personnes qui ont des soucis avec leurs chaussures peuvent passer, la boutique principale est au jumbo score ankoronrano et la 2nde est située à analakely au pavillon 259. Vous pouvez nous joindre également sur notre page Facebook Rainivony et vous pouvez nous appeler au 0346148566.

Merci d'avoir répondu à nos questions et bon salon à vous.

C'est moi qui vous remercie, bon salon également

EDGARD TOKO



INTERVIEW DE LA DIRECTRICE DE COMMUNICATION LIGHTBOX



Bonjour, merci de vous présenter et de nous faire savoir un peu plus sur votre entreprise ?

Nous sommes la société Lightbox, une société de support de communication en tout genre. Notre produit phare c'est le lightbox qui est un support de communication innovant constitué de visuel en textile rétroéclairé et de profilés en aluminium. Il est utilisé dans diverses situations, tant en intérieur qu'en extérieur. Nous avons aussi plusieurs solutions en support de communication comme des totems lumineux, totems magnétiques, impressions grand format, stand popup et autres. Notre particularité est que nous pouvons imprimer sur des tissus spéciaux pour un rendu de haute qualité et homogène. Chaque client peut remplacer son visuel sans changer le support de base. La structure et le visuel sera alors réutilisable.

Vous faites toutes les étapes de la création du visuel ? c'est-à-dire de la conception jusqu'à son incrustation dans un support ?

Nous ne faisons pas de conception pure en visuel mais l'impression directe. Par contre, nous accompagnons nos clients si c'est un projet de stand depuis sa conception jusqu'à la finalisation, selon le modèle du client. Nous nous assurons de respecter les consignes de notre client pour une fabrication sur mesure.

Depuis combien de temps vous existez ?

Nous existons depuis 3 ans, mais le projet est dans nos têtes depuis bientôt 5 ans. On attendait que toutes les possibilités soient mises à notre disposition.

Pourquoi vous êtes présents à la FIM ? vous attendez quoi de cette exposition ?

La FIM c'est notre deuxième participation. À la base, l'objectif était d'être présent pour pouvoir rencontrer les différents clients en b to b qui est notre première base clientèle et deuxièmement pour donner une autre dimension à ce que l'on peut faire dans un stand pour un salon. Nous avons démontré que les structures et visuels que nous avons utilisés lors de notre premier salon ont été réutilisés et modulés durant les autres salons d'après. Cette FIM 2022 nous a donné raison car les clients ont compris l'utilité et l'avantage d'utiliser un stand Lightbox, plus d'impact et efficace mais moins budgetivore.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

Pour nous contacter c'est très simple, vous nous envoyez juste un email à l'adresse: contact@lightbox.mg ou alors de visiter notre site web : www.lightbox.mg

Merci de nous avoir accordé cette interview. Nous vous souhaitons bon salon.

Merci c'était un plaisir et surtout bon salon à vous aussi.

EDGARD TOKO



Responsable de Light Box

INTERVIEW DE MIRANA, CHARGÉ DE FORMATION DE LA PREMIÈRE AGENCE DE MICROFINANCE PNF

Bonjour, merci d'avoir accepté notre invitation. Bien vouloir vous présenter et parler de votre entreprise.

Bonjour à vous! C'est un plaisir pour nous d'être invités à parler dans votre magazine numérique. Je suis Mirana, Chargé de formation à la première agence de microfinance PNF. C'est une institution financière (IMF); nous sommes dans le monde financier et nous offrons des crédits d'épargne dépôt à terme pour le contribuable.

Depuis combien de temps vous avez ouvert vos portes ?

C'est depuis 2006 que nous existons ici à Madagascar. Nous sommes rattachés au groupe ACADIEN et nous sommes une branche de leur entreprise.

Avez-vous des agences à Madagascar ? Comment vous travaillez ?

Nous sommes présents dans toute l'île. Actuellement nous avons 16 agences dans toutes les régions. Nous sommes surtout présents dans les zones rurales.

Pourquoi le nom de 1ère Agence de Microfinance ?

Parce que nous sommes arrivés sur le marché en 2006 et nous étions les pionniers dans ce secteur.

C'est votre 1ère participation à la FIM ?



Oui c'est notre première participation à cette foire internationale. Nous voulons nous exprimer davantage, nous voulons être présents partout et pas seulement dans le monde rural, et la FIM c'est l'occasion de nous faire connaître du grand public. Nous sommes très avancés sur la digitalisation et nous voulons le démontrer; c'est la raison de notre présence ici.

Merci pour cette interview. Nous vous souhaitons bonne FIM! un mot de la fin ?

Merci de nous faire passer dans votre magazine. Nous sommes la Première Agence de Microfinance et nous sommes là pour aider nos citoyens à pouvoir développer leur projet. Nous vous aidons à digitaliser vos projets. Nous sommes là pour vous; venez!

EDGARD TOKO



LE BILLET DES ENTREPRISES

Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY

BP 203 Antananrivo 101

Tél : (+261) 20 22 597 96

(+261) 33 53 640 99

billetdesentreprise.fdm@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

INTERVIEW DU PDG DE AFRICA MOOD



C'est quoi Africa mood ?

Merci déjà de nous avoir donné l'occasion de nous exprimer sur votre magazine numérique. Africa Mood est une entreprise qui met en valeur la culture africaine à travers des tissus pagnes initialement venus d'Afrique. Nous confectionnons des sacs dans toute leur variété, des portes monnaies, des chaussures pour dames et enfants, et très bientôt des articles pour messieurs qui représenteront toute la culture de notre continent.

D'où vous vient votre inspiration pour la conception de ces articles ?

Nous nous inspirons des grandes entreprises de la mode et de notre entourage. Nous nous sommes dit: „pourquoi ne pas apporter quelque chose de différent à ce qui existe déjà ? “car tout compte fait nous n'allons pas inviter de l'eau, elle existe déjà. Nous avons pris la résolution de représenter l'Afrique, de l'Est à l'Ouest et du Nord au Sud, tout en ajoutant des motifs sur les articles.

Nous avons bien compris que vous essayez de représenter l'Afrique sur vos articles, quel est donc votre public cible ?

Nous n'avons pas un public cible particulier. Nous essayons de satisfaire tout le monde, nous faisons des articles qui sont à la portée de tous, moyennant un petit sacrifice. Pour des cas exceptionnels, nous pouvons produire des articles en fonction de la demande du client et surtout de son budget.

Quel est le prix minimum que l'on peut déboursier pour s'appropriier les articles de chez Africa Mood ?

Le prix minimum d'un article chez nous est de 20.000Ar. Nous ne pouvons pas satisfaire tout le monde, mais nous pouvons essayer de concevoir des articles spécialement à la demande du client.

Quelle est la vision de votre entreprise ?

Nous sommes une nouvelle entreprise. Nous voulons créer un groupe de plusieurs entreprises dérivé de ce projet qui vient tout juste d'être sur le marché. Nous voulons créer une marque à long terme qui s'appellera VIC... et qui pourra produire plusieurs dérivés. L'objectif pour nous est de toucher l'Afrique dans une moindre mesure et le monde à long terme.

Comment se fait la distribution de vos articles?

Actuellement nous ne disposons pas encore d'un local ; nos produits sont stockés dans notre dépôt et nous faisons des livraisons selon la consigne de la commande passée par le client. Les clients peuvent aussi venir directement récupérer leur article dans notre dépôt.

Quel sont les canaux où nos lecteurs peuvent vous contacter ?

Nous sommes disponibles sur plusieurs plateformes en ligne, en particulier : Facebook, sur le nom : AFRICA MOOD, sur Instagram sur le nom : africa-mood6, sur WhatsApp au numéro : +237691131615, et en contact direct aux numéros : +261345462143 ; +261328202728.

Merci beaucoup Monsieur TALOM de nous avoir fait découvrir ces articles qui sont d'une originalité sans pareille.

Merci à vous Monsieur TOKO pour l'invitation.



Mr TALOM
PDG de Africa Mood



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

**VISITER NOTRE
SITE INTERNET**

INTERVIEW AVEC MADAME VALÉRIE, PORTE-PAROLE DE LA SEVPRO SARLU

C'est quoi SEVPRO SARLU ?

La société d'exploitation et de valorisation des produits de Madagascar est une société spécialisée en huiles essentielles de Madagascar.

Êtes-vous fabricant ou revendeur ?

Nous collectons les produits des paysans que nous accompagnons. Nous sommes aussi en train de mettre en place notre unité de distillation bio.

Collectez-vous des huiles essentielles ? Qui est votre fournisseur ?

Nous travaillons directement avec des paysans producteurs, c'est pour la traçabilité. Nous voulons un impact direct sur le développement.

Quel est votre réseau de distribution ?

Nous travaillons avec les grands exportateurs et le groupement des exportateurs d'huiles essentielles de Madagascar. Nous exportons aussi à l'extérieur, mais avec la crise du Covid-19 nous avons temporairement arrêté. Nous vendons en gros et en détail aux consommateurs directs.

Quels sont les produits que vous mettez sur le marché ?

Nous avons une large gamme de produits d'huiles essentielles: le ravintsara, le tsatra feuille, géranium, poivre noir, globulus, clou de girofle etc....

Quelle est la vision de l'entreprise ?

Nous voulons entreprendre pour apporter des solutions face aux préoccupations majeures de développement de notre pays, et nous projetons d'accompagner les paysans dans le processus de production équitable et respectueux de l'environnement.

Quel est votre engagement envers la société Malgache ?

Notre engagement c'est de respecter la qualité, la traçabilité des huiles essentielles et de s'assurer de l'impact sur le développement direct des paysans.

Où sont situés vos bureaux et comment pouvez-vous nous contacter ?

Nous sommes situés à Tana-Andohamadranfotsy et le siège est à Antsirabe.

Nous avons une page Facebook.

Notre numéro de téléphone est le suivant : +261343776584 ; +261322994212.

Merci Mme Valérie de nous avoir accordé cet interview.

C'est moi qui vous remercie Mr Edgard.

EDGARD TOKO



SEVPROD SARLU

Société d'Exploitation et de Valorisation
des Produits de Madagascar

HUILES ESSENTIELLES DE MADAGASCAR

GERANIUM, RAVINTSARA, NIAOULI, CITRIODORA,
GLOBULUS, CYPRES, SARO, LEMONGRASS

Pure et naturelles Répondant aux normes
internationales en gros et en détails ou en flacons
Diffuseurs en terre cuite



CONTACT : +261 34 50 084 84 / +261 34 37 765 84 | gerant@sevprodsarlumg / www.sevprodsarlumg



ABC

*L'expert en construction
et aménagement*



HHP

HOTEL PLUS



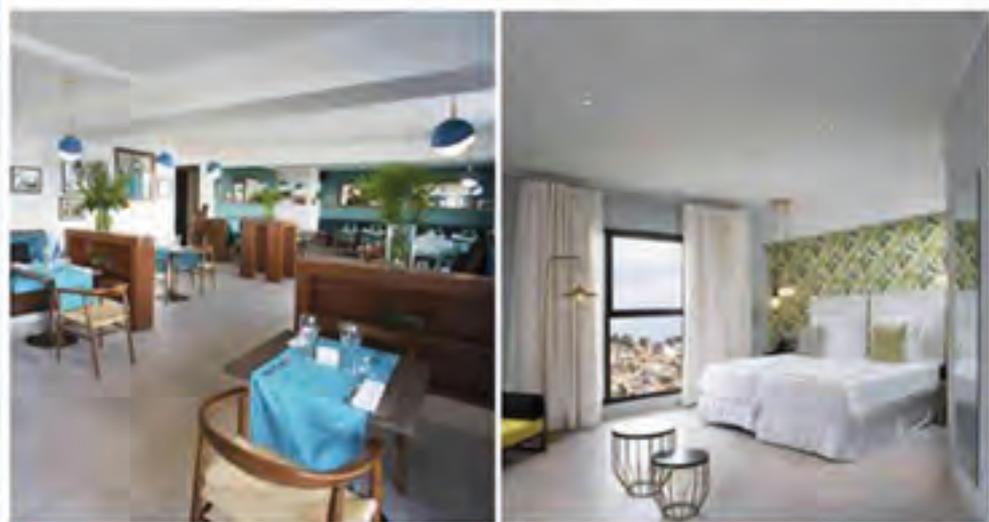
La solution naturelle

Laboratoire
pharmaceutique



Le Centell

HOTEL & SPA



ENTREPRISES & ENVIRONNEMENT



Lors de la Foire Internationale de Madagascar, beaucoup d'entreprises étaient soucieuses de l'environnement. Comment les entreprises améliorent-elles leur impact sur l'environnement ? Focus sur les solutions pour pallier à cette situation.

Améliorer l'impact des activités des entreprises sur l'environnement est au centre des préoccupations des politiciens, des organisations environnementales et des entreprises.

Pourquoi améliorer l'impact écologique ?

Dans la réalisation de leur activité, les entreprises, surtout les industries, participent grandement à l'épuisement des ressources naturelles. Elles ont recours à l'exploitation de ressources non renouvelables. L'environnement est impacté négativement, au point que les réserves se retrouvent épuisées. De plus, les activités économiques contribuent à la dégradation de l'environnement sur de nombreux points :

- Extraction de matières premières ;
- Rejet de déchets chimiques ;
- Pollution de l'eau ;
- Pollution de l'air ;
- Pollution du sol ; etc.

C'est pourquoi il est indispensable d'adopter une stratégie plus consciencieuse. Il peut s'agir de réduire la consommation de ressources naturelles ou de les utiliser de façon responsable. L'intérêt est double :

- L'amélioration de l'impact sur l'environnement permet aux générations futures de profiter d'une biodiversité riche.

- Elle permet également aux entreprises de faire des économies financières. Si les matières premières ne sont pas rares, leurs prix seront réduits.

Comment procéder pour réduire l'impact sur l'environnement ?

De plus en plus d'entreprises restructurent leur organisation dans le but d'améliorer l'impact de leurs activités sur l'environnement. Ce dernier se dégrade rapidement entraînant la raréfaction et l'épuisement des ressources. C'est pourquoi un grand nombre d'organisations environnementales sensibilisent les entreprises à l'adoption d'une démarche RSE. Il s'agit d'une démarche poussant les entreprises à intégrer les préoccupations sociales, environnementales et économiques au centre de leur stratégie. Les entreprises sont même poussées à produire un rapport RSE pour évaluer l'impact positif ou négatif de leurs activités sur les plans écologique, social et économique. Par ailleurs, les entreprises peuvent adopter la stratégie des 4 " R " pour améliorer l'impact de leurs activités sur l'environnement écologique. Il s'agit de :

- Réduire la consommation des ressources ;
- Remplacer les ressources non renouvelables ;
- Réutiliser les matières premières pour réduire les déchets ;
- Recycler les déchets.

Une entreprise dispose de nombreuses alternatives pour améliorer son impact sur l'environnement. Certaines sont complexes, d'autres plus faciles à insérer dans la culture d'une société.

Marc BOULNOIRS



MADE IN ESPAGNE

AOSTA



Carrelage Mural | 20x60cm



49 000 Ar/m²



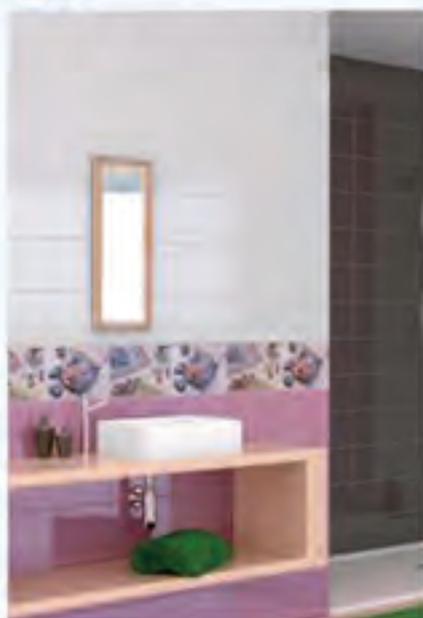
7 000 Ar/pièce

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

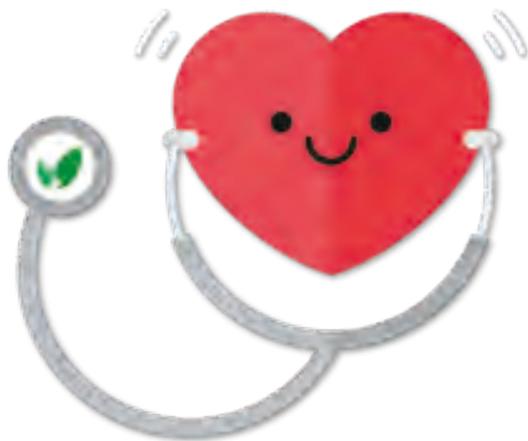


à partir de
42 000 Ar/m²

Autres modèles et dimensions disponibles

ASTHMATIQUE ET SPORTIF ? C'EST POSSIBLE !

Tant que l'asthme est sous contrôle*, rien n'empêche de pratiquer un sport. C'est même vivement conseillé, à condition de prendre quelques précautions.



Ce qu'il faut éviter

“Tous les sports sont possibles, à l'exception de la plongée sous-marine avec bouteilles”, explique l'association Asthme et allergies : impossible, en effet, de soigner une crise d'asthme sous l'eau ; l'air froid et sec contenu dans les bouteilles peut déclencher une crise et ces dernières renfermer des allergènes. La plongée “peut cependant être pratiquée, sous réserve et après l'accord d'un pneumologue, lorsque l'asthme est totalement contrôlé.”

L'équitation est aussi contre-indiquée, car elle cumule le risque d'allergie aux poils des chevaux, à la paille et aux foin des écuries. Les sports “demandant un effort discontinu ou d'intensité moyenne” sont plus adaptés que ceux réclamant des efforts intensifs au long cours qui empêchent de reprendre son souffle (marathons, longues randonnées...).

Quelle activité choisir ?

En revanche, marche à pied ou nordique, vélo, tai-chi, tennis, football, golf, natation... ne sont pas contre-indiqués. Si les sports de plein air sont très agréables, certains facteurs sont toutefois à prendre en compte : en ville, mieux vaut effectuer son activité sportive le matin, car, en raison du

trafic routier, la qualité de l'air a tendance à se dégrader au fil de la journée.



Attention aussi aux pollens, au printemps, particulièrement présents les jours chauds et ventés. Côté sports en salle, les poussières des tapis ou des tatamis peuvent provoquer une crise d'asthme.

Avant de commencer un nouveau sport, par précaution, il convient de demander l'avis de son médecin. Selon la situation, il pourra prescrire un médicament à prendre avant l'effort. Puis, à chaque séance, un temps d'échauffement et un temps de retour au calme progressif d'une dizaine de minutes sont à prévoir. Dernier conseil : garder toujours son bronchodilatateur à portée de main.



**Séverine Bounhol et
Catherine Chausseray**
Source : France Mutualité n°612.

IKI COSMETICS

ARGAN

POUR PEAUX :

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

CALOPHYLLE

POUR PEAUX :

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

MARSEILLE

POUR PEAUX :

- . Irritées
- . Sèches
- . Sensibles
- . Matures
- . Bébé

AVOCAT

POUR PEAUX :

- . Déshydratées
- . Dévitalisées
- . Fissurées
- . Desquamées
- . Distendues

OLIVE

POUR PEAUX :

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

JOJOBA

POUR PEAUX :

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

LINIMENT OLEO-CALCAIRE

PROPRIETES :

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

MORINGA

POUR PEAUX :

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

BAOBAB

POUR PEAUX :

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

CURCUMA

POUR PEAUX :

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

LAURIERS

POUR PEAUX :

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

ANTI INFLAMMATOIRE ET DOULEURS

SOULAGE :

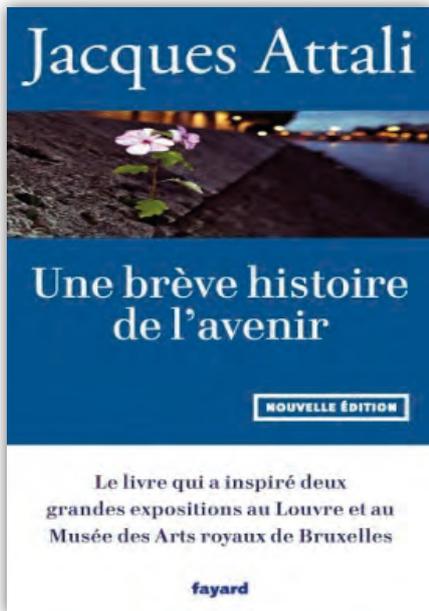
- . Rhumatismes
- . Courbatures
- . Tendinites
- . Arthrose
- . Mal de dos
- . Rage de dents
- . Circulation sanguine

**SAVONS 100% NATURELS
AUX HUILES PRECIEUSES**

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

INFORMATIONS : 032 07 556 03 Mail : ikimolra@gmail.com Facebook : produits cosmétiques naturels

« UNE BRÈVE HISTOIRE DE L'AVENIR »



Jacques Attali, né le 1er novembre 1943 à Alger est un écrivain, chef d'entreprise, économiste et haut fonctionnaire français.

Conseiller d'État, maître de conférences à l'École polytechnique, professeur d'économie à l'université Paris-Dauphine et à l'École des ponts et chaussées, conseiller spécial de François Mitterrand de 1981 à 1991, puis fondateur et premier président de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) en 1991, il a présidé en 1997 la Commission de réforme de l'enseignement supérieur et en 2008 la Commission pour la libération de la croissance française. Il dirige actuellement le groupe Positive Planet et le groupe Attali & Associés. Il a publié plus de 80 essais, biographies et romans. Il est également éditorialiste du quotidien Les Échos depuis septembre 2019 (après avoir écrit pour L'Express pendant 20 ans) et du Journal des arts.

Jacques Attali raconte ici l'incroyable histoire des cinquante prochaines années telle qu'on peut l'imaginer à partir de tout ce que l'on sait de l'histoire et de la science. Il dévoile la façon dont évolueront les rapports entre les nations et comment les bouleversements démographiques, les mouvements de

population, les mutations du travail, les nouvelles formes du marché, le terrorisme, la violence, les changements climatiques, l'emprise croissante du religieux viendront chahuter notre quotidien. Il révèle aussi comment des progrès techniques stupéfiants bouleverseront le travail, le loisir, l'éducation, la santé, les cultures et les systèmes politiques ; comment des mœurs aujourd'hui considérées comme scandaleuses seront un jour admises. Il montre enfin qu'il serait possible d'aller vers l'abondance, d'éliminer la pauvreté, de faire profiter chacun équitablement des bienfaits de la technologie et de l'imagination marchande, de préserver la liberté de ses propres excès comme de ses ennemis, de laisser aux générations à venir un environnement mieux protégé, de faire naître, à partir de toutes les sagesses du monde, de nouvelles façons de vivre et de créer ensemble.

Editeur Fayard 2006



Votre solution déménagement



 (+261) 20 22 633 34

 devis@agence-aid.mg

 www.demenagement-madagascar.com



FRET



Transit



Groupe Midexpress

MIDEX
madagascar

Votre solution
transport



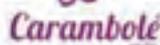
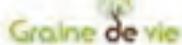
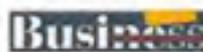
Achat en ligne



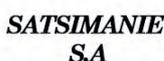
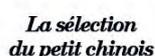




PARTENAIRES



PARTENAIRES



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

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.



 [billetsdesentreprises](http://billetsdesentreprises.com)

Mail: billetsdesentreprises.fdmm@gmail.com

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



Billet des entreprises

mailing

mailing

Le billet des entreprises

un magazine VIP pour des pub VIP

