

L'IMMOBILIER

ÉCHO DE
L'I&P



ÉCHO DE
L'ISCAM



ÉCHO DE
L'INSCAE



RENCONTRE AVEC
ROUGE BEAUTÉ



MA PETITE ENTREPRISE
AFRIKAN TSIRO



STARTUP
MÉCANICIEN.MG



ECOLOGIE
IMMOBILIER VERT



ON EN PARLE
OFFICE NATIONAL DE
TOURISME MALGACHE



RUBRIQUE SANTÉ
FROID & SANTÉ



LU POUR VOUS
SALAMMBÔ



“ INVITÉ 1 ”



“ INVITÉ 2 ”



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



billetdesentreprises.fdm@gmail.com



@billetdesentreprises



billetdesentreprises-fdm.webnode.fr



Tél : 020 22 597 96 - 03 40 22 83 36

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

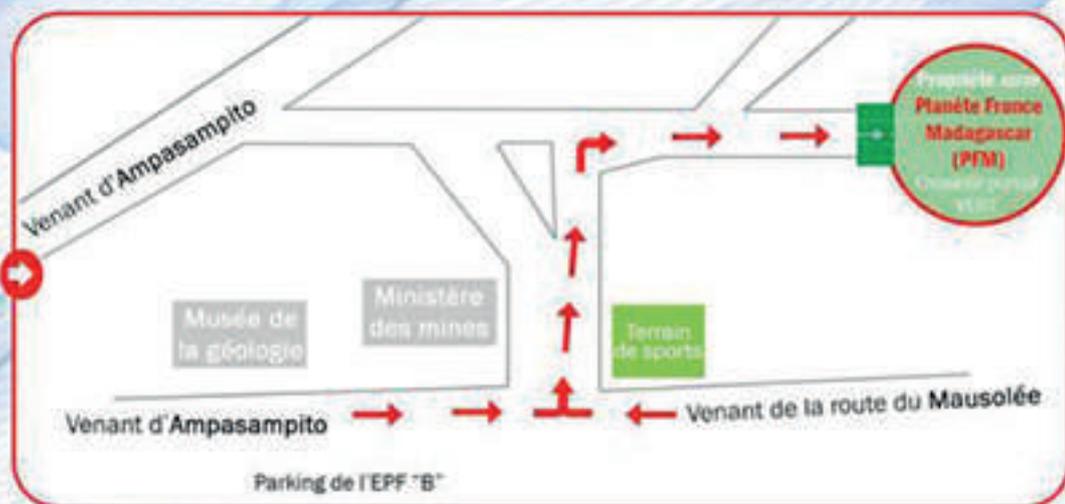
Formation

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

Une situation économique instable, l'instabilité économique s'est installée avec le déclenchement de l'invasion de l'Ukraine par la Russie. Celle-ci s'est nourrie des décisions des pays de l'UE et des Etats Unis d'imposer des sanctions économiques à la Russie avec en ricochet, une restriction de l'approvisionnement énergétique de l'UE de la part de la Russie.

L'économie s'accommode mal de l'instabilité, elle engendre la spéculation et la hausse des prix, principalement sur l'énergie et par effet d'entraînement sur le transport et les prix des denrées. Aujourd'hui on ne parle que de la flambée du coût de l'énergie et de la perte de pouvoir d'achat des ménages due à l'augmentation généralisée des produits.

Quand et comment allons-nous en sortir ? Difficile à dire, car l'origine du problème est politique et non économique. La fin de la guerre en Ukraine engendrerait sans doute une amélioration avec une diminution des tensions internationales, mais un retour à une normalisation semblable à la décennie 2010-2020 n'est pas prévisible aujourd'hui.

Le Billet des Entreprises vous souhaite malgré tout de passer de bonnes vacances et vous donne rendez-vous lors du prochain Salon de l'Habitat fin septembre à Tanjombato.

Jean-Daniel Chaoui, Responsable de la publication

Le 11 / 07 / 2022



FOTON



2 PORTES
COULISSANTES



8 PLACES

"GRATOUR,
sous
tous ses
angles."

40 000 000 HTVA^{Ar}

Payable sur 12 mois* sans agios, 30% d'acompte.



SIÈGE ARRIÈRE
RABATTABLE



GARANTIE:
2 ANS OU 50 000KM



oceantrade



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



* conditions de paiement négociables au showroom

SOMMAIRE

L'IMMOBILIER

PUBLICATION DE FDM MADAGASCAR

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Jean-Daniel CHAOUI

RÉDACTEURS

JDC - Edgard Toko

Nathalie - Lova

MARKETING - SERVICE COMMERCIAL

Nathalie

DIFFUSION

Ando - Nathalie

CONCEPTION

NONO Idriss

(00261) 22 597 96

(00261) 03 40 22 83 36

billetdesentreprises.fdm

@gmail.com

Edito du président	1
Echo de l'I&P	5
Echo de l'INSCAE	8
Echo de l'ISCAM	10
Rencontre avec	12

DOSSIER SUR L'IMMOBILIER

Concept à la une	16
Invités du billet	
* ARTEMIS	18
* GUY HOQUET	21
Vina Immobilier	23
Ma petite entreprise	26
Startup	28
Ecologie	30
On en parle	33
Rubrique santé	36
Lu pour vous	38
Quizz	40

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 !



HABITAT 1
16-17-18-19 JUIN



HABITAT 2
20-21-22-23 Octobre

BAZARLAND
Destockage et Promotions
17-18-19-20 Novembre



DUE DILIGENCE : **ce que les investisseurs cherchent à savoir**

La **due diligence**, **audit d'acquisition** ou **audit préalable** représente une étape clé du processus d'investissement (les étapes du processus d'investissement énumérées dans le précédent numéro du billet des entreprises) et détermine déjà la poursuite ou non de l'opération d'investissement. Elle fait référence à l'ensemble des procédures de vérification et d'évaluation des avantages et risques à investir dans une entreprise et s'intéresse tout autant au passé, au présent qu'au futur de cette dernière.

Durant la période de due diligence, selon le cas, la société d'investissement réalisera, elle-même ou en faisant appel à des consultants extérieurs :

Une **due diligence financière** : travail qui consiste à faire un état des lieux et une analyse de la situation financière passée et actuelle de l'entreprise en vue de sa valorisation sur base des éléments financiers comme l'EBE/EBITDA, BFR etc.

Un **audit juridique** : étude de la situation et des risques juridiques liés aux contrats signés par l'entreprise : accords clients et fournisseurs, accords de partenariat, propriétés intellectuelles, contrats de travail des salariés, licences, bâtiments et terrains, litiges...

Un **audit fiscal** : la due diligence fiscale permet d'identifier les risques liés à la fiscalité de l'entreprise et permettra à terme de définir les termes de la garantie d'actif et de passif : clause par laquelle l'émetteur d'action s'engage à indemniser la société d'investissement en cas de baisse de l'actif ou d'augmentation du passif postérieures à la transaction, mais dont les causes sont antérieures.

Une **due diligence stratégique et opérationnelle** : qui consiste à analyser le comportement

et la place qu'occupe l'entreprise sur le marché, le comportement du marché en lui-même et enfin la concurrence. Cette analyse permettra ensuite d'avoir une projection de la place de l'entreprise sur le marché après l'investissement. Optionnellement selon les spécificités de chaque fonds d'investissement, les investisseurs mèneront également des due diligence environnementale, sociale, etc.

Pour un investisseur, la due diligence permet de dresser un panorama détaillé des avantages et risques relatifs à l'entrée au capital d'une entreprise et mais est également un processus indispensable pour la valorisation de la transaction financière.

Au-delà de l'analyse des risques et le travail de valorisation financière de l'entreprise, la due diligence est une période durant laquelle les investisseurs chercheront à connaître les capacités et les motivations de l'entrepreneur et de l'équipe dirigeante.

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 techniques requises pour mener à bien le projet étant donné que ces qualités conditionnent la réussite ou l'échec du projet. Le savoir-être de l'entrepreneur et de l'équipe dirigeante, leurs aptitudes à interagir, échanger et travailler de manière efficace avec le reste de l'équipe seront passés à la loupe.

Dans la continuité de ce round d'observation de l'équipe dirigeante, les investisseurs réaliseront une due diligence des ressources humaines qui concerne les effectifs, la définition des postes et

les missions, les salaires et autres formes de rémunération mais surtout la structure hiérarchique de l'entreprise.

Enfin, les résultats de la due diligence permettront aux investisseurs mais également à l'entrepreneur, si l'opération d'investissement se conclut, de savoir dans quelles circonstances les fonds supplémentaires apportés permettront à l'entreprise de se développer.

Les investisseurs chercheront à soutenir les projets de nature à permettre un changement d'échelle notamment les projets d'investissement dans une nouvelle unité de production en vue d'une augmentation de capacité tant en qualité qu'en quantité, les projets de diversification horizontale ou verticale, les achats immobiliers etc.

Une due diligence bien gérée ne peut garantir qu'une transaction soit couronnée de succès mais améliore les chances de réussite. Le risque est inhérent au métier de l'investissement mais l'intérêt principal de ce processus est sa mitigation.

Que la due diligence aboutisse sur un accord d'investissement ou non, cette période se révèle-t-elle bénéfique pour l'entrepreneur. Le regard extérieur et l'expertise apportés par les investisseurs permettront de challenger et d'ajuster les premières hypothèses du business

plan grâce notamment à l'évaluation de la crédibilité des plans d'action opérationnels et la crédibilité de la prévision financière ou encore la confrontation de ces indicateurs aux données économiques du secteur.



Par **Mialy Ranaivoson**
Directeur d'Investissement I&P,
Présidente de l'AMIC

Et **Tsiky Rahagalala** – **Chargé de contenu éditorial I&P.**



**IIP INVESTISSEURS
& PARTENAIRES**



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

L'ÉCONOMIE DURABLE, L'IMMOBILIER NE FAIT PAS EXCEPTION.

Voilà plusieurs décennies que nous entendons parler de projet de développement durable. Pour rappel, le développement durable est une façon d'organiser la société de manière à lui permettre d'exister sur le long terme et qui prend en compte trois dimensions : économique, environnementale et sociale.

D'après une enquête menée par Harris Interactive, 80% des Français ont l'écologie pour deuxième raison de motivation à acheter un bien immobilier. Cela en résulte que l'impact environnemental des bâtiments est devenu central dans la conception d'un projet immobilier.

En effet, les enjeux sont de permettre la réduction des charges locatives, mais aussi l'empreinte carbone du bâtiment. Certes, une construction écoresponsable possède des dépenses budgétaires plus conséquentes, cependant il faut viser sur les avantages que cela rapporte sur le long terme. Notamment, la réduction importante des factures mensuelles liées à la consommation énergétique.

Ici, à Madagascar, la majorité de la population vit encore dans des maisons traditionnelles, d'autres dans des logements n'ayant connu aucune réhabilitation depuis sa construction. Ce projet d'écoconstruction peut s'avérer avant-gardiste, mais elle n'est pas irréalisable. Cela est d'ailleurs illustré par l'entreprise Eko Kaza, qui œuvre dans la construction en utilisant des matériaux naturels, bioclimatiques et autonomes en énergie. D'autres chercheurs malgaches ont déjà également entrepris cette alternative de construction bioclimatique.

Nos habitats, sans que l'on s'en rende souvent compte, rejettent des empreintes carbone et gaz

à effet de serre dont nous le savons tous nocif pour l'environnement.

Cette idée s'avère alors intéressante, car en plus d'être une démarche qui valorise l'économie locale et les ressources du territoire, nous rendons également service à notre planète et les générations futures en la préservant.

« Une maison bien équipée, mais des équipements qui consomment peu », voilà un autre enjeu de nos habitations futures. Tous ces concepts sont des portes ouvertes à nos entrepreneurs et sources de financement de la part des investisseurs. Il est temps de s'ouvrir à la modernité, en alliant technologie et écologie afin de multiplier les valeurs ajoutées locales ainsi contribuer au développement durable de notre patrie.



RAKOTOARISOA Ny Antsa Fanambinana
ÉTUDIANTE EN L3

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 Group O.N.G.
Organisation Non Gouvernementale
L'Humanitaire Répond



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



LE CHEZ SOI !

L'immobilier se réfère généralement à un habitat localisé et structuré. D'une certaine manière, il représente des maisons et des appartements bien fondés et aménagés. Quoique, derrière cette façade apparemment statique, se développe un secteur plutôt dynamique. En fait, il subsiste toujours la quête du *Chez Soi*.

Dans la culture malagasy, la question commence à être émise au moment du mariage. Il est temps de penser à un autre *Chez Soi*, « manorina tokantrano » traduit littéralement par fonder une famille dans une autre maison. Dans le milieu urbain, parfois, cet endroit s'instaure d'abord dans un coin ou une pièce de la maison familiale des parents, suivi d'un déménagement vers un logement sous location, et si les moyens le permettent l'acquisition et/ou l'extension d'une propriété existante, voire la construction d'une nouvelle. Aux différentes étapes de la vie du couple devenant une famille, le besoin immobilier est effectif. Et ce cycle se reproduit à chaque mariage, et ceci de génération en génération.

Et, le *Chez Soi* dépasse aujourd'hui les frontières traditionnelles. Les déplacements et les migrations dans la remorque de la mondialisation s'étendent en ouvrant d'autres points d'ancrage. L'immobilier concerne pratiquement une infrastructure, un lieu, un quartier, une commune, une région, un pays, un continent ... Les histoires parfois mythiques consolident une valeur intrinsèque à certaines zones d'habitation. Habiter dans les hauteurs donne un certain sentiment de pouvoir et de domination, à la suite de la royauté qui y a séjourné. Par ailleurs, les constructions à design architectural atypique se singularisent dans des quartiers résidentiels. Et, certainement dans les années à venir, le *Chez Soi* serait dans les autres espaces planétaires !

Tant que le *Chez Soi* est recherché, le secteur de l'immobilier restera en mode actif. D'ailleurs, le

désir d'avoir plusieurs *Chez Soi* – répondant à de différentes attentes, voire exigences des occupants respectifs – n'a de cesse d'augmenter dans la modernité actuelle. L'identité n'est plus à la limite de la nationalité, mais va au-delà en tant que citoyen du monde. Il faut trouver pied à terre où que l'on va et où que l'on soit. Quoique la valeur des immobiliers aie subi les menaces et opportunités des diverses crises (financières, matérielles, ...), ces biens restent pratiquement profitables soit lors de la vente, soit pour des contrats locatifs par lesquels une part du *Chez Soi* peut être partagé avec d'autres preneurs.

Et, une autre matière à réflexion en découle : est-ce que le fait d'avoir un *Chez Soi* va-t-il promouvoir l'individualisme ou raffermir l'idée d'indépendance pour l'avènement d'un « *Chez Soi* commun » dans lequel se développera le bonheur et la joie de vivre ensemble ?



Mme Prisca RAZAFINDRALAMBO

*Enseignant Formateur à l'ISCAM
Business School*

Votre solution déménagement



 (+261) 20 22 633 34

 devis@agence-aid.mg

 www.demenagement-madagascar.com



Nous sommes reçus par Rosemarie Martin, fondatrice et principale animatrice de l'association. Merci de vous présenter et de nous dire quel est l'objet et l'activité de « Rouge Beauté » ?

Depuis 2009, Rouge Beauté accompagne des artisanes de Madagascar, avec l'objectif que ces femmes acquièrent leur autonomie financière, intellectuelle et corporelle. Rouge Beauté mise sur le développement de la créativité, les formations techniques et théoriques et le développement du marché local.



Le développement de la créativité apporte de la diversité et de la valeur à la production afin d'en accroître la diffusion. L'Association accompagne les femmes, les aide à s'organiser, à bien gérer leur activité pour qu'elle devienne rentable.

La formation, moteur du développement individuel et professionnel, est la clé de voûte pour la réussite du projet. Sont organisés régulièrement des formations design, mais aussi l'apprentissage de techniques artisanales, l'alphabétisation, le calcul, le français, la gestion, l'informatique, la photographie... et des « Échanges des savoirs » entre les différents sites de l'association.

Tout cela s'adresse aux femmes uniquement. Comment viennent-elles à entrer dans l'association ? Quels sont les produits commercialisés ?

Toute femme peut entrer à Rouge Beauté même si elle ne maîtrise aucune technique artisanale. Tous les produits artisanaux de qualité peuvent être commercialisés, malheureusement, pour l'instant les

artisanes de Madagascar et d'ailleurs sont souvent cantonnées dans les domaines de la vannerie et de la broderie. À Rouge Beauté, nous avons essentiellement de la vannerie.

Vous avez plusieurs groupes. Sont-ils coordonnés ? La boutique d'amborovy est-elle votre seul mode de commercialisation ?

Rouge Beauté travaille avec 151 femmes réparties dans 4 associations indépendantes les unes des autres, sur 3 sites. Ces associations sont des regroupements d'artisanes, à Mena Tsara Sainte-Marie elles sont 38 femmes, à Taratra et Fitahiana Fianarantsoa 10 et à Mena Tsara Mahajanga 103 dont 80 possèdent la carte d'artisanes. Depuis le début de l'épidémie de Covid, les artisanes ont développé leur communication via Facebook et organisé un système de livraison à domicile dans tout Madagascar.



L'association Rouge Beauté a-t-elle une connexion en France. Comment vous est venu ce projet et quels sont vos ressources financières pour poursuivre le développement de Rouge Beauté ?

Rouge Beauté, Association loi 1901, fut créée en octobre 2008 en France. Le projet est né de la double constatation que d'une part l'artisanat à Madagascar était très répétitif, basé sur la copie et que d'autre part le travail des artisanes était complètement dévalorisé, sous-payé.

En plus d'organiser chaque année des formations et des Échanges des Savoirs, l'association a fait

construire les sites de Mahajanga et de Sainte-Marie (à Fianarantsoa, il n'y a pas de bâtiment). Rouge Beauté a équipé peu à peu les 3 sites en matériel : métiers à tisser, machines à coudre, ordinateurs, imprimantes, téléphones, matériel de bricolage.

En France, une soixantaine d'adhérents participent à l'aventure depuis le début et tous les ans, Rouge Beauté fait des demandes de subventions auprès de divers organismes. Nos meilleurs soutiens sont Le Secours Populaire de Nantes/Saint-Nazaire, Le Rotary Club de Nantes et le Conseil départemental de Vendée.

Pourquoi le nom de « Rouge Beauté » ? Quels sont vos projets pour l'avenir de « Rouge Beauté » ?

Le nom de « Rouge Beauté » vient de la couleur de la terre à Madagascar et de la beauté des créations artisanales mais Rouge Beauté c'est aussi :

Une Caisse de Solidarité maladie : Au mois de juin 2020, nous avons enfin fini par mettre en place une caisse de solidarité maladie pour les artisanes et leurs enfants à Mahajanga et depuis peu à sainte Marie. Il est très difficile de faire passer l'idée d'un système mutualiste, payé pour les autres, payé pour

après... La solution trouvée a été de prendre un pourcentage sur toutes les ventes en augmentant tous les prix d'autant afin que les artisanes gardent la même marge, et ça fonctionne !!!

Une maison des enfants, Akanin'Ankizy a été créée en 2019 à Mahajanga pour venir en aide aux enfants dont les mamans sont en grandes difficultés, ils sont au nombre de 6. Deux animatrices les encadrent dans les jeux, goûter, repas, soutien pédagogique...

Le projet « En avant les filles !!! » en 2022 :

Parmi les enfants des artisanes de Rouge Beauté, des fillettes sont menacées d'abandonner leur scolarité très brillante ou de la poursuivre dans un établissement moins cher mais peu performant. Nous avons décidé de créer une bourse d'aide à la scolarité pour les jeunes filles qui ont le désir et la capacité de poursuivre leurs études au collège, au lycée et pourquoi pas d'envisager des études supérieures.

rougebeaute@gmail.com

<http://rougebeaute.blogspot.fr>

<https://web.facebook.com/rougebeautemadagascar/>



midimadagasikara

avec vous

sur toutes les **plateformes**

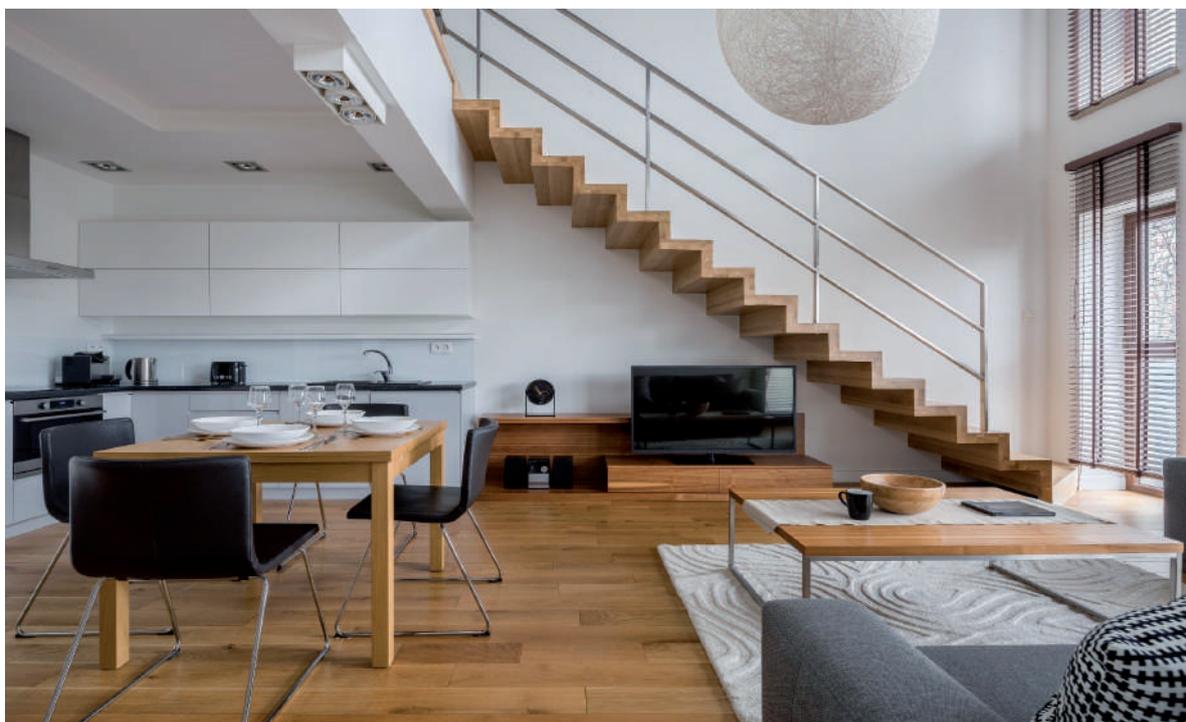


informer - divertir - promouvoir

OUVERTURE



DU DOSSIER



L'activité immobilière définit et inclut toute activité commerciale ou privée liée à l'immobilier. Le terme désigne généralement les activités de gestion et de négoce exercées sur le logement, la construction, la promotion, le conseil, l'urbanisme, la construction, la gestion, etc. Un bien immeuble est défini comme une marchandise ou un objet qui ne peut être déplacé : la racine latine « im-mobilis » est la négation de l'adjectif latin « mobilis », qui signifie « meuble ou meuble ».

Il y a une différence entre les biens meubles mobiliers et les biens immeubles. Ainsi, « immobilier » peut désigner un terrain nu, c'est-à-dire un terrain sans construction, un bâtiment ou une partie de bâtiment, quel que soit son usage. Lorsqu'une vente porte sur un bien immobilier, on parle de vente « immobilière ». La vente et l'achat de biens mobiliers doivent être effectués de manière indépendante.

Le marché immobilier est l'achat, la vente et la location de biens immobiliers, ainsi que la restauration éventuelle de bâtiments. Les ventes immobilières se font majoritairement de gré à gré, mais un petit pourcentage se fait aux enchères, en cas de saisies, ou de biens vendus en cas de conflits successoraux. Ces transactions, qu'elles soient neuves ou d'occasion, impliquent des intermédiaires tels que des entreprises (diagnostic immobilier, agence immobilière, société d'investissement immobilier, société foncière, etc.) ou des professionnels institutionnels (agent immobilier, spécialiste, géomètre, courtiers, négociateurs immobiliers, notaires, etc.).

En cas de vente immobilière, le régime fiscal dépend de la qualité du vendeur (personne physique, personne morale, résident fiscal français, non-résidents...) et de la nature du bien (résidence principale, bien locatif...). Le processus de vente comporte un certain nombre d'étapes obligatoires, notamment la promesse d'achat ou de vente (qui peut être rédigée par un agent immobilier ou directement par un notaire), suivie d'un acte immobilier, en France uniquement chez un notaire. Lors de l'achat d'un bien immobilier, les acheteurs peuvent utiliser une hypothèque ou un crédit bancaire immobilier. En France, une étude de l'INSEE a prouvé que 80% des particuliers recourent à un crédit.

Bienvenue

WELCOME

À NOS INVITÉS

INTERVIEW DE LA DIRECTRICE DE ARTEMIS IMMOBILIER, L'AGENCE DU GROUPE TALYS

Bonjour Mme Hélène CUA, merci de nous présenter Artemis Immobilier

Bonjour, je suis Directrice de l'Immobilier chez Artemis, société de promotion immobilière du groupe TALYS.

Fondée en 2014, Artemis a pour vocation de développer et accompagner des programmes immobiliers de haut standing ainsi que de l'immobilier destiné aux activités économiques du Groupe, dans des quartiers prisés de la Capitale Tananarienne.

Concepteur, développeur et gestionnaire de projets immobiliers contemporains, Artemis reflète totalement le positionnement du Groupe TALYS dans le paysage malgache : des investissements aux standards élevés, une offre de service orientée vers les besoins des clients...et surtout, du style !

Les deux principales activités de la société sont les suivantes :

- Le pôle gestion locative, avec des biens immobiliers comme la Galerie de Tana Water Front, Cinepax, KFC, mais aussi la Résidence Alexandra à Ivandry.

Le pôle gestion de projets avec la construction, la rénovation et l'aménagement de programmes tels que la Résidence Alexandra, CINEPAX, KFC, Tamboho Suites - devenu entre-temps Radisson Apartments, le relooking de Tamboho Boutik passé sous enseigne Radisson.

La récente ouverture du premier Radisson Blu à Madagascar au sein de Tana Water Front répond à la stratégie du Groupe d'innover chaque jour un peu plus.



Grâce à son bureau d'étude, Artemis contribue activement aux projets de construction du Groupe, avec notamment l'extension des magasins SANIFER, mais aussi plus récemment l'enseigne KIBO, la petite dernière du groupe TALYS qui révolutionne le marché de l'alimentaire et du non alimentaire, basé sur un concept de Cash & Carry.



Dans la rénovation, vous faites quoi exactement ?

Nous avons par exemple rénové d'anciens bureaux situés au 1er étage du Centre Commercial afin d'ouvrir en 2014 le Food Court de Tana Water Front.

En 2018, nous avons transformé une partie du Centre et y avons ouvert CINEPAX, 1er multiplexe de 4 salles. La même année et après trois ans de travaux dans un immeuble existant du Centre ville, nous avons inauguré le Tamboho Suites avec 54 appartements tout équipés.

Artémis est-elle une franchise ?

Non, nous ne sommes pas une franchise. La Société a été créée afin de répondre en interne aux activités économiques du Groupe.

Quelle est l'évolution du marché immobilier à Tananarive ?

Le marché de l'immobilier est un marché à très fort potentiel à Tananarive. Il continue d'évoluer et se porte plutôt bien étant donné les circonstances économiques et le contexte Covid depuis 2 ans.



Géographiquement parlant, quels sont les sites les plus prisés de votre activité ?

Les quartiers qui se sont énormément développés comme Ankorondrano, Ivandry, continuent leur expansion et nous sommes situés principalement sur ces axes.

Si vous pensez à la province, non, ce n'est



pour l'instant pas à l'ordre du jour, par contre nous sommes attentifs à l'expansion de l'agglomération Tananarivienne et par conséquent les enseignes SANIFER et KIBO continuent elles de se développer afin de répondre à la demande du marché.

Quelle est l'importance de la clientèle dite étrangère ?

Je suppose que votre question fait référence à la situation de gestion locative des appartements. Nous avons en effet une clientèle principalement composée d'expatriés.

Merci Mme Hélène CUA de nous avoir accordé cette interview.

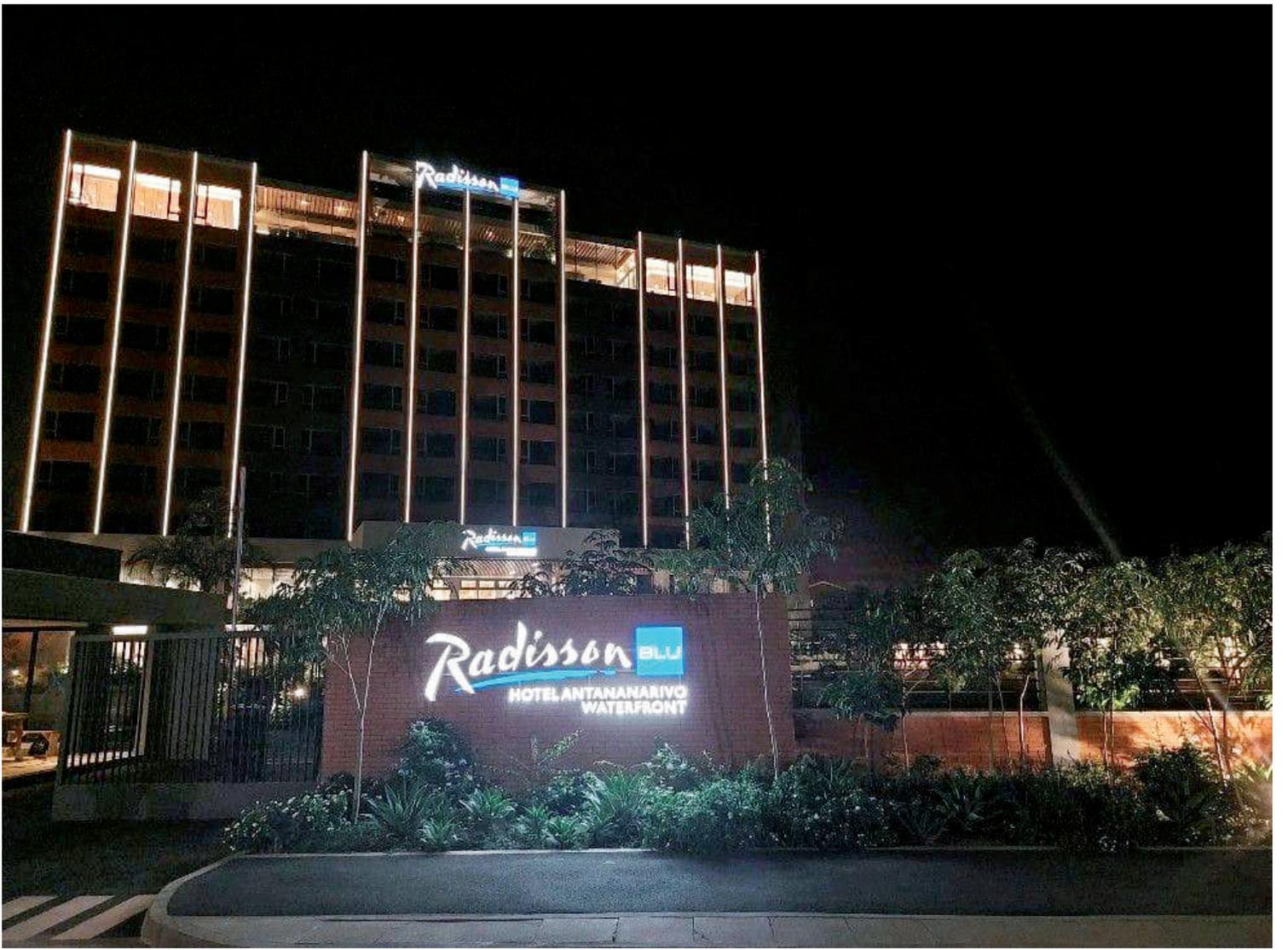
C'est moi qui vous remercie pour cette opportunité que vous me donnez de parler du groupe Talys en général et de l'entreprise Artémis en particulier.

Lova



Mme Hélène CUA

Directrice de Artemis Immobilier



Une agence de renom, l'Agence GUY HOQUET**INTERVIEW DE MADAME IHANTANA GEORGET, DIRECTRICE DE L'AGENCE.**

Bonjour Mme, merci de vous présenter et nous parler de votre agence ? Est-ce une franchise ?

Bonjour à vous. Je m'appelle Ihantana GEORGET, je dirige Guy Hoquet Madagascar depuis 2015.

Pourquoi ce nom ?

Tout simplement parce que c'est une appellation qui émane de Guy Hoquet France.

Nous sommes une société franchisée parmi tant d'autres dans l'océan indien, en occurrence à La Reunion.

Moi je représente GUY HOQUET MADAGASCAR

Actuellement vous avez combien d'agences dans la grande île?

Nous avons deux agences ici à Antananarivo :

une à Tana Water Front pour la location et la vente ; et la partie gestion/syndic se trouve à Ankorondrano dans l'enceinte ZOOM

Quelles sont les activités de votre Agence? Vous ciblez quelle clientèle ?

Généralement comme toute activité immobilière, nous faisons de la location et ventes surtout, mais nous gérons aussi les patrimoines de la diaspora qui nous laissent leurs biens.

On se substitue donc à la place des propriétaires dans toutes les diligences administratives concernant leur bien, et, notre agissement s'effectue au cas par cas avec leur aval sauf pour les cas de force majeur qui demande une réaction immédiate.

Nous gérons également plusieurs syndicats de copropriétés dans tout Tana. Ce qui nous différencie avec les autres agences.

Quelle est la situation de la gestion des biens par rapport à la vente et la location ?

En confiant leur bien chez nous, les propriétaires qu'ils soient à l'étranger ou ici même gagnent du temps. Grâce à la gestion locative, l'édition des quittances de loyers, le suivi des travaux ou encore le règlement des litiges, sont à la charge de l'agence.

La gestion des biens reste prépondérante dans l'activité de l'Agence, tout le monde y gagne.

Ceci étant, GUY HOQUET se focalise sur sa mission d'offrir à ses clients une qualité de service en tant qu'intermédiaire que ce soit en vente ou en location, les méfaits du COVID ont impacté bien évidemment notre activité.

Cependant, ces difficultés n'ont pas ébranlé notre ambition de devenir leader sur le marché.

Quelles sont vos relations avec les autres agences immobilières ? Existe-t-il un regroupement professionnel ?

Malheureusement il n'en existe pas. Nous avons essayé de créer un groupe de professionnels pour parler des problèmes de notre métier, mais ça n'a jamais marché.

Collaborer avec une autre agence est très courant, on met les choses au clair dès le départ par le biais d'un protocole d'accord et les commissions se partagent à parts égales après l'aboutissement d'une affaire.

Avez-vous des activités dans les autres villes même si vous n'avez pas d'agences là-bas ?

Non, nous n'avons pas d'Agence mais nous vendons et nous louons des biens même à l'extérieur de la ville de Tananarive.

Aujourd'hui quelles sont les zones les plus sollicitées en terme d'habitation ?

Aujourd'hui, les gens cherchent des habitations en fonction de l'école de leur enfant, donc les quartiers les plus demandés sont : Ambatobe, Ivandry et Ivato.

À combien, minimum, s'élève le prix de la location pour un appartement de « standing » ?

Les prix dépendent du quartier et surtout de la qualité de l'appartement, mais le minimum c'est à partir de 2.000.000 Ar mensuel.

Sur le marché, comment vous vous situez par rapport à vos confrères ?

Nous avons une forte réputation par rapport à la gestion et à la location des biens immobiliers. Nous excellons avec la location car notre portefeuille clientèle est un bien fourni.

On a l'avantage de travailler avec différents ambassades et organismes internationaux.

Le nom de notre agence rassure déjà les clients de par sa notoriété en France.

Merci Mme Ihantana GEORGET pour cette interview, le mot de fin ?

Merci à vous de nous donner l'occasion de nous exprimer sur une thématique aussi importante que l'immobilier. Nous sommes là pour aider les gens qui sont dans le besoin à pouvoir capitaliser sur leur investissement. Vous pouvez nous faire confiance.

**Edgard TOKO
Lova et JDC**



Mme IHANTANA Georget
DIRECTRICE DE L'AGENCE Guy Hoquet



INTERVIEW DE MME NARINDRA ANDRIAMANANONY DIRECTEUR GÉNÉRAL DE VINA IMMOBILIER.



Bonjour Mme Narindra! Bien vouloir vous présenter et ensuite nous parler de votre entreprise.

Bonjour et merci à vous de nous donner l'occasion de nous exprimer dans votre magazine numérique. Je suis Narindra Andriamananony, fondateur associé de Vina Immobilier qui fait partie du groupe Vina + qui comporte trois entreprises: Vina Nettoyage, Vina Store et naturellement Vina Immobilier. Vina Immobilier est une entreprise récente; nous l'avons créée en décembre 2021. Nous sommes une agence immobilière, nous donnons des conseils en immobilier, des conseils juridiques, nous faisons de la gestion des syndicats, et enfin nous donnons des conseils aux personnes qui n'ont pas trop de temps et qui veulent investir dans le domaine.

Pourquoi avez-vous décidé en fin 2021 d'ouvrir cette entreprise ? Y'avait-il un besoin pressant à Madagascar ?

OUI, car auparavant j'étais déjà associée dans une société en conseil immobilier depuis 2018. J'ai pu voir les réels enjeux de ce métier, les différentes rentabilisations, et je me suis donc décidée à me lancer à mon propre compte.

Quels sont les objectifs de Vina Immobilier ?

L'objectif principal est de faciliter la vie des gens aujourd'hui, car avec la routine, ils n'ont pas le temps de faire des visites et nous leur apportons des conseils pour pallier ce manque de temps qui devient un problème sérieux dans notre société. Nous pouvons leur proposer des biens immobiliers en fonction de leur budget, et aussi nous les aidons à vendre leurs biens.

Mais est-ce que vous pouvez nous dire aujourd'hui que votre activité marche ? Faites-vous le chiffre d'affaires ?

oui ça marche! Nous arrivons à faire un chiffre d'affaires, mais il y a encore beaucoup de travail à faire. Comme nous sommes encore débutants et pas très connus, on essaye de faire le maximum et surtout de communiquer au maximum.

Comment peut-on contacter Vina Immobilier ?

Pour nous contacter, vous venez directement dans nos bureaux ankorahotra juste en face du restaurant l'Hirondelle. Nous avons notre page sur Facebook: VINA IMMOBILIER, ou sur notre adresse mail : vina.immobilier@gmail.com. Notre numéro est le suivant : 034 26 694 36.

Merci d'avoir accepté notre invitation Mme Narindra, les mots de la fin ?

Merci à vous pour cette invitation. Nous demandons juste à vos lecteurs de visiter notre page Facebook et de nous contacter pour des conseils en immobilier.

Edgard TOKO



Mme Narindra ANDRIAMANANONY
Directrice générale de VINA IMMOBILIER



GROUPE SIPROMAD

INDUSTRIE



PRODUITS DU QUOTIDIEN . PRODUCTION 100% LOCALE . COMPÉTITIVITÉ



Doisy PSEUDONIMO RIKO M TADYNL

IMMOBILIER



GESTION DES BIENS . GESTION DES INSTALLATIONS . INVESTISSEMENTS
LOCATION DE BUREAUX . CONSTRUCTION



TOURISME ET AVIATION



VOLS À LA DEMANDE . VOLS DOMESTIQUES . SÉJOURS À LA ARTE
PRESTATIONS SUR-MESURE . SERVICE 7/7 - 24/24



CESSNA
CITATION BRAVO



KINGAIR
BEECHCRAFT B200

TECHNOLOGIE



GLOBAL TECHNOLOGIES
& ENERGIES

MONÉTIQUE . SÉCURITÉ . INFORMATIQUE . INFRASTRUCTURES TECHNIQUES



REVENDEUR AGRÉÉ DE PRODUITS ET SERVICES APPLE



gte

DISTRIBUTEUR
AUTOMATIQUE DE BILLETS

CARTE FANLIO

TRANSFORMATEUR
ÉLECTRIQUE

BROADCAST



BROADCAST

SOLUTIONS CLÉS EN MAIN . SOLUTIONS RADIO & TÉLÉ
CLOUD & IP DEFINED TÉLÉVISION



ACTIONNARIAT

SÉCURISATION DES TRANSFERTS DE FONDS . BANCARISATION
MICROFINANCE . BANQUE MOBILE . PHARMACEUTIQUE



www.sipromad.com



Groupe Sipromad
+261 32 11 480 04

INTERVIEW DE LA CO-DIRECTRICE GÉNÉRALE DE AFRIKAN TSIRO

Bonjour Mme, bien vouloir vous présenter et nous parler de votre entreprise ?

Avant d'entrer dans le vif du sujet, nous tenons à remercier le magazine le Billet Des Entreprises en général pour cet élan de promotion de l'entrepreneuriat à Madagascar et en particulier pour l'intérêt porté à notre entreprise.

Je me nomme Ginette Malaïka, originaire du Cameroun, médecin de formation et entrepreneur par vocation.

C'est Quoi Afrikan Tsiro ?

Afrikan Tsiro ou 'délice d'Afrique' en français est une entreprise de production de goûtés alimentaires à base de recette venant d'Afrique en général et du Cameroun en particulier.

Pourquoi avoir choisi ce nom ? A-t-il une signification particulière ?

Afrikan Tsiro veut dire délice d'Afrique en français. Il n'a pas été écrit en français car nous sommes à Madagascar, notre pays adoptif et comme depuis plusieurs années, nous nous sommes imprégnés de leur culture et en échange nous leur communiquons la nôtre...et c'est ce que nous comptons faire avec Afrikan Tsiro; avec notamment le premier produit proposé qui est le Yaourt Kossam qui est un mélange à base de lait de vache pasteurisé, de yaourt à proprement parler et de sucre. La saveur proposée actuellement est la vanille.



Comment faites-vous pour vous procurer du lait ?

Nous avons un fournisseur de lait de vache pure qui effectue la livraison au lieu de production.

Quelle est la méthode de distribution ?

Nous sommes novices dans le milieu. Pour le moment, la vente se fait en ligne (via les divers réseaux sociaux) avec un service de livraison et encore via la plus vieille

méthode de communication qui est du « bouche à oreille ». Jusqu'ici, ceux qui ont goûté demeurent satisfaits.

Quelle est votre vision et surtout les objectifs de Afrikan Tsiro ?

Afrikan Tsiro a pour objectif de proposer à l'appréciation du peuple malagasy une diversité culinaire d'ailleurs. Le Yaourt Kossam est le tout premier produit d'une future série. Il est disponible en format de 500ml et très bientôt en format sachet de 100 ml. À court et moyen terme, nous espérons pouvoir assurer une chaîne de distribution dans les épiceries du coin et à long terme dans les supermarchés de la place.

Comment pouvons-nous vous contacter ?

Pour nous contacter, rien de plus simple! Rendez-vous sur notre page Facebook « Afrikan Tsiro » ou via contact direct/ WhatsApp aux numéros suivants : 034 66 499 17/034 16 189 92.

Combien coûte votre Yaourt Kossam sur le marché ?

Notre yaourt coûte 6000 ar sur le marché malgache pour une bouteille de 500ml.

Les mots de la fin ?

Merci une fois de plus à votre magazine pour cette invitation. Nous invitons tous les chefs d'entreprises et autres, bien entendu, à bien vouloir nous contacter pour une bouteille de Yaourt Kossam.

Edgard TOKO



Mme Ginette MALAÏKA

Co- Directrice générale de AFRIKAN TSIRO

Découvrez notre gamme de Purificateur d'eau Ultra Violet et nos Filtres

Le système d'amélioration de l'eau le plus simple et le plus efficace pour la famille et les professionnels

RÉSIDENCES ET PISCINES



CAFÉS, HOTELS ET RESTAURANTS



Combinaison filtre et réacteur UV pour un traitement complet

Arrivée d'eau principale

Le système réacteur UV+filtre peut être installé par un plombier et de préférence après la première entrée d'eau de la maison



Filtre à particule

Les filtres à particule et à charbon actif retiennent les particules en suspension dans l'eau et les molécules indésirables et donne une eau claire et sans odeur



Réacteur UV

Le réacteur UV détruit et élimine 99,99% des micro-organismes vivants présents dans l'eau et donne une eau parfaitement saine



Une eau claire et saine

La combinaison du filtre et du réacteur UV donne une eau claire, sans odeur, agréable à boire et garantie sans micro-organisme pathogène.



Nos réacteurs Ultraviolet et nos filtres

Les avantages du traitement par Ultraviolet:

- Elimine les microbes, virus et bactéries présents dans l'eau
- Traite l'eau entrante venant du milieu extérieur et contenant des parasites
- Arrête la prolifération bactérienne
- Elimine les effets indésirables des produits chimiques
- Améliore les qualités d'hygiène, de propreté, de sécurité et d'environnement de votre habitation
- Rassure et sécurise les membres de votre famille

Les avantages de la purification par UV pour les cafés, hôtels et restaurants

- Rassure les clients et les collaborateurs
- Offre une eau saine et agréable sans les désagréments des produits chimiques
- Installation facile et rapide
- Faible coût d'exploitation et de maintenance

Un matériel performant:

- Faible coût d'exploitation et de maintenance
- Très longue longévité (irradiable et inoxydable)
- Durée de vie des lampes UV de plus de 9 000 Heures
- Faible consommation électrique



Nos filtres 2 et 3 étages 10'' et 20''

- Fonctionnant avec des cartouche bobinée, en polypropylène et charbon actif
- Les cartouches de rechanges sont disponibles

à partir de
192 000 Ar TTC



Purificateur UV de 0.2 m / h à 150 m / h

- Livré avec une lampe pouvant fonctionner jusqu'à 8000 heures
- Les lampes de rechange sont disponibles

à partir de
612 000 Ar TTC

Contactez-nous, réalisons vos projets.

020 23 320 42

iem@iem-mg.com

IEM Médical

ENVOI EN PROVINCE



OPURE est une marque de la société IEM

INTERVIEW DE MME OLIVIA, DIRECTRICE GÉNÉRALE DE MECANICIEN.MG



Bonjour, merci d'avoir accepté notre invitation, c'est quoi mecanicien.mg ?

R. Merci à vous de me donner cette tribune d'expression. mecanicien.mg est une application web et mobile qui aide les gens à trouver un service mécanique à proximité, surtout en cas de panne.

Pourquoi la plateforme mecanicien.mg a-t-elle été conçue ?

R. Supposons que nous partons en voyage et qu'en cours de route nous tombions en panne, vous aurez la possibilité d'avoir un service de dépannage à proximité grâce à notre application qui est une solution continue et accessible en seul clic.

Vous travaillez avec combien de garages ?

En ce moment, nous travaillons avec environ 250 garages; mais dans l'application nous avons aussi étendu sur plusieurs services comme : le lavage des voitures et les dépannages.

Combien de minutes faut-il à un garagiste pour arriver sur les lieux ?

Nous ne pouvons pas donner de réponse objective à cette question, car cela dépend de la distance. Nous vous certifions que nous collaborons avec tous les mécaniciens, nous couvrons tout l'étendu de Madagascar.

Comment faire pour avoir l'application mecanicien.mg ?

Pour avoir l'application, il suffit juste de taper l'url sur un navigateur, après, vous partagez votre position, et simultanément vous allez voir tous les garages situés à proximité de vous s'afficher.

Avez-vous un prix pour le dépannage du véhicule ?

Non, nous n'avons pas de prix standard; le dépanneur et le client s'entendent directement en fonction de la gravité de votre panne sur le véhicule. Nous ne connaissons pas le contenu de vos échanges.

Quelle est votre moyen de rentabilisation dans ce cas ?

Nous demandons des partenariats auprès des garages, surtout les grands garages, ils doivent s'affilier chez nous pour paraître sur l'application web.

Comment nous pouvons joindre mecanicien.mg ?

Pour nous joindre, nos numéros de téléphones sont disponibles dans l'application et aussi par Facebook sur la page mecanicien.mg .

Merçi Mme Olivia pour cette interview, les mots de la fin ?

Je vous remercie pour cette opportunité. Nous vous demandons, chers lecteurs, de nous contacter à travers l'application web et mobile et nous serons disponibles plus rapidement que prévu.

Edgard TOKO



LeThé

Ice Tea

LeThé ihany!



Habibo
Group

Johane

L'IMPACT DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE DANS L'IMMOBILIER

Sommet de la Terre en 1992, protocole de Kyoto en 1997, Accords de Paris... Tous ces événements préfiguraient déjà le grand combat sociétal du 21^{ème} siècle, la question écologique. Aujourd'hui, le respect des normes thermiques et environnementales dans la construction et la rénovation des biens immobiliers est inscrit dans les mœurs. Les acteurs de l'immobilier tout comme les institutions gouvernementales ont assimilé ce paramètre supplémentaire et agissent donc en conséquence, même si à Madagascar de nombreux efforts doivent être faits.

L'habitat et le bâtiment durables sont désormais des enjeux fondamentaux pour la transition écologique. On le sait pour transformer nos économies, en économie décarbonée des secteurs prioritaires sont ciblés : les bâtiments, les transports, l'agriculture, l'énergie.

Le secteur du bâtiment, enjeu majeur de la transition écologique

L'un des principaux leviers de la transition écologique est d'agir sur les émissions des bâtiments, du secteur résidentiel comme du secteur tertiaire. Des matériaux à la gestion urbaine en passant par les concepts d'éco-quartier, de nouvelles problématiques se posent pour l'habitat de demain.

Toute la chaîne de valeur, depuis la conception d'un bâtiment jusqu'à son utilisation, est en train de se transformer sous l'influence de ces nouveaux défis. Peu à peu, l'immeuble de demain se dessine. Il sera économe, collaboratif et intégré dans son territoire.

Le premier « outil » pour agir est la mise en place de Réglementation Environnementale. Ici à Madagascar rien de tel, mais en Europe et en France la réglementation environnementale existe. C'est la RE 2020 pour les constructions neuves. Elle s'articule autour de 3 axes :

- Diminuer l'impact sur le climat des bâtiments neufs
- Poursuivre l'amélioration de la performance énergétique et la baisse des consommations des bâtiments neufs.
- Garantir aux habitants que leur logement sera adapté aux conditions climatiques

Le second volet peut se traduire par des aides incita-

tives en matière de rénovation énergétique des bâtiments et des énergies renouvelables. Le Billet des Entreprises a à plusieurs reprises évoqués le programme SUNREF ici à Madagascar. Lancé par l'AFD, l'objectif du programme Sunref (Sustainable Use of Natural Resources and Energy Finance) est de favoriser les projets d'investissements verts. Les principaux secteurs concernés sont l'industrie et les services. Des exemples d'investissements éligibles sont :

- Le remplacement ou la modernisation d'équipements à forte intensité énergétique,
- le remplacement des chaudières ou des anciens refroidisseurs et des compresseurs,
- l'installation d'unités de récupération de chaleur, l'isolation thermique renforcée des bâtiments,
- la mise à niveau des systèmes existants (ventilation/climatisation, gestion de l'énergie ou introduction d'éclairages à haut rendement des bâtiments) ou encore le recours à des Sociétés de Services Energétiques jugées satisfaisantes

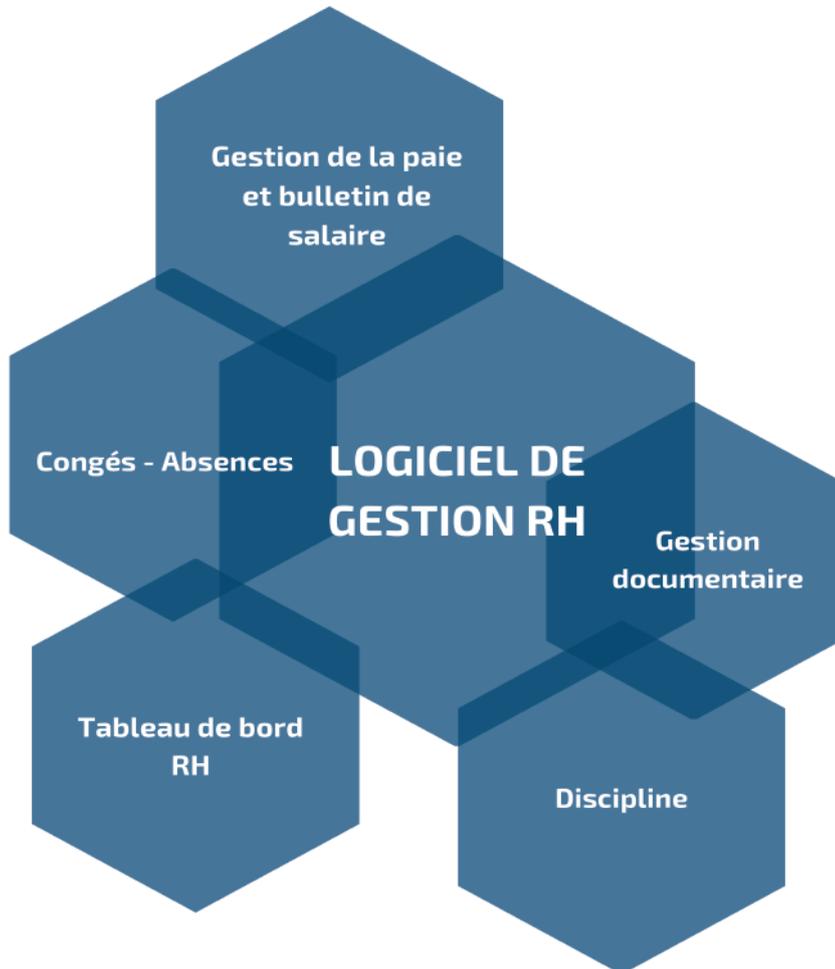
Actuellement le dispositif se lance pas à pas dans quelques entreprises pionnières. Il n'existe pas encore de programme d'aides pour les particuliers.



Marc BOULNOIS
Responsable EELV Madagascar

Automatisez votre administration RH

Nous mettons à votre disposition un logiciel créé en adéquation avec la réglementation en vigueur locale pour la gestion de votre administration RH. L'acquisition d'une licence d'utilisation vous permet d'exploiter le logiciel sur une durée indéterminée.



Cabinet de conseils en Ressources Humaines
Recrutement | Formation | Administration RH | Portage salarial | Evaluations | Conseils et Audits RH
(+261) 34 10 826 36 - contact@human-talent-consulting.com - www.human-talent-consulting.com

LES OUTILS

- Gestion des profils et informations de base des salariés
- Gestion des absences et des heures travaillées
- Gestion des éléments de paie
- Edition des fiches de paies et des états
- Editions des déclarations fiscales et sociales
- Gestion des KPI administratifs RH



LES GARANTIES

- Personnalisation du paramétrage
- Formation d'utilisation du logiciel
- Intervention technique en ligne ou sur terrain
- SAV et possibilité de modification en fonction des changements de la législation



LE FONCTIONNEMENT

- Adaptabilité sur tout les systèmes d'exploitation
- Possibilité de travailler en réseau
- Données enregistrées sur le serveur de l'entreprise



CONTACTEZ NOUS

contact@human-talent-consulting.com

034 10 826 36

www.human-talent-consulting.com



LE BILLET DES ENTREPRISES

Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY

BP 203 Antananarivo 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

DÉCOUVRIR L'ONTM (Office National du Tourisme de Madagascar)



Interview de monsieur Jonah RAMAMPIONONA Président du Conseil d'Administration de l'ONTM

Bonjour, merci de vous présenter et de parler de votre institution ?

Je me nomme Jonaramapianatra. Jonah Ramampionona. Je suis actuellement le Président du conseil d'administration de l'ONTM (Office National du Tourisme à Madagascar). Nous sommes organisés avec une Assemblée générale qui regroupe les opérateurs qui sont membres dans des filières respectives par exemple : filière hébergement représentée par la FHORM; filière tour operating représentée par Top Madagascar; filière guide touristique représentée par la fédération nationale des guides FNG; filière agence de voyage représentée par l'association des voyages de Madagascar AAVM, . Formation professionnelle du tourisme par INTH. Le ministère du tourisme Puis les offices régionaux du tourisme (18) ORT. Voilà donc l'en-

semble des personnes qui constituent l'assemblée générale et qui élisent les membres du conseil d'administration. Je représente donc le conseil d'administration et je suis le premier contact avec l'équipe exécutive. Nous sommes une structure mandatée et affiliée avec le Ministère du Tourisme et nous sommes très centrés sur la promotion du tourisme à Madagascar et à l'international.

Quelles sont vos ressources ?

Ce sont les vignettes touristiques fournies par les clients à travers les établissements hôteliers et qui sont donc collectées par le trésor et retournées dans nos caisses.

Quelles sont les promotions ? Donnez-nous en quelques exemples :

Les promotions dépendent des doléances des membres au niveau de l'assemblée générale et c'est l'équipe qui coordonne les actions à faire. Madagascar est connu pour sa biodiversité unique, donc, les actions de promotion sont principalement orientées vers le renforcement de son image. Avec le Ministère du Tourisme, nous nous efforçons de valoriser la destination, étant donné que Madagascar ne reçoit qu'en moyenne 250.000 touristes par an. Nos objectifs sont ainsi d'augmenter en chiffre le nombre de touristes venant de l'international. Aujourd'hui, majoritairement, les français sont les plus présents en termes de tourisme 47%. Après, suivent les italiens qui partent principalement à Nosy-Be. Les touristes allemands, les anglais et le reste du marché représentent 2% des autres nationalités.

Beaucoup d'infrastructures touristiques se sont créées ces deux dernières années malgré la crise. Influencent-elles sur le rendu des touristes ?

Justement, ces ouvertures d'hôtels faisaient déjà parties des actions menées par le Ministère du Tourisme, qui se focalisaient sur l'amélioration des conditions des investisseurs, ce qui a favorisé ce vent favorable dans le développement du tourisme à travers ces infrastructures. L'Etat doit aussi tout faire pour répartir les investisseurs dans toute l'île pour que nous puissions avoir des chaînes hôtelières de hauts niveaux partout.

Allez-vous reprendre les salons du tourisme ?

Oui, nous allons reprendre les salons du tourisme qui s'appellent en réalité l'ITM. Nous sommes la structure d'organisation et nous avons déjà organisé dix éditions. Avant l'ITM, il y avait « Enjoy Madagascar » qui était un pur produit de la FIM et qui avait pour but de faire rayonner le tourisme dans notre pays. Ces événements étaient organisés dans de grands hôtels comme le Carlton ou le CCI Ivato.

Comment voyez-vous l'évolution du tourisme dans le court et le long terme avec la reprise des vols internationaux ?

La crise de la covid-19 a fait un énorme ravage au niveau des opérateurs du tourisme à Madagascar. Les disparitions compromettent évidemment l'évolution du tourisme, car nous sommes aux environs de 900 millions de dollars de pertes financières. Nous ne sommes pas encore sortis du tunnel, car beaucoup de nos opérateurs ont totalement changé d'activités et d'investissements. Dans le long terme, si nous établissons un travail de fond et que tous ensemble nous réunissons nos efforts pour un seul objectif, nous pouvons atteindre un nombre de 800.000 touristes avant 2025. L'objectif du Ministère était déjà d'atteindre les 500.000 touristes en 2023.

Comment un opérateur peut-il faire pour rejoindre votre organisme ?

Les opérateurs doivent premièrement rejoindre la Confédération de Tourisme de Madagascar, et c'est de là que les orientations se feront pour arriver à l'office national du tourisme de Madagascar.

Merci monsieur le président pour cette interview, le mot de la fin ?

Merci à vous. Nous demandons à tous les opérateurs du tourisme de nous rejoindre pour qu'ensemble nous puissions relever le tourisme à Madagascar et en tirer des bénéfices. Choisissez notre destination et vous ne serez pas déçus.

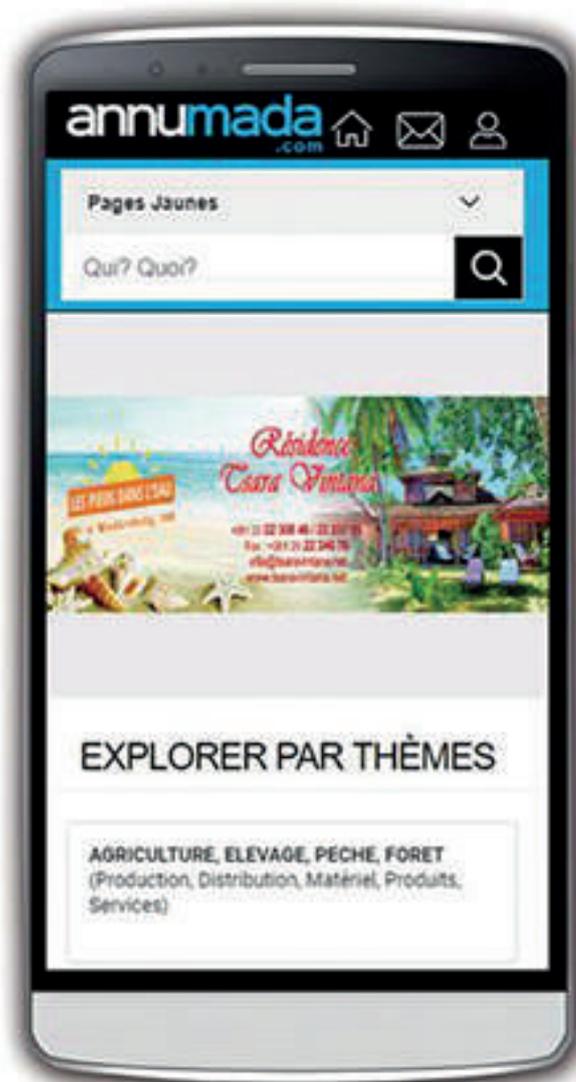
***Edgard TOKO
JDC***



Mr Jonah RAMAMPIONONA
PCA de l'ONTM

Découvrez maintenant l'appli mobile Annumada

**Une application
gratuite...**



**...téléchargeable
depuis Google Play**

Trouvez plus que des coordonnées...





Lorsqu'il fait froid, les vaisseaux sanguins se contractent pour limiter les pertes de chaleur de l'organisme. Le refroidissement des parties du corps peut provoquer des blessures dues au froid : les doigts, les orteils, les oreilles et le nez sont les parties du corps les plus à risque parce qu'elles sont dépourvues de muscles importants capables de produire de la chaleur. Le corps préserve sa chaleur en maintenant les organes internes au chaud. Grippe, rhino-pharyngite, angine virale, bronchite aiguë, bronchiolite..., toutes ces maladies respiratoires sont provoquées par des virus, le froid n'est pas un vecteur de transmission.



Pourquoi on attrape froid ?

L'expression «prendre froid» vient de là. Les muqueuses nasales transfèrent à l'air de l'eau à la température du corps (phénomène qui explique le «nez qui coule» en hiver). Ce transfert de chaleur humidifie l'air et provoque l'assèchement de

la barrière physique que constitue le mucus.

Pourquoi plus de virus l'hiver ?

En période hivernale, notre système immunitaire est fragilisé. Le froid ralentit l'activité des cellules et la réponse de notre organisme aux attaques extérieures. Ce qui laisse le temps aux virus de s'installer.



Est-ce que le froid fatigue ?

La fatigue hivernale peut se caractériser par un manque d'entrain général, des difficultés à se lever le matin, l'envie de somnoler, un sentiment d'épuisement en fin de journée. Et c'est bien normal puisque pendant l'hiver le corps se défend de nombreux agresseurs : le froid, les maladies et les virus.

Est-ce que le froid fait dormir ?

Le froid, c'est bon pour le sommeil. La température idéale pour bien dormir : entre 16 et 18°. Entrouvrez la fenêtre de la chambre quelques minutes avant de vous coucher, laissez entrer l'air frais avant de vous glisser sous la couette et vous trouverez plus facilement le sommeil.

Pourquoi se couvrir quand il fait froid ?

Avec une baisse de la luminosité et, donc, de l'apport en vitamine D, vous avez des défenses immunitaires moins à même de résister aux virus. Voilà pourquoi se couvrir correctement permet de limiter un peu les risques.



ABC

*L'expert en construction
et aménagement*



HHP

HOTEL PLUS



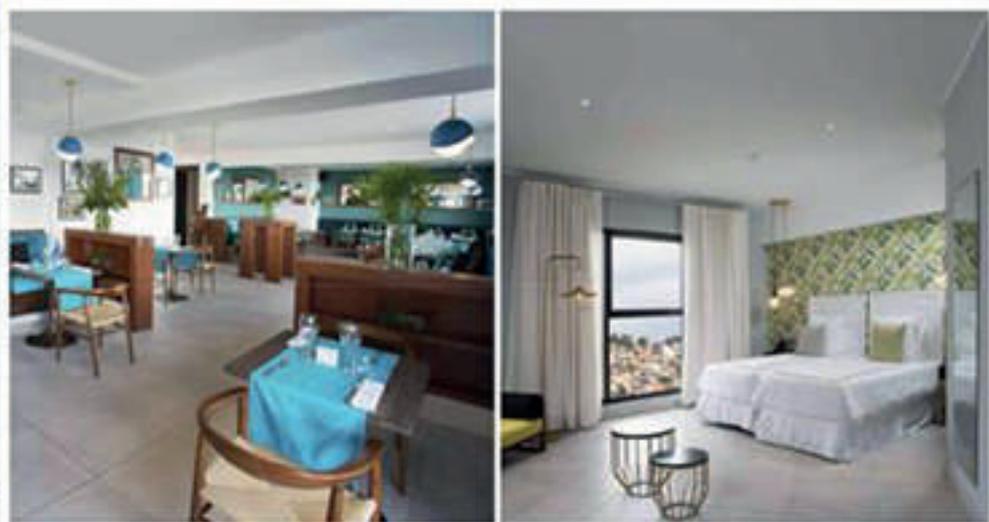
La solution naturelle

Laboratoire
pharmaceutique



Le Centell

HOTEL & SPA



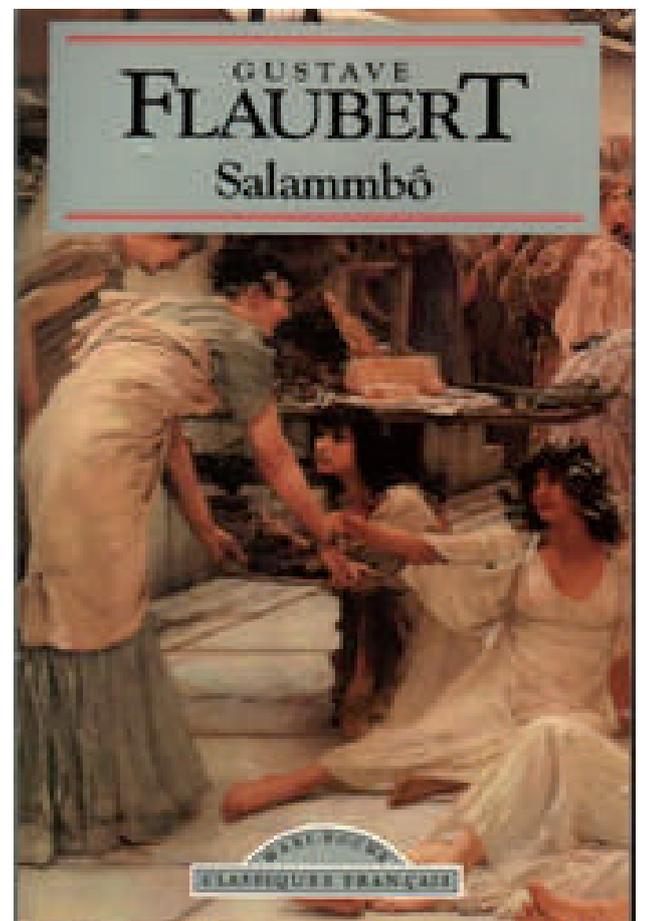
SALAMMBÔ

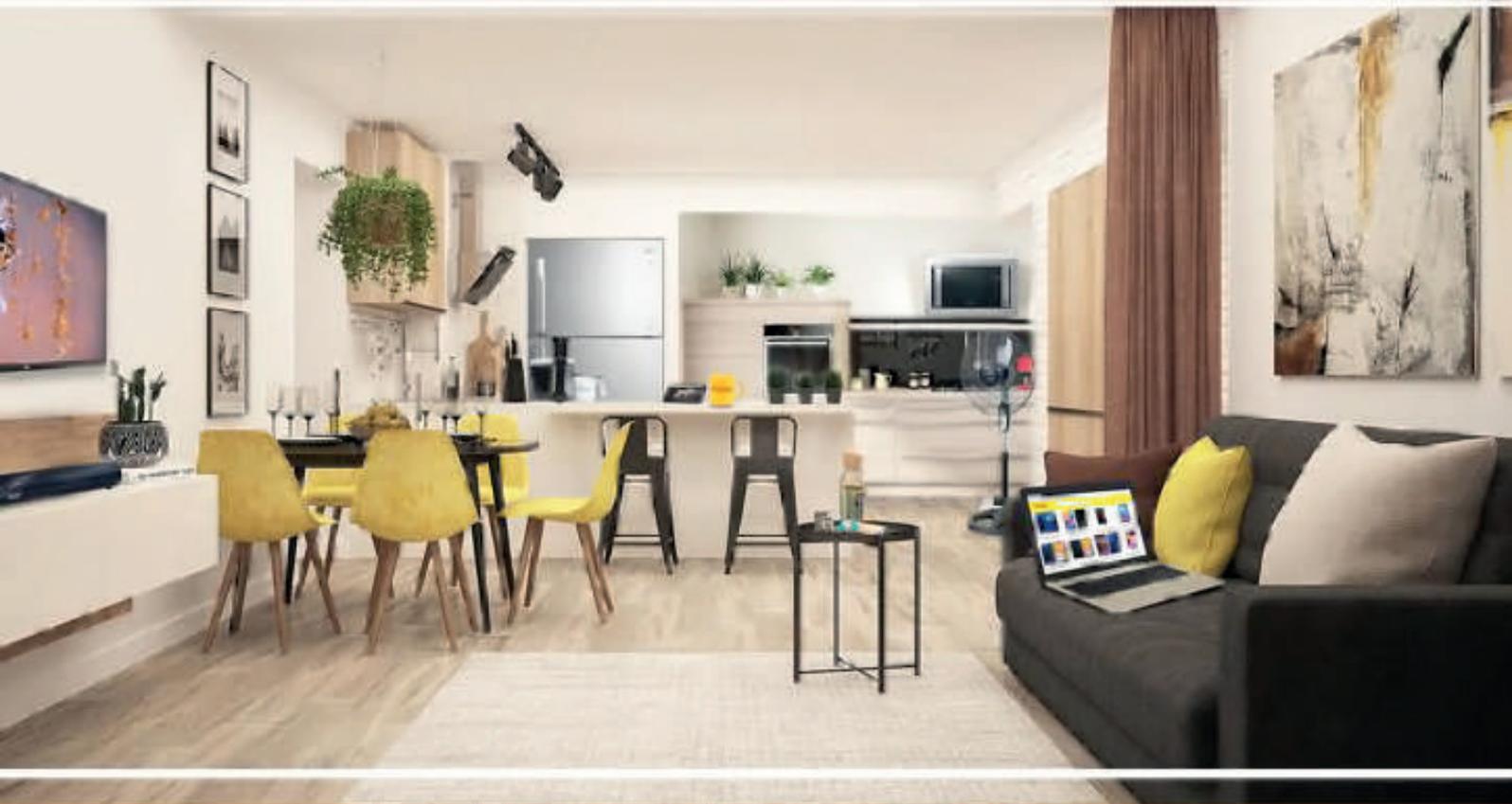


Gustave Flaubert est un écrivain français né à Rouen le 12 décembre 1821 et mort à Croisset, lieu-dit de la commune de Canteleu, le 8 mai 1880. Auteur de livres célèbres tels que *Madame Bovary*, *l'Éducation sentimentale* ou encore *Un cœur simple*, Gustave Flaubert est l'un des piliers du mouvement littéraire réaliste. Prosateur de premier plan de la seconde moitié du XIX^e siècle, Gustave Flaubert a marqué la littérature universelle par la profondeur de ses analyses psychologiques, son souci de réalisme, son regard lucide sur les comportements des individus et de la société, et par la force de son style dans de grands romans.

Salammbô est un roman historique paru le 24 novembre 1862. Il a pour sujet la guerre des mercenaires, au III^e siècle av Jésus-Christ, qui opposa la ville de Carthage aux mercenaires barbares qu'elle avait employés pendant la première guerre punique, et qui se révoltèrent, furieux de ne pas avoir reçu la solde convenue. Flaubert chercha à respecter l'histoire connue, mais profita du peu d'informations disponibles pour décrire un Orient à l'exotisme sensuel et violent¹.

Editeur Garnier Flammarion





*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

QUIZZ IMMOBILIER



Quel est le délai minimal dont dispose un acheteur pour trouver un crédit immobilier après la signature du compromis de vente ?

- 20 jours
- 30 jours
- 35 jours

Quel est le point principal que les agents immobiliers doivent respecter pour satisfaire les acheteurs ?

- Le type de bien
- La localisation
- Le nombre de mètres carrés

Dans un viager, le crédirentier est :

- L'acheteur du bien
- Le vendeur du bien
- L'établissement de crédit

Quels sont les travaux de rénovation qui valorisent un bien immobilier ?

- Les planchers
- Les luminaires
- La cuisine et les salles de bain

Qu'est-ce qu'une SCI ?

- Une société commerciale immobilière
- Une société civile immobilière
- Une société civile intégrée

Les conseillers en immobilier considèrent qu'une pièce est considérée comme chambre à partir de combien de mètres carrés ?

- 8 mètres carrés
- 9 mètres carrés
- 10 mètres carrés

Quelle est la durée de validité de l'attestation de superficie privative loi Carrez ?

- 6 mois
- 10 ans
- Illimitée

Entre la signature du compromis de vente et celle de l'acte authentique chez le notaire, il s'écoule généralement un délai de :

- Un mois
- Deux mois
- Trois mois

Qu'est-ce qu'une maison BBC ?

- Bâtiment basse consommation
- Bâtiment Bboclimatique cohérent
- Bâtiment bois Ccimatisé

En matière de mandat de vente exclusif Optimhome, la durée d'irrévocabilité du contrat est au maximum de :

- Trois mois
- Six mois
- Un an

QUIZZ!

Les réponses ici:



https://docs.google.com/document/d/1PvwMI_PqIFeZbUJySjR3jrD05N52ljwLEwaHOKIFCvc/edit?usp=sharing

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

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



Mila Madagascar



+261 34 25 951 93



mila@mila.mg



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

**VISITER NOTRE
SITE 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 tons
 - . Normales
 - . Bébé

MARSEILLE

- POUR PEAUX :**
- . Irritées
 - . Sèches
 - . Sensibles
 - . Matures
 - . Bébé

JOJOBA

- POUR PEAUX :**
- . Bébé
 - . Mixtes, Acnéiques
 - . Ridées
 - . Cellulites
 - . Normales

LAURIERS

- POUR PEAUX :**
- . Grasses
 - . Irritées
 - . Sensibles
 - . Bébé
 - . Matures
 - . Anti-poux

AVOCAT

- POUR PEAUX :**
- . Déshydratées
 - . Dévitalisées
 - . Fissurées
 - . Desquamées
 - . Distendues

LINIMENT OLEO-CALCAIRE

- PROPRIETES :**
- * Protège les fesses des bébés
 - * Soigne les érythèmes, allergies
 - * Sert de démaquillant et de lait
 - * Apaise les eczemas
 - * 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

MADE IN ESPAGNE

AOSTA



Carrelage Mural | 20x60cm



49 000 Ar/m²



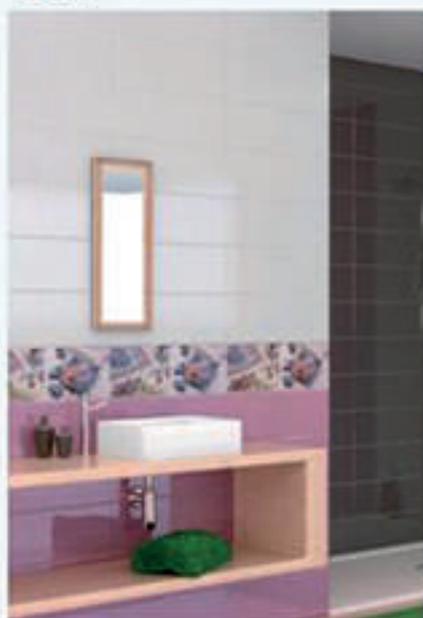
7 000 Ar/pièce

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

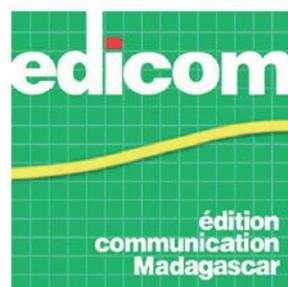


Carrelage Mural | 20x50cm



à partir de
42 000 Ar/m²

Autres modèles et dimensions disponibles

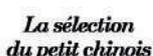




PARTENAIRES



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

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



mailing

mailing

