

LE SALON DE L'HABITAT



Nicolas Martin
DIRECTEUR
Agence Première Ligne

- ❖ **CONSTRUIRE**
- ❖ **AMÉNAGER**
- ❖ **RÉNOVER**
- ❖ **INVESTIR**



ÉCHO EDUCATION
L'AEFE 

INFO-PRATIQUE
VISA POUR LA FRANCE 

ÉCHO DE
L'I&P 

ÉCHO DE
L'ISCAM 

RENCONTRE AVEC
J'IRAI À L'ÉCOLE 

MA PETITE ENTREPRISE
TRAIT D'UNION 

STARTUP
ARHUM'ART 

ÉCOLOGIE VERTE
LE BÂTIMENT :
UN SECTEUR ENERGIVORE 

ON EN PARLE
Mission TULÉAR
FIANARANTSOA-ANTSIRABE 

RUBRIQUE SANTÉ
LE SOMMEIL 

LU POUR VOUS
LA JEUNESSE
D'ÉLIZABETH ÉBERHARDT 



ArchiCONCEPT
DESIGN & COMMUNICATION

INVITÉ DU BILLET



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

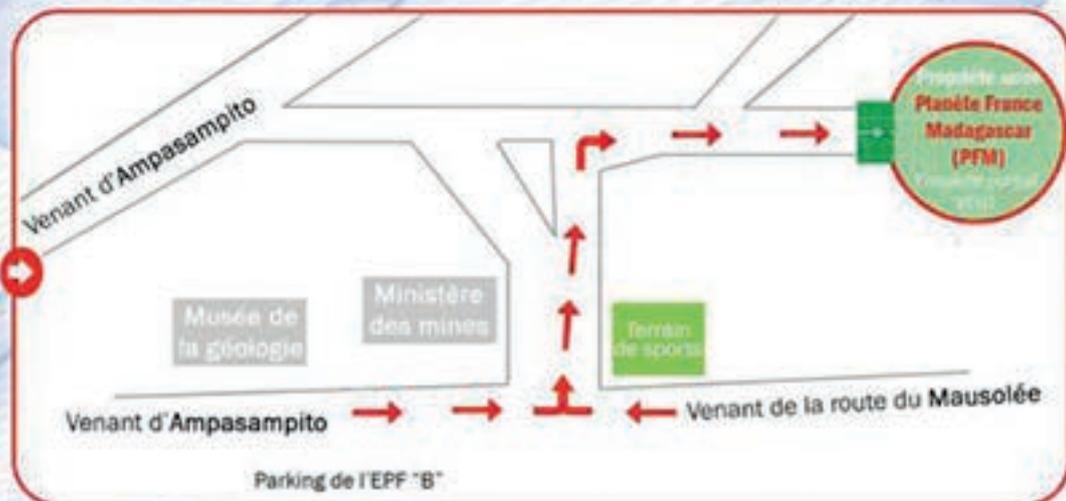
Formation

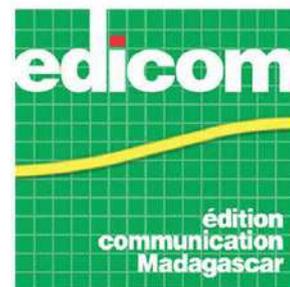
Transcription d'acte

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

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 une bonne fin d'année et de joyeuses fêtes.

JEAN-DANIEL CHAOUI

**Propos recueillis par la rédaction
du Billet des Entreprises**

28 - 11 - 2022



ENTRETIEN
SANS RENDEZ-VOUS

PIÈCES D'ORIGINES
ADPATÉES À VOTRE VÉHICULE



KYB



CONTINENTAL
AUTO

Galaxy Village
Tél: 034 11 303 05 / 06 / 07 / 08
mail: service+@viseo.mg

SOMMAIRE

Edito du président	1	<u>ARTICLE DU DOSSIER</u>	
Echo Éducation	5	Interview Nicolas Martin	21
Echo de l'I&P	7	Concept à la une	22
Echo de l'ISCAM	10	INVITÉ DU BILLET	
Info-Pratique	13	*Groupe Archi Concept	23
Rencontre avec	15	Les étudiants de l'ISPM	25
		BGM Madagascar	26
Ma Petite Entreprise	34	Maison et Tradition	27
Startup	37	Ballou pro	28
Ecologie	39	King size mobilier	29
On en parle	41	Soft immo	30
Rubrique santé	44	Tonia Vato Mineraly	31
Lu pour vous	46	Soap Mada	32

PUBLICATION DE FDM MADAGASCAR

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Jean-Daniel CHAOUI

RÉDACTEURS

JDC - Edgard Toko

DIFFUSION

Ando - Nathalie

MARKETING - SERVICE COMMERCIAL

Nathalie - Fenosoa

CONCEPTION

NONO Idriss

(00261) 22 597 96 / (00261) 03 40 22 83 36
billetdesentreprises.fdm@gmail.com

La NAPE vous informe : L'ENSEIGNEMENT FRANÇAIS À MADAGASCAR



nape.mada@gmail.com
0382981483

L'enseignement à l'extérieur de la France est confié à une agence de l'Etat appelée AEFÉ (Agence de l'Enseignement Français à l'Étranger). Fondée en 1990, elle est sous la tutelle du Ministère de l'Europe et des Affaires Étrangères et l'autorité d'un Directeur. Elle anime et gère l'organisation des établissements d'enseignement primaire, les collèges et les lycées hors de France en intervenant sur le recrutement et la formation du personnel, sur l'appui pédagogique, en accordant des subventions pour les projets d'établissement et sur l'homologation des établissements entrant dans le dispositif AEFÉ. Il existe plusieurs catégories d'établissement : ceux qui sont sous la tutelle directe de l'AEFE sont des EGD (Etablissement en Gestion Directe), ceux qui sont en appui direct de l'AEFE sont des établissements conventionnés et sont dirigés par un comité de parents d'élèves élus, ceux qui sont simplement contractuels sont dit partenaires. Chacun s'engage à respecter un cahier des charges imposé par l'AEFE avec notamment les horaires et matières d'enseignement et les programmes identiques à la France...

Agence pour
l'enseignement français
à l'étranger

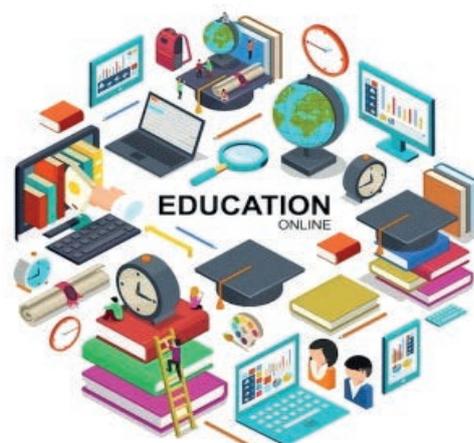
A Madagascar, ce dispositif est sous l'autorité du Service de Coopération et d'Action Culturelle de l'Ambassade de France, service dirigé par le COCAC (Conseiller de Coopération et d'Action

Culturelle). Il existe un EGD, le Lycée de Tananarive et les quatre EPF (Ecoles Primaires Françaises). Le lycée de Tamatave et les 5 collèges de province (Antsirabe, Tuléar, Fianarantsoa, Majunga et Diego-Suarez), ainsi que l'école primaire de Helleville Nosy Be sont conventionnés. Les petites écoles de Mananjary, Manakara, Antalaha et Fort-Dauphin sont homologués ainsi que 5 établissements d'enseignement privé de Tananarive. Au total cela représente plus de 20 000 élèves de nationalité Française, Malagasy ou étrangère.



COLLÈGE FRANÇAIS
Françoise Dolto Majunga

Cet enseignement est payant. Chaque établissement fixe librement le montant des frais de scolarité qui doivent cependant être validés par le COCAC. Un dispositif social permet aux élèves de nationalité française de bénéficier d'une bourse scolaire sous condition de ressources des parents. Ce service des bourses scolaires est valable pour tous les établissements à label AEFÉ à Madagascar. Il est géré au sein du service social du Consulat général de France à Tananarive. Pour tout renseignement complémentaire, contacter la NAPE (Nouvelle Association des Parents d'Elèves) à l'adresse nape.mada@gmail.com



Votre solution déménagement



 (+261) 20 22 633 34

 devis@agence-aid.mg

 www.demenagement-madagascar.com



VIVRE AVEC UN CAPITAL INVESTISSEUR

Lorsqu'un entrepreneur décide de s'associer à un capital investisseur, cela revient à construire un partenariat qui va au-delà du simple apport financier. Une fois que les deux parties ont trouvé un accord sur les modalités financières et la valorisation de l'entreprise (les différentes méthodes de valorisations présentées dans le précédent numéro du billet des entreprises), la mise en place d'une relation fructueuse est comparable à un projet de construction dont on peut détailler l'ossature.

Une relation cadrée

En prenant part au capital d'une société, un investisseur contribue au développement de l'activité de l'entreprise avec un degré d'implication qui va varier selon les cas. La préparation du terrain consiste donc à rendre possible cette implication et à déterminer le rôle que va jouer l'investisseur dans la gouvernance de la société, ce qui peut demander des changements dans l'organisation, et parfois même dans la structure juridique de l'entreprise. Il est d'usage de mettre en place un Board ou un Conseil d'Administration au sein duquel sera représenté l'investisseur, pour qu'il puisse participer à la prise des décisions stratégiques et, si cela est prévu, des décisions opérationnelles. Sa présence dans cet organe peut avoir une fonction consultative ou décisionnaire, en fonction des termes qui seront négociés et convenus dans le Pacte d'actionnaires. Toutefois, cette disposition présente l'avantage d'une réflexion collective qui permet de challenger les idées avant de les appliquer.

Une vision alignée

La fondation d'une collaboration réussie est sans doute une vision alignée autour du projet commun, car la relation investee-investisseur présente une dimension humaine substantielle. Dans leurs critères de sélection, les investis-

seurs misent avant tout sur la capacité d'un entrepreneur et de son équipe à mener à bien un projet et à créer la valeur ajoutée espérée. En choisissant un investisseur, l'entrepreneur l'intègre dans les coulisses de son activité et doit comprendre l'intérêt de ce premier pour son projet : la rentabilité attendue est-elle purement financière, ou s'articule-t-elle avec d'autres composantes telle qu'une valorisation des impacts ? Un alignement des intérêts et des valeurs est ainsi fondamental pour déterminer où les deux parties veulent aller ensemble et une confiance mutuelle est le ciment du partenariat.

Un plan d'actions

C'est sur ce principe que sera défini le plan d'actions à mettre en œuvre durant la période d'investissement. Sans être contraignant dans les détails, celui-ci sera le fil conducteur qui, exercé après exercice, définira les étapes de progression et les indicateurs permettant de mesurer l'évolution de l'activité. La finalité de ce plan étant, bien sûr, de faire suffisamment de croissance pour permettre à l'entreprise de prendre de la valeur et, à l'investisseur, de revendre ses actions avec une plus-value au moment de sa sortie.

Sa concrétisation fera l'objet d'un suivi périodique et chacun a sa pierre à apporter dans l'édifice.

Un accompagnement stratégique

En plus de l'accompagnement stratégique que l'investisseur fournit en jouant un rôle actif dans la gouvernance de la société, il apporte un soutien technique et contribue à l'atteinte des objectifs en mettant à profit son expérience, son expertise financière ainsi que son carnet d'adresses. La présence d'un investisseur en capital aura d'ailleurs tendance à rassurer les banques et les autres institutions financières

susceptibles d'apporter un financement supplémentaire à la société.

Certains fonds d'investissements tels qu'I&P et Miarakap auront la possibilité de déployer des facilités d'assistance technique financées par des bailleurs afin d'améliorer la performance opérationnelle et managériale des entreprises dans lesquelles ils investissent. Par exemple, dans un projet incluant des travaux de construction, alors que les entreprises auront recours aux services d'architectes, d'ingénieurs et différents autres professionnels, il pourra être très avantageux de faire appel, en plus, à une ressource internationale pour obtenir un point de vue extérieur sur les plans, les accords, les délais et l'affectation des ressources. Une telle mission d'assistance à maîtrise d'ouvrage peut être couverte par une facilité d'assistance technique.

Un droit d'information

De son côté, l'entreprise devra s'assurer d'accorder une visibilité claire à son partenaire sur le développement de l'activité. Etant donné que l'investisseur n'intervient pas dans le quotidien opérationnel de l'entreprise, il est nécessaire que celle-ci lui communique les informations utiles au bon suivi de son investissement. Il s'agira alors d'établir un reporting périodique sur les faits marquants de la période, sur l'évolution des chiffres clés et des KPIs.

Cet exercice a une double fonction, car, d'un

côté, elle permet à l'investisseur de se plonger dans la réalité du terrain et c'est souvent le moment de soulever les points de difficulté que pourrait rencontrer la société. Un travail en commun peut alors être actionné afin de remédier à la situation. D'un autre côté, elle donne l'occasion aux équipes dirigeantes de prendre de la hauteur par rapport au suivi opérationnel, de porter un regard auto-critique sur les réalisations et de réagir quand il le faut.

En complément des éléments de reporting qui lui sont transmis, les investisseurs se réservent en général le droit d'organiser un audit ponctuel lorsqu'ils le jugent nécessaire.

Bien sûr, les échanges ne se limitent pas à de simples envois de rapports et à des audits, car en tant que partenaires, les entrepreneurs peuvent solliciter le soutien et le conseil de ses investisseurs à chaque fois qu'ils en ressentent le besoin.



Par **Karène ANGELO**
Chargée d'investissement I&P



IIP

**INVESTISSEURS
& PARTENAIRES**

midimadagasikara

avec vous

sur toutes les **plateformes**



informer - divertir - promouvoir

HABITAT ET FISCALITÉ

Le besoin de s'abriter figure parmi les besoins primaires de l'homme. Sa satisfaction est donc très importante pour assurer une existence acceptable et paisible c'est-à-dire pour trouver le bon goût de vivre. Mais qui éprouve ce besoin fondamental de la vie ? Les citoyens surtout lorsqu'ils sont soumis à l'obligation familiale de subvenir aux besoins de sa famille, les entreprises pour assurer la sécurité des biens et des personnes qu'elles sont appelées à utiliser pour réaliser leurs activités et l'Etat non seulement pour son personnel direct mais aussi la population tout entière dont il a pris l'engagement d'assurer l'intérêt général.

Comment s'y prendre alors pour vraiment satisfaire ce besoin de base qui est utilisé comme l'un des indicateurs d'un bon développement, si on ne s'en tient qu'à l'adage : quand le bâtiment va, l'économie va

Prenons d'abord l'Etat qui est appelé à être le bon père de famille pour ses administrés. Il n'y a pas de surprise. Ses principales ressources sont les recettes fiscales. Le problème qui se pose est donc l'affectation de cette ressource disponible, surtout pour un pays en perpétuelle voie de développement. Et en bon malagasy, peut-on dire : tanimena tsy mirehitra ! Non, car on a pris l'engagement d'assurer ou au moins d'améliorer le bien-être du peuple. Cependant, au fur et à mesure du temps, les besoins deviennent de plus en plus immenses si bien que l'affectation des ressources à tel besoin est un sacrifice pour d'autres besoins à satisfaire. C'est ainsi que, une fois les dépenses de fonctionnement satisfaites, l'option d'utilisation tend toujours vers les infrastructures qui ont un impact direct sur l'économie comme les routes, les barrages ou les écoles qui forment les futurs employés des entreprises productrices. L'affectation directe pour le logement des fonctionnaires pose encore des problèmes dans la situation actuelle. Remercions que l'Etat parvient encore à la construction de bâtiments publics pour mieux servir

les citoyens ou d'écoles pour mieux assurer les activités d'enseignement et de formation, perçues comme étant toujours la base du développement. Mais, il faut se méfier, un bâtiment construit induit des dépenses récurrentes de fonctionnement et d'entretien. La grande question qui se pose donc aux organes gestionnaires des recettes de l'Etat c'est comment améliorer le recouvrement fiscal et comment augmenter l'assiette fiscale ? La tâche n'est pas facile surtout dans un contexte de crise et d'après crise où les contribuables espèrent plutôt des allègements fiscaux pour mieux assurer la sortie de crise et donc de meilleures contributions pour les années à venir.

En fait la question posée ci-dessus doit trouver de bonnes réponses cohérentes avec le développement recherché par tous les agents opérant dans le pays. Pour les entreprises, il n'y a pas de magie. La capacité d'investissement pour des opportunités réelles de développement dépend de la capacité d'autofinancement dégagée par l'activité. Le développement objectif de leurs activités aura des retombées positives sur le recouvrement fiscal de l'Etat. Mais pour y parvenir, il ne suffit pas que les entreprises investissent. Il faut également que l'Etat assure de bonnes infrastructures et de bons services qui ne pénalisent pas la rentabilité et donc l'autofinancement. La situation actuelle s'y prête-t-elle ? Comment faire pour que l'on ne se trouve pas dans un cercle vicieux ? Les contrôles fiscaux peuvent assurer pour un temps, ne serait-ce que le fonctionnement de l'Etat, mais à terme, ils démotivent les bons contribuables subissant des redressements fiscaux involontaires ou indus. Ainsi, pour éviter des situations permanentes par des investissements immobiliers, certaines entreprises préfèrent adopter une gestion immobilière plus souple qui est la location. Mais la location n'est pas un abri sécurisant pour les entreprises. D'abord, il faut des contrats de bail bien rédigés dont l'enregistrement procure à l'administration une partie de ses ressources. Et si l'affaire se développe, le renouvel-

lement du contrat subit souvent les risques soit de non reconduction pour une substitution à la malagasy, soit d'augmentation de loyer qui est la base de calcul du droit d'enregistrement. Pour cette augmentation, le bonheur de l'Etat fait donc le malheur des entreprises qui ne peuvent qu'espérer un retour positif par la bonne utilisation par l'Etat des recettes obtenues.

Qu'en est-il des citoyens regroupés souvent dans des ménages ? Leur seul investissement pouvant améliorer leur situation sociale est l'investissement en logement. Comment y parvenir ? Comme les entreprises, on parle aussi pour les ménages de leur capacité d'épargne. Evidemment, avec un taux d'inflation qui frappe régulièrement la valeur du revenu, on ne peut que se demander si les ménages malagasy ont de l'épargne et ensuite est-ce que le niveau de cette épargne permet-il la demande éventuelle de crédit bancaire dont les intérêts sont exonérés de TVA depuis plusieurs années pour favoriser les demandes de crédit dont les crédits immobiliers. Ensuite, si on est éligible à la demande de crédit, le montant pouvant être accordé par les banques suffit-il pour l'acquisition d'un terrain pour la construction, vue les coûts fonciers actuels ? C'est pour dire que malgré la bonne volonté pour devenir propriétaire de son propre logement, le problème financier est immense dans le contexte présent pour la majorité des ménages. Comment expliquer alors cette belle extension de presque toutes les grandes villes de Madagascar sur leur périphérie immédiate ? Il y a plusieurs explications et l'une d'elles réside dans l'origine des grandes villes du temps de la révolution industrielle. Une grande entreprise s'implante et tout de suite sur les années à venir, des constructions diverses ont lieu aux alentours soit par les employés, soit par les opportunistes qui y trouvent une opportunité de revenu de location ou de prestations diverses. L'Etat ou la commune d'implantation de ces investissements immobiliers peuvent en tirer des profits fiscaux par les impôts fonciers. Et on constate effectivement que toutes les communes, du moins urbaines ou rurales de première catégorie, s'attèlent aux recouvrements fonciers, outre les autres ressources règlementaires, pour la réalisa-

tion des divers programmes communaux.

Nous constatons donc que l'habitat a tout son rôle pour assurer un bon abri aux citoyens : la population pour l'Etat, les employés pour les entreprises et la famille pour les ménages. Un bon abri peut être une bonne source de motivation pour le développement économique. Dans la situation présente, bien des familles vivent dans des abris précaires, sources de plusieurs problèmes sociaux. La prolifération des ONG œuvrant dans ce sens en est la conséquence. Mais comme on le dit Valala tsy an-tànana tsy atolo-jaza, va-t-on incriminer l'Etat, le Chef d'entreprise, le Chef de famille ? Il appartient à tout un chacun de bien jouer le jeu au bénéfice de la nation : bien s'acquitter de ses obligations fiscales, bien utiliser l'argent du peuple, bien assurer une bonne responsabilité sociétale. Le niveau de développement actuel peut-il s'expliquer par les mauvais abris ou bien l'inverse : les mauvais abris entraînent un mauvais développement par un état d'esprit moins développé. Et si on se penche vraiment vers la construction de nouvelles villes décentes !



M. Abel RAKOTOMANGA
Enseignant à l'ISCAM Business School



GROUPE SIPROMAD

INDUSTRIE



PRODUITS DU QUOTIDIEN . PRODUCTION 100% LOCALE . COMPÉTITIVITÉ



IMMOBILIER



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



ESPACES VERTS BUREAUX LUMINEUX SÉCURITÉ

TOURISME ET AVIATION



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



CIRCUITS TOURISTIQUES BILLETTERIE



CESSNA CITATION BRAVO KINGAIR BEECHCRAFT B200

TECHNOLOGIE



GLOBAL TECHNOLOGIES & ENERGIES

MONÉTIQUE . SÉCURITÉ . INFORMATIQUE . INFRASTRUCTURES TECHNIQUES



REVENDEUR AGRÉÉ DE PRODUITS ET SERVICES APPLE



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

VISA POUR LA FRANCE



La politique menée par la France concernant la délivrance des visas est naturellement sujette à des « aléas », en fonction des relations bilatérales avec les pays des demandeurs et aussi en fonction de la pression politique sur le sujet de l'immigration en France. Le ministre Français de l'intérieur, Gérard Darmanin, a lui-même utilisé les visas comme monnaie d'échange pour l'acceptation par leur pays de nationalité des ressortissants étrangers expulsés.

Les principaux « défauts » du système de demande et de délivrance des visas sont le manque de transparence quant à l'objet des refus (utilisation d'une typologie trop générale), la déshumanisation du protocole d'instruction des dossiers avec le passage par des officines comme TLS Contact à Madagascar qui éloignent les agents des demandeurs, le coût 80 euros avec le pécule de TLS Contact payé par l'utilisateur.

L'association « Planète France Madagascar (PFM) » qui instruit la préparation des dossiers de demandeurs de visas qui la sollicitent, a accumulé une grande expérience dans ce domaine. Interrogé par le Billet des Entreprises, PFM nous signale que beaucoup de dossiers font l'objet de refus du fait de

la négligence des demandeurs qui manquent de rigueur par rapport aux attentes et exigences de l'administration française, s'agissant particulièrement de justifications de ressources « crédibles » et de justifications d'hébergement « crédibles ». Le risque migratoire est un critère de refus fréquent. Le dossier du demandeur doit s'efforcer de démontrer que ce risque n'est pas présent.

Pour de plus amples renseignements et accompagnement contact nathalie.planetefrancemada@gmail.com.

Le Billet des Entreprises



MADE IN ESPAGNE

AOSTA



Carrelage Mural | 20x60cm



49 000 Ar/m²



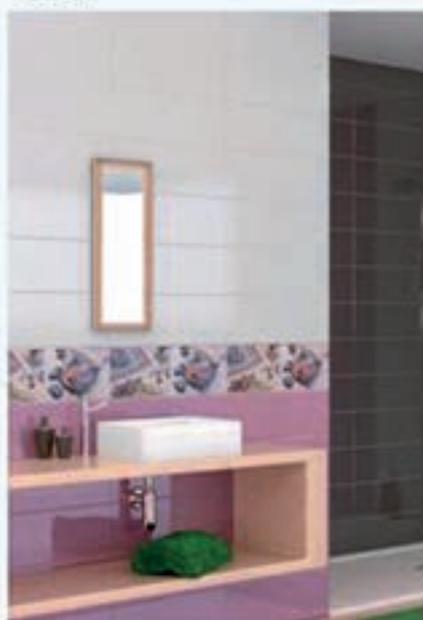
7 000 Ar/pièce

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

Interview des responsables de "J'IRAI À L'ÉCOLE"

Bonjour mesdames. Merci de vous présenter ?

Merci à vous et merci pour l'opportunité que vous nous offrez de parler dans votre magazine. Je suis Randrianaivoson Veloarisoa, je suis Cheffe de Projet de "J'irai à l'école" ici à Madagascar. Moi c'est Ratzimbazafy Aina Felana, Directrice de l'école « Les Petits Géants ». Et moi je suis Edith Percerou, représentante locale de l'association "J'irai à l'école" qui vient d'achever la construction de l'Ecole des Petits Géants dans le quartier d'Itaosy dans les faubourgs d'Antananarivo.



Cheffe de projet, ça consiste en quoi ?

Cheffe de projet consiste en la gestion administrative et financière de l'école essentiellement, puisque c'est l'école qui est le projet de l'association "J'irai à l'école", donc je gère tout ce qui est administration, finances, ressources humaines et en adéquation avec la Directrice pour les ressources humaines.

Vous avez combien de classes et combien d'élèves ?

Actuellement, nous avons 175 élèves répartis en 7 classes : 2 classes de préscolaires (moyenne section (MS) et grande section (GS)) et 5 classes de primaire (CP1, CP2, CE, CM1 et CM2)

C'est donc quoi "J'irai à l'école" ?

Nous sommes une association française créée en 2016 par Monsieur Richard Valverde, Président de l'association en France, dans le but de construire cette école à Madagascar pour les enfants défavorisés. Il y a donc une équipe française qui récolte des dons en France principale-

ment. Nous avons par ailleurs obtenu un accord de siège auprès du Ministère des Affaires Etrangères malgache afin d'avoir une reconnaissance à Madagascar et pouvoir y exercer nos fonctions, avec pour objectif de construire cette école. La construction vient d'être terminée et la première rentrée scolaire a eu lieu début septembre 2022.



Comment vous avez recruté les élèves ?

La plupart des élèves habitent dans le quartier, le recrutement des élèves s'est fait de bouche à oreille et par voie d'affichage. Les élèves demandent des bourses quand ils ne parviennent pas à payer les frais de scolarité. À partir de là, nous étudions la situation de chaque élève et nous leur accordons des remises. L'association "J'irai à l'école" finance à 80% les élèves; les frais d'écolage sont de 25.000 Ar par mois. Nous avons une vocation sociale, on souhaite aider les enfants qui sont très défavorisés, c'est vraiment l'objectif de "J'irai à l'école". On a décidé de proposer à certains élèves qui n'avaient pas les conditions financières requises de payer 9.000 Ar par mois au lieu de 25.000 Ar et nous considérons qu'ils sont boursiers car le reste de la scolarité est prise en charge par l'association. Nous avons un autre niveau de boursiers qui ont des conditions financières un peu plus favorables et ils payent 15.000 Ar. En résumé, nous avons 3 catégories : 1er palier de boursiers qui payent 9.000 Ar; 2e palier de boursiers qui payent 15.000 Ar; 3e palier qui ne sont pas boursiers et qui payent les 25.000Ar.

Mais il faut considérer que dans une classe, nous avons 80% des élèves qui sont des boursiers 1er ou 2e palier.

Comment faites-vous pour arriver à faire les différences de palier de bourses entre les élèves ?

Lorsque les élèves font l'inscription, il y a un dossier social qu'ils doivent remplir qui consiste à connaître un peu plus leur situation financière et nous faisons des enquêtes sur terrain ; nous allons dans leur foyer pour discuter avec leurs parents et voir s'ils peuvent subvenir au besoin éducatif de leurs enfants, et c'est à partir de ces enquêtes sociales que nous déterminons les élèves qui sont les plus défavorisés.

Pour midi, avez-vous une cantine organisée ?

La cantine existe et les enfants ont une participation vraiment moindre, ils apportent uniquement un demi kapoaka de riz et le complément c'est l'association qui le prend en charge. Cela leur permet d'avoir un repas complet. Ils ne mangent pas tous ici, ce n'est pas obligatoire, mais à 95% ils sont là.



Comment avez-vous fait pour le recrutement des enseignants ?

Nous avons publié des annonces et elles sont venues nombreuses pour postuler. Nous avons fait des simulations de classes avec des entretiens et c'est à partir de cela que nous avons recruté les profils qui correspondaient le mieux. Toutes étaient déjà des enseignantes dans d'autres écoles sauf une qui est nouvelle dans la profession avec une très grande compétence et une bonne volonté.

Vous organisez quoi comme formation pédagogique ?

Chaque vendredi, nous faisons des formations en vue de monter en compétences nos enseignantes, formations que je dispense moi-même (n.d.l.r Felana Ratzimbazafy, Directrice), et avant le début de l'année, toutes les enseignantes ont bénéficié d'une formation agréée par l'État.



Quel est donc votre objectif ? L'avenir de l'école ?

Nous avons beaucoup d'idées pour poursuivre le projet actuel. Nous souhaitons faire un appel aux dons courant de l'année 2023 pour de futurs projets qui seront l'aménagement de la cour, faire un terrain de sport, améliorer les équipements, fournir notre bibliothèque en matériel pédagogique, et jeux éducatifs ; et dans le futur, nous aimerions construire un collège.

Merci, c'est un beau projet et le bâtiment de l'école est très réussi.

JDC, Edgard TOKO





FOCUSPrint

Communiquez & visuellement
efficacement

FOCUSPrint est une société spécialisée dans tous les travaux d'impression et de support de communication.

Nous nous reposons sur des valeurs fortes : la qualité, la réactivité et la satisfaction des clients.

Impression numérique et offset

Impression Grand format

Cadeaux d'entreprise

- Livre
- Liasse
- Carnet
- Enveloppe
- Flyers/Dépliants
- Brochures
- Pochette à rabat
- Roll up
- X-Banner
- Affiche

- Agendas
- Bloc-notes
- Stylo
- Sac en papier
- Sac à dos en soga
- Tote bag en soga
- Porte clé

- Calendriers
- Etiquette
- Carte de vœux
- Carte de visite
- Banderôle sur bâche
- Autocollant vinyle
- Autocollant papier



Nos contacts



+261 34 18 529 88/+261 34 90 529 00



info@focusprint.mg



Lot II 78 WA Soavimbahoaka Antananarivo, Madagascar



<https://www.focusprint.mg>



Bienvenue



WELCOME

Au Salon de
l'Habitat

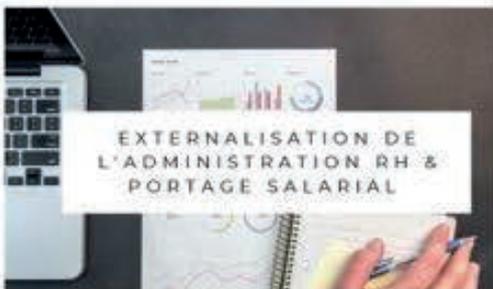


BESOIN D'UN APPUI EN RESSOURCES HUMAINES ?



NOUS SOMMES LA SOLUTION !

Nous vous laissons le temps de vous concentrer sur le cœur de votre activité



DEVELOPPEZ VOS TALENTS !

Nous recrutons

Ressources humaines

Responsable Ressources Humaines
Chargé de recrutement anglophone
Chargé RH (Fort Dauphin)

industries

Chef de production textile	Commercial
Gestionnaire Administratif de production	Technico-commercial
Technicien de maintenance	Ingénieur technico-commercial
Site Manager	Administrateur de vente
Chef d'atelier (Maurice)	Superviseur commercial et marketing
Gestionnaire de bureau d'étude (Maurice)	Assistant commercial
	Responsable marketing digital

Tourisme - Hôtellerie - Restauration

Responsable exploitation
Agent de voyage germanophone
*Maître d'hôtel



✉ TALENT@HUMAN-TALENT-CONSULTING.COM

☎ 034 10 826 36

🌐 WWW.HUMAN-TALENT-CONSULTING.COM



Nous recrutons

IT, informatique

Administrateur système
Développeur senior Odoo
Développeur PHP confirmé
Chef de projet informatique
Technicien SAV

Comptabilité, gestion, finance

Aide comptable
Collaborateur comptable
Finance business Partner
Contrôleur de gestion
Contrôleur comptable sénior
Responsable contrôle comptable
Executive assistant

Externalisation:

Téléopérateurs
Rédacteur francophone
Rédacteur Anglophone
Rédacteur Germanophone
Superviseur de rédaction
Superviseur call anglophone
Chargé de qualité anglophone



✉ TALENT@HUMAN-TALENT-CONSULTING.COM

☎ 034 10 826 36

🌐 WWW.HUMAN-TALENT-CONSULTING.COM



Interview de Monsieur Nicolas Martin, Directeur de l'AGENCE PREMIÈRE LIGNE



Vous enchaînez un deuxième salon avec succès, je constate que les professionnels sont au rendez-vous, quel est votre sentiment ?

Je suis très content du salon et surtout pour la quantité et la qualité des exposants. Nous affichons complet, c'est très positifs. Nous avons eu également un soutien important de « l'institutionnel », le Ministre des nouvelles villes est venu à l'inauguration et est venu aujourd'hui aussi pour animer une réunion. A coté du salon nous avons le projet de l'aide au logement avec le peuple malagasy en étroite collaboration avec le ministre des nouvelles villes et les banques, pour que chaque citoyen puisse avoir une maison, voila ce qui pousse le salon à être populaire.

Donc aujourd'hui vous avez pour projet de construire des maisons et appartements « petits prix » ?

Oui c'est typiquement le concept du gouvernement aujourd'hui, le lancement des villes nouvelles. Nous avons un exemple a Ivato. C'est comme des HLM et cela permet d'avoir des habitations bien à prix modérés pour tous les malagasy.

Tous les secteurs d'activité sont représen-

té, nous avons l'impression que Madagascar se construit ? Que disent les professionnels ?

Je peux dire qu'à Madagascar, à la différence de beaucoup de pays, ici lorsqu'on a de l'argent soit on construit soit on achète un zébu. ça ne reflète pas forcément tout le pays ni son économie, mais ça construit de partout.

Avez-vous de nouvelles idées, de nouveaux projets pour créer d'autres salons ?

Oui, j'ai un projet en tête mais je ne sais pas s'il va se développer en 2023, mais j'aimerais faire un grand salon de l'éducation, salon de l'étudiant. Mettre dans cet espace toutes les écoles, toutes les universités de Tana et de les confronter au monde entrepreneurial avec des recrutements, des speed dating et des conférences à thème. S'il y a un sujet qui me tient à cœur, ce serait de concrétiser ce salon, attendons de voir pour la suite.

Merci Monsieur le Directeur d'avoir accordé cette interview à notre équipe rédactionnelle. C'est nous qui vous remercions. Merci de nous accompagner depuis toutes ces années.

JDC, Edgard



L'HABITAT



L'habitat est un concept utilisé pour décrire l'endroit, les caractéristiques du « milieu » dans lequel une population d'individus d'une espèce donnée peut normalement vivre et s'épanouir. C'est l'ensemble de faits géographiques relatifs à la résidence de l'homme (forme, emplacement, groupement des maisons, etc.). En urbanisme, il se décline en habitat individuel, habitat collectif ou habitat intermédiaire, mais aussi en habitat dense (groupé) ou pavillonnaire (isolé sur sa parcelle).

L'habitat a principalement trois fonctions psychosociales. Le logement est en premier lieu un espace d'intimité de par sa fonction de protection et sa fonction d'ancrage. L'habitat est en effet une barrière face aux intrusions externes et un lieu d'enracinement psychologique, de repère et de stabilité. Un habitat de qualité accroît le bien être des habitants et préserve leur santé : absence de pollutions, pré-



sence de nature et d'espaces verts, moyens de transport, services...

Entretenir son habitat contribue à l'hygiène, prolonge la durée de vie des objets et rend votre intérieur plus agréable à vivre. Maintenir sa maison en bon état de propreté est indispensable à la maintenance d'une bonne santé.

L'impact de l'habitat sur l'environnement est important. Le bâtiment est le premier secteur consommateur d'énergie en France, il est responsable de près de 25 % des émissions de gaz à effet de serre. Dans un contexte de réchauffement climatique et de transition énergétique, chacun, à son niveau, peut modifier son incidence sur l'environnement. L'habitat de demain devra être composé de logements à haute performance énergétique (seuil de 50kw/m²). Les logements existants devront subir une rénovation thermique avec des programmes favorisant les énergies renouvelables. Les constructions de demain devront prendre en compte la dynamisation de la filière bois.

JDC



Interview de Monsieur Dewa Nirilalaina, Responsable du groupe ArchiCONCEPT



Merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Merci pour l'invitation. Je suis Dewa Nirilalaina, Gérant du groupe ArchiCONCEPT. Nous sommes plusieurs sociétés rattachées à ce groupe :

La société ArchiCONCEPT

La société One Design

La société Virtual Immo

La société Venturi Construction

Ce qui caractérise le groupe est que nous sommes dans tous les métiers de l'immobilier.

Pour la société ArchiCONCEPT proprement dite, c'est un contractant général en bâtiment. Nous accompagnons les clients qui viennent avec des idées de construction en tête et nous réalisons leur projet, de la conception jusqu'à la réalisation clés en main. Quand les clients viennent vers nous, ils sont assurés que nous allons trouver pour eux le meilleur rapport qualité prix, et de bons prestataires qui répondront à leur besoin.

One Design, c'est la partie qui s'occupe de

tout ce qui est aménagement intérieur et création de mobiliers sur mesure. Nous avons créé cette branche car la majorité de nos clients voulaient que l'on fasse la réalisation de la décoration intérieure de leur maison, leurs bureaux, etc. et de fil en aiguille, nous avons acquis une place non négligeable sur le marché. Nous sommes également leader de la réalisation de stands sur-mesure à Madagascar. Le dernier stand que nous avons réalisé était justement celui d'une importante entreprise locale, lors du dernier salon de l'Automobile, sur une surface de 500m² et avec un délai de réalisation très restreint d'une dizaine de jours. Mais de l'avis de tous, ce dernier était le plus novateur et le plus prisé de l'événement. Nous avons ainsi plusieurs références que nous ne pouvons pas tous citer ici.

Venturi Construction est une société complémentaire aux deux autres, et qui se charge de la construction des projets immobiliers de nos clients. Nous avons créé cette entreprise dans le but d'accompagner au maximum nos clients. Une fois que les plans sont bien faits, nous pouvons directement basculer vers la réalisation, tout en sachant bien sûr que nous ne forçons pas les clients à faire la réalisation chez nous. Venturi Construction aujourd'hui c'est déjà près de 10.000 m² bâtis au total.

En enfin pour Virtual Immo, chaque fois que nous faisons des salons, nous faisons de beaux visuels avec de bons outils de communications spécialisés pour l'immobilier, et

les clients nous demandent si nous ne pouvons pas en faire pour eux. C'est comme cela que l'idée a germé. Nous créons des visuels et des vidéos en 3D, des animations numériques en réalité virtuelle (VR) sur des projets immobiliers de nos clients. Malgré qu'elle soit très récente, nous avons déjà plusieurs références avec cette branche de l'entreprise. Ainsi, nous apportons actuellement un appui technique au projet présidentiel de ville nouvelle Tanamasoandro, ainsi qu'à un autre projet de nouveau quartier s'étendant sur une superficie de 50Ha. Nos clients sont surtout les promoteurs immobiliers qui ont besoin d'avoir un aperçu global de leurs projets, ceux qui ont besoin de visualiser, chiffrer et présenter leurs projets aux clients et partenaires potentiels, sans pour autant entrer dans les détails techniques.

Donc si nous comprenons bien, le groupe ArchiCONCEPT va de l'idée de la conception jusqu'à la réalisation clés en main ?

Oui effectivement, c'est cela l'idée en général. Nous voulons offrir une solution complète aux clients, nous leur évitons la démarche des prestataires de services, nous les aidons quel que soit leur budget, soit nous réalisons les prestations, soit nous les confions à des collègues qui sont tout aussi compétents que nous.

Dites-nous, quelle est votre fourchette de prix ?

La fourchette de prix est très variable comme le besoin des clients l'est tout autant. Chez ArchiCONCEPT, on s'est mis comme ligne directrice d'avoir un des meilleurs rapports qualité-prix sur le marché malagasy. Sans appliquer des tarifs exorbitants, nous nous efforçons de maintenir des frais de prestations accessibles à la majori-

té des clients, qui sont désormais prêts à investir en conséquent dans nos services afin de s'assurer que leurs projets puissent refléter leurs besoins et leurs goûts, tout en restant dans les limites de leurs contraintes budgétaires.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

S'ils ont besoin d'une maison, nous avons des canaux de communication tels que :

Facebook : ArchiCONCEPT SARL

Tél : +261 34 20 004 71

Email : archiconceptmada@gmail.com

Site web : www.archiconcept-madagascar.com

Merci Monsieur de nous avoir accordé cette interview.

C'est nous qui vous remercions. Nous voulons préciser que nos clients peuvent être du plus petit particulier jusqu'à la plus grande entreprise. Nous avons des solutions pour toutes les catégories sociales. Venez nous voir avec votre budget et nous trouverons une solution ensemble.

Edgard TOKO



ArchiCONCEPT

DESIGN & COMMUNICATION

Interview des Étudiants de l'ISPM



Merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Merci à vous pour l'opportunité que vous nous donnez de parler de notre projet. Actuellement, le projet que nous réalisons s'intitule «formulation des matériaux préfabriqués à partir des déchets de papier». Nous faisons dans le recyclage des déchets qui occupent déjà 17% de la place publique à Antananarivo; déchets qui doivent être recyclés dans le futur pour former des matériaux préfabriqués comme les briques.

Pourquoi avez-vous décidé de fabriquer des briques à base de matériel recyclé ?

Nous avons répondu à un appel d'offres. Le Secrétariat d'État en charge de la nouvelle ville nous a contactés parce qu'il recherche un nouveau matériel de construction; nous devrions donc chercher un matériel de construction qui n'a jamais existé dans le pays; nous avons postulé et nous avons été retenus pour ce projet. Le but de ce projet est de réduire le taux d'accumulation des déchets dans le pays.

Comment s'est passé la mise en relation entre vous étudiants et le secrétariat d'état en charge de la nouvelle ville ?

Ce qu'il faut déjà dire d'entrée de jeu c'est que dans notre établissement, nous organisons chaque année des projets d'étude avec réalisation dans notre établissement et puis en fin d'année, les meilleurs projets sont sélectionnés pour une exposition dans un grand hôtel de la place. C'est donc à cette exposition que le secrétariat d'état en charge de la nouvelle ville nous a repérés et nous a demandé de soumettre notre projet au concours qu'il orga-

nise...nous avons soumis et au bout du concours notre projet a été retenu.

C'est quoi l'avantage de votre projet ? Pourquoi nous devons construire des maisons avec des briques faites à base des produits recyclés ?

Nous avons plusieurs avantages en utilisant des briques à base des produits recyclés :

- C'est écologique : ça réduit directement les impacts environnementaux sur le pays;
- C'est économique : c'est moins cher, nous utilisons moins de ciment à l'intérieur de ce bloc de parpaing que les parpaings normaux donc la fabrication de ce bloc revient deux fois moins cher que celui d'un parpaing normal, et le coût de production est déjà très réduit.

À combien vous estimez le prix de fabrication d'un parpaing pareil ?

Le coût de production d'un bloc pareil coûte 1800 Ar et son prix de vente va de 2200 à 2500 Ar.

Maintenant que vous avez été choisis par le secrétariat. c'est quoi la suite des choses ? Quelle est la vision ?

La vision de ce projet, puisque nous les lauréats du concours fait par le secrétariat d'état en charge de la nouvelle ville, nous avons eu comme récompense un accompagnement chez Nexta qui est un incubateur, ils vont nous aider à créer notre propre entreprise. La vision à long terme est de devenir tous des chefs d'entreprise et d'industrialiser ce projet pour le développement écologique et économique de Madagascar.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

S'ils ont besoin de nos produits, nous avons des canaux de communication tels que :

- Siège : ISPM
- Tel : +261 34 15 201 08
- Facebook : ISPM

Merci de nous avoir accordé cette interview. C'est nous qui vous remercions. Bon salon.

Edgard TOKO

INTERVIEW DE MONSIEUR RICARDO, EMPLOYÉ CHEZ BGM



Merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Merci pour l'invitation. Je m'appelle Ricardo, je suis employé chez BGM (Béton et Granulat de Madagascar), entreprise qui a été fondée en 2016. Nous fabriquons des agglos, des bordures de trottoirs et des parpaings, et nous essayons de fournir au peuple Malagasy des solutions fiables pour leur construction.

De quoi sont constitués vos parpaings ?

En général, nos produits sont constitués parfois de sable de rivières, sable de carrières, de graviers et du ciment. Après avoir tourné le mélange, nous fabriquons des briques et il y a un temps pour qu'elles soient consolidées.

Vous ne faites que des parpaings ou vous vendez aussi du matériel de construction ?

Non. Nous faisons des parpaings, des agglos et aussi des bordures de trottoirs. Pour l'instant, nous ne vendons pas encore de matériaux de construction, peut-être dans un futur très proche que nous allons le faire.

Quel est le prix de vos parpaings ?

Actuellement, en raison de l'augmentation

des matières premières, le prix est vraiment évolutif, car les composantes du parpaing ont un prix variable sur le marché. Pour une fourchette de prix, nous pouvons aller jusqu'à 4700 Ar pour le parpaing de 20.

Comment vous distribuez vos produits ?

Pour la distribution, nous le faisons uniquement par commande, ou alors il faut venir directement à notre siège situé à Andohatapenaka près de Fitiavana Talatamaty où nous vendons directement. Notre capacité de production est de 4000 parpaings par jour.

Après un achat, la livraison prend combien de temps ?

Pour la livraison, nous la faisons dans un délai de 72h si le client nous contacte sur nos plateformes digitales.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

S'ils ont besoin de nos produits, nous avons des canaux de communication tels que :

- Facebook : BGM Madagascar
- Tél : 032 03 323 25 / 032 03 323 24
- Email : bgm@gmail.com
- Site web : www.soapmada.mg

Edgard TOKO



Interview de Madame Ulricka Razafitsotra: Chargée des Investissements Immobiliers chez Maison et Tradition



Merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Merci de nous inviter à prendre la parole dans votre magazine. Je suis Ulricka Razafitsotra, Chargée des investissements immobiliers chez Maison et Tradition. Nous avons débuté nos activités en 2018. Notre société est toute jeune, c'est une filiale de Solidis. Solidis l'a créée en vue de contribuer à une nouvelle politique du logement à Madagascar, pour essayer de proposer de nouveaux concepts d'habitat. Aujourd'hui nous avons trois projets immobiliers en cours :

- Un premier projet qui se situe sur Tana, avec 19 lotissements que nous avons déjà conclus avec succès.
- Un deuxième projet sur Tamatave toujours sur la construction de lotissements; nous essayons d'aller vers les provinces.
- Le troisième projet est sur Tana, qui sera notre projet le plus ambitieux, c'est la construction d'une petite ville nouvelle.

Si je comprends bien vous avez une multitude de projets qui englobe tout le secteur immobilier ?

Exactement. Nous achetons des terrains que nous proposons à nos architectes en vue de produire un programme de logements. C'est de là que nous faisons la conception de lotissements, et selon la proposition de nos architectes, nous allons concrétiser, construire et vendre les logements clés en main.

Comment cela passe, du premier entretien client à la remise des clés de son logement ?

Nous faisons de la pré commercialisation : Une fois

que nous avons avancé avec les études architecturales, nous allons produire ces études en 3D et en maquettes, nous allons les présenter dans les salons comme celui-ci, nous les présentons aux potentiels clients, et cela nous permet de voir si le projet est fiable, changeable ou même annulable complètement. L'idée c'est que le client puisse venir voir si le projet est intéressant pour lui avant de le commercialiser selon le modèle de la VEFA. (Vente en Etat Futur d'Achèvement), qui n'est pas encore totalement réglementé à Madagascar. Mais on essaye déjà de mettre les principes généraux dans la manière de faire.

De but en blanc quels sont vos prix ?

En termes de prix, l'objectif que l'on s'est fixé c'est de proposer des logements en dessus les 100 millions d'Ariary pour les studios. L'idée c'est de partir de là en termes de fourchettes, après ça dépendra de chaque projet pour le maximum.

Comment se passent les paiements chez vous ?

Chez nous les paiements vont se faire en fonction de l'avancement des travaux. Nous définissons des échéanciers à l'avance avec le client et en fonction des avancements, nous allons faire des appels de fonds, ça c'est le principe. Ensuite, si le lotissement est déjà construit, nous sommes ouverts aux propositions du client. En termes de facilité de paiement, nous sommes négociables mais nous n'allons pas au-delà des trois ans pour une facilité de paiement. La location vente se trouve dans nos futurs projets de développement.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

S'ils ont besoin d'une maison, nous avons des canaux de communication tels que :

- Site web : www.maisonettradition.mg
- Siège : Faravohitra près de la Jirama
- Tél : +261 32 05 398 46
- Email : Urazafitsotra@solidis.org
- Facebook : Maison et Tradition

Interview de monsieur PATRICK ALAIN RAJAONARIVELO, Directeur d'exploitation de BALLOU PRO



Merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Merci à vous de m'avoir invité pour ce salon de l'habitat. Je suis Patrick Alain Rajaonarivelo, Directeur d'exploitation de « Ballou Pro » qui est une filiale de Ballou, mais les activités sont séparées. Car tout le monde connaît Ballou essentiellement pour ce qui est décoration intérieure. Ballou Pro se spécialise uniquement en vente de mobiliers professionnels et machines professionnelles. La société a été créée l'année dernière. Nous avons commencé la vente sur catalogue en septembre de l'année dernière. Nous avons terminé notre showroom et la vente directe en Mars de cette année.

Comment et pourquoi avez-vous eu l'idée de vendre uniquement du mobilier professionnel ?

L'idée nous est venue tout simplement en regardant le marché dans le sens où, quand vous regardez tout ce qui est vendeur de meubles professionnels, c'est presque inexistant à Madagascar. Voilà pourquoi on s'est dit que le marché était encore prenable et qu'il y avait beaucoup de choses à faire. Nous avons des concurrents mais nous avons un marché qui permet d'avoir plusieurs opérateurs.

Comment faites-vous pour que la marchandise vous parvienne à Madagascar ?

Nos produits sont exclusivement importés soit d'Europe, soit d'Asie. Nous sélectionnons nos fournisseurs sur un catalogue. On discute, si les deux partis sont d'accord, nous faisons venir les produits.

De but en blanc, quelles sont vos prix ?

Nous avons mis en place un showroom de 1000 m² à Anosivavaka qui nous permet de montrer tous nos

produits. Le moins cher est le coffre-fort qui est à 200.000 Ar et le plus cher peut aller jusqu'à 5.000.000 Ar, c'est un bureau de direction. Notre principal but est d'offrir le choix au peuple Malagasy. Avant, le marché était très bas au niveau des meubles standards et nous avons commencé à avoir l'audace d'apporter des meubles «designés », stylés et plus colorés.

Vous allez jusqu'où dans la diversité des meubles ?

Pour l'instant, nous faisons spécialement dans le mobilier professionnel, mais notre projet à long terme est d'investir dans tout ce qui est CHR (matériel café, hôtellerie et restaurant). D'ici l'année prochaine, nous lancerons le projet.

Après un achat, la livraison prend combien de temps ?

Nous nous déplaçons et nous faisons la livraison à domicile ou au lieu de service du client, et nous assurons le montage de la pièce. Nous livrons généralement dans un délai de 48h maximum.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

S'ils ont besoin d'une maison, nous avons des canaux de communication tels que :

- Showroom : Anosivavaka
- Tél : 038 33 038 33 / 034 25 699 99
- Email : patrick.r@balloupro.mg
- Site web : www.balloupro.mg

Edgard TOKO

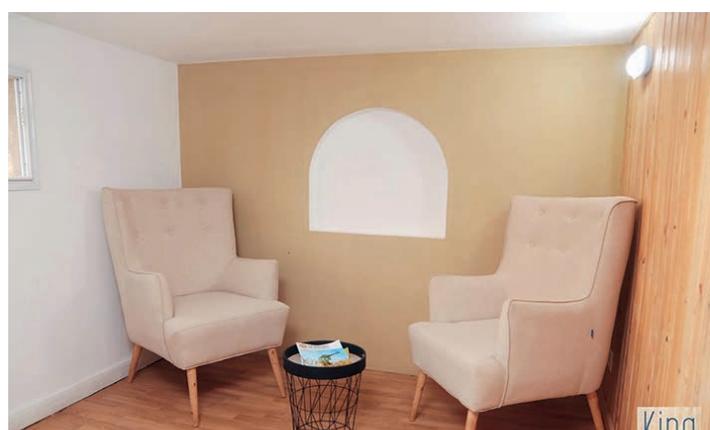


Interview de Madame STÉPHANIE RAMIARISON, Gérante de KING SIZE MOBILIER



Merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Merci de nous inviter à prendre la parole dans votre magazine. Je suis Stéphanie Ramiarison. Je suis la gérante de King size mobilier. Nous sommes sur tout ce qui est mobilier sur mesure. Chez nous, les clients peuvent choisir le design, la dimension et la couleur de leurs meubles. Nous avons quatre catégories de meubles: canapés et salons, meubles en mélamine (cuisines, chambres à coucher complètes), mobiliers de bureaux que ce soit pour les particuliers ou les professionnels et enfin mobiliers de jardin.



Depuis combien de temps King Size Mobilier existe et comment avez-vous eu l'idée de la création de cette entreprise ?

Nous existons depuis 3 ans déjà. Nous avons débuté nos activités au salon de l'habitat. On s'est dit qu'il n'y avait pas beaucoup de gens

qui s'orientaient vers cette offre sur mesure pour laquelle la demande était grande et le marché vaste. Voilà pourquoi nous avons décidé de nous lancer dans ce domaine.

Avez-vous un showroom ? Comment distribuez-vous vos produits ?

Nous avons deux showrooms: un qui se trouve à Ambatobe et l'autre qui se situe à Anosivavaka que l'on ouvrira la semaine prochaine.

À combien vous vendez vos produits ?

Je dirais que nous n'avons pas une fourchette précise, tout est sur mesure. Un lit peut varier entre 2.190.000 Ar à 3.000.000 Ar, c'est vraiment variable en fonction du design et du goût du client.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

S'ils ont besoin de nos produits, nous avons des canaux de communication tels que :

Site : www.kingsizemobilier.mg

Siège : Ambatobe et Anosivavaka

Tél : +261 34 18 002 40

Facebook : King size mobilier

Edgard TOKO



Interview de Monsieur DAVID MATOU, Responsable Commercial de SOFT IMMO



Merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Bonjour à vous, l'entreprise s'appelle Soft IMMO, nous sommes une agence immobilière et moi c'est David Matou, Responsable Commercial de l'agence. Nous sommes spécialisés dans tout ce qui est location, vente, gestion, promotion et transaction de biens immobiliers. C'est notre 4ème participation au salon de l'habitat et pour cette édition, nous voulons développer notre société dans le secteur de la promotion c'est-à-dire dans les ventes de terrains. En général, nous sommes positionnés sur des appartements et des villas pour des locations à long terme, nous trouvons aussi des locaux spécifiques aux professionnels selon leur exigence. J'allais oublier que nous faisons aussi dans la gestion de biens immobiliers.



Avez-vous des bureaux ?

Actuellement nous avons deux sites où vous pouvez nous joindre : le siège principal se trouve à

Ankorondrano, c'est en face de l'hôtel Ibis, dans l'enceinte le Grillon; et le deuxième local est du côté de Alarobia, juste au niveau du stade, ce bureau est destiné aux commerciaux et à la gestion, mais le siège principal reste toujours Ankorondrano.

À combien vendez-vous vos prestations ?

Les prix sont toujours variables chez nous. Dans nos conditions, nous prenons toujours un mois de loyer comme prestation de service et pour la vente ça dépend, on prend à des pourcentages, parfois ce sont des prix FAI (Frais d'Agence Inclus), d'autres fois ce sont des prix nets. Dans la vente, nous prenons 5% du prix net vendeur.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

S'ils ont besoin de nos services, nous avons des canaux de communication tels que :
Siège: Ankorondrano et Alarobia (près du stade)
Tél : +261 34 02 770 00
Facebook : Soft IMMO

Edgard TOKO



Interview de Madame MALALA, Responsable Commerciale de l'entreprise TONIA VATO MINERALY



Merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Merci à vous et merci pour l'opportunité que vous nous offrez de parler dans votre Magazine. Tonia Vato Mineraly est une entreprise de transformation de pierres industrielles. C'est la toute première fois que nous participons au salon de l'habitat. Je suis Madame Malala, Responsable Commerciale de la société. Nous existons depuis plusieurs années et nos produits sont principalement transportés vers l'extérieur. Depuis déjà deux ans, nous avons décidé de faire des choses décoratives pour le marché local. En gros, nous fabriquons des décorations de maisons et des plans de travail avec des pierres industrielles, surtout labradorites et quarts.

Comment faites-vous pour vous approvisionner en pierres ?

Pour avoir les pierres, nous travaillons avec les fournisseurs locaux, les uns viennent du Sud (Tuléar...) et les autres viennent d'Ambatondrazaka et de Fianarantsoa. En fait, nous avons plusieurs fournisseurs qui travaillent avec nous, ils ont des carrières et ils nous envoient des pierres brutes afin que nous puissions les finaliser avec notre lapidairerie, et nous les transformons sous différentes formes.

Pouvons-nous avoir une idée des prix de vos pierres ?

Nous avons différents tarifs. Pour les vasques, les prix varient entre 750.000 Ar et 850.000 Ar qui

dépendent du brut et du polissage respectivement, c'est le produit phare de notre entreprise pour l'instant. Par contre, pour les plans de travail, ceux qui aiment autre chose que le marbre et le granite, nous faisons avec le quartz rose ou labradorite, avec un prix promotionnel de 1.600.000 Ar/m². Sinon, avec les objets décoratifs, on peut aller de 3.000 Ar jusqu'à 10.000Ar

Vous faites quoi exactement avec les pierres brutes ? quels sont les formes géométriques ?

Nous sommes un peu artistes là-dessus. Côté exportation, nous suivons la demande comme : cœurs, galets, faces libres. Mais du côté lapidairerie, dès que nous voyons une pierre qui arrive, on se concentre dessus et nous regardons le reflet, il y a des techniciens artistes qui nous expliquent exactement la forme que nous ferons avec la pierre.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

S'ils ont besoin de nos produits, nous avons des canaux de communication tels que :

Siège : Lot IAB 1 Ambohidrapeto Antananarivo-102 Madagascar

Tél : +261 34 88 956 19

Facebook : Tonia Vato Mineraly

Edgard TOKO



Interview de Madame MIRANA RAVAISSON Gérante et Propriétaire de SOAP MADA



Merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Merci à vous de nous donner la parole. Nous sommes Soap Mada, une start-up qui a été créée l'année dernière, en 2021. Nous fabriquons du savon sous la forme liquide et solide, nous fabriquons aussi des produits cosmétiques. Je suis Mirana Ravaison, gérante et propriétaire de Soap Mada.

Comment et pourquoi avez-vous eu l'idée de fabriquer et de commercialiser des savons ?

L'idée nous est venue quand j'ai eu mon second fils et le coût du savon commençait à augmenter alors que nous étions obligés de laver les vêtements de tout le monde à la maison et de manière répétitive. Et c'est là que nous avons eu l'idée de faire du savon. Nous nous sommes documentés et nous avons appris à faire notre propre savon.

Avez-vous déjà une usine de transformation de matières premières ?

Oui, nous avons notre usine de transformation du savon. La matière première nous l'achetons, et la

production du savon peut prendre jusqu'à une semaine, et après c'est mis à la disposition de la distribution.

Alors quels sont vos prix ?

Nos prix varient entre 2500 Ar et 36 500 Ar. Tout dépend aussi du type de savons ou des produits accessoires.

Comment distribuez-vous vos produits ?

Jusqu'ici, nous vendons toujours dans les foires et les ventes en ligne. Nous n'avons pas encore de boutique pour la commercialisation de nos produits

Après un achat, la livraison prend combien de temps ?

Pour la livraison, nous la faisons dans un délai de 24h si le client nous contacte sur nos plateformes digitales.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

S'ils ont besoin de nos produits, nous avons des canaux de communication tels que :

- Facebook : Soap MADA
- Tél : 034 71 536 77/ 032 58 323 93
- Email : soapmada@gmail.com
- Site web : www.soapmada.mg

Edgard TOKO



EFES

**Nouvelle bière
de qualité supérieure
100% MALT**



33cl



50cl



TRAIT D'UNION



NOTRE HISTOIRE

RESIDENCE D'AFFAIRES

ESPACE CO WORKING
 ESPACE EVENEMENTIEL
 BUREAUX PRIVATIFS
 SALLES DE REUNION & FORMATION

Depuis **2020**



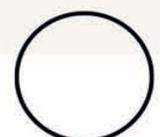
COLlaborer



COopérer



COcréer



COmmuniquer

Né de la volonté de 3 associés franco malgaches partageant les mêmes valeurs (Partage, Bienveillance et Respect) "Trait d'Union par HL&CO" a ouvert ses portes en Novembre 2020, à proximité de l'aéroport Ivato Tananarive.

"Trait Union par HL & CO" est une résidence d'affaires avec 350 m2 d' espace de travail et 500m2 de terrasse et jardin arboré propice aux rencontres et échanges.

Anciens ateliers de transformation de la soie de Madagascar couplé à une maison d'hôte sur un concept pionnier à son époque de "Vivre chez l'artisan"; les 3 fondateurs de trait d'union ont souhaité conservé l'héritage de son ancienne vie en alliant l'accueil à la simplicité, la convivialité, le professionnalisme et la fonctionnalité.

En rénovant puis en transformant les lieux, ces fondateurs ont voulu offrir des espaces de travail, de rencontres, de collaboration, de création et de vie dédiés et adaptés aux entrepreneur(e)s, de tout âge, de tout secteur d'activité, de toute taille mais également de tout horizon en particulier ceux issus de la zone Océan Indien

Après 2 années d'existence "Trait d'Union par HL&CO" :

- a permis à une cinquantaine d'entrepreneurs d'expérimenter, de s'implanter, de s'épanouir et se développer à leur rythme
- a favorisé plus de 2000 connexions au travers des rencontres professionnelles (ateliers, formations et B2B...)
- a favorisé l'accélération des projets de coopérations nationaux et régionaux dans les secteurs du textile, de la culture, de la restauration, de la formation, du sport, l'immobilier, de l'artisanat d'art, de l'agro alimentaire et de la médecine alternative





LES FONDATEURS



Hugues LETOURNEAU



Natacha
HERISOALALAO LETOURNEAU

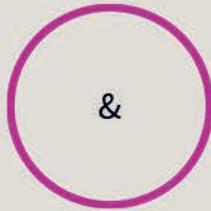


Claude LETOURNEAU

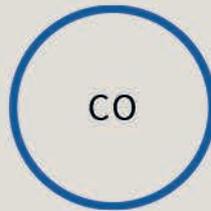
LEURS VALEURS



BIENVEILLANCE



RESPECT



RIGUEUR

LEUR VISION

Regards croisés

Né de la volonté de 3 associés franco malgache unis par les mêmes valeurs, HL & CO SARL est une plateforme PERMANENTE pour favoriser, L'ACCÉLÉRATION des projets de coopérations régionaux entre MADAGASCAR et LA RÉUNION, permettre les rencontres professionnelles, mettre en lumière les compétences et les savoir faire, échanger, découvrir, apprendre, tester, lancer, vendre et acheter dans le principe d'un **BUSINESS SANS COMPLEXE**

LEURS MISSIONS

MISE A DISPOSITION D'EXPERTS METIERS

Au travers de "Rezo 2 Services" avec un accompagnement au quotidien sous forme de coaching et/ou de formations pour passer de l'intention à la concrétisation des projets de création ou de développement des activités entrepreneuriaux

MISE A DISPOSITION D'ESPACES DE TRAVAIL

Au travers de "Trait d'Union", un lieu qui mobilise les ressources et mutualise les coûts pour permettre à chaque entrepreneur(e) d'expérimenter, de s'implanter, de s'épanouir et se développer à son rythme.

C'est également offrir un lieu pour sortir de son isolement, décompresser et être prise en main par des coachs et des thérapeutes pour apprendre à lever le pied pour pouvoir repartir du bon pied autour d'un petit déjeuner, une pause- café ou un afterwork

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

Interview de Madame NOFE Manuella Directrice Arhum'art

Merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Je suis une jeune Camerounaise résidant à Madagascar depuis quelques années. J'ai obtenu ma licence en Industrie Agro-alimentaire il y a trois ans, et je me suis lancée dans l'entrepreneuriat, spécialement dans la fabrication artisanale et la vente de rhums arrangés.



Depuis combien de temps existez-vous et comment avez-vous eu l'idée de création de cette entreprise ?

Arhum'art existe depuis deux ans déjà. En effet, j'ai découvert les rhums arrangés quand je suis arrivée à Madagascar, j'ai beaucoup aimé, j'ai tout de suite appris à les faire et j'en suis toujours autant passionnée. A la base, je les faisais uniquement pour mon propre plaisir mais des amis qui venaient souvent chez moi et à qui je proposais mes rhums arrangés à déguster les ont beaucoup appréciés et m'ont conseillé de les vendre. Avec leurs encouragements et leurs soutiens je me suis lancée et nous en sommes là aujourd'hui.

Avez-vous un showroom? Comment distribuez-vous vos produits ?

Malheureusement nous n'avons pas encore de showroom, c'est un peu compliqué mais nous y travaillons. Pour le moment, nous vendons uniquement sur Facebook où nous avons une page « Arhum'art » que je vous invite à visiter.

A combien vendez-vous vos produits ?

Les prix varient en fonction de la contenance. Actuellement, nous avons deux volumes 25Cl et 1Litre que nous vendons respectivement à 12.000ar et 45.000ar. Nous comptons aussi mettre sur le marché d'ici janvier 2023 des bouteilles de 70Cl qui couteront environ 30.000ar



Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

Nous répondons rapidement aux messages envoyés sur notre page Facebook « Arhum'art », par mail à l'adresse manuellanofe@yahoo.com et par téléphone au +261 34 01 585 92 ou +261 32 21 950 35

Merci Mme de nous avoir accordé cette interview.

C'est nous qui vous remercions pour l'intérêt porté sur Arhum'art et cette possibilité que vous nous offrez de mieux nous faire connaître.

Edgard TOKO



Mme NOFE Manuella
Directrice Arhum'art



ABC

*L'expert en construction
et aménagement*



HHP

HOTEL PLUS



Laboratoire
pharmaceutique



Le Centell

HOTEL & SPA



LE BÂTIMENT : PREMIER SECTEUR ÉNERGIVORE



Le bâtiment est le premier secteur énergivore. Le secteur résidentiel est le deuxième contributeur aux gaz à effet de serre derrière le trafic routier (en particulier ici dans la capitale Antananarivo).

A Madagascar, il n'existe pas de réglementation thermique comparé en France ou la première réglementation date de 1975.

Il est donc indispensable d'améliorer la performance des bâtiments existants en même temps que celle des bâtiments neufs, d'autant plus que le bâtiment constitue une des clefs permettant de diviser par quatre nos émissions des gaz à effet de serre à l'horizon 2050.

Des gains importants d'énergie ont été obtenus sur l'ensemble des logements dans les pays qui ont mis en place les premières réglementations, en particulier en Europe. Ces gains concernent également les logements neufs, grâce aux réglementations thermiques successives qui, depuis 1975, ont permis de diviser par 2 à 2,5 leurs consommations par m².

Cependant, la consommation d'énergie totale des secteurs résidentiel et tertiaire augmente du fait de l'accroissement du parc, de l'élévation du niveau de confort (appareils électroménagers), de l'apparition de nouveaux besoins (climatisation)...

Pour diminuer l'empreinte énergétique et car-

bone de l'habitat, de nombreux procédés et systèmes sont désormais disponibles, qu'ils soient issus de technologies récentes comme certaines énergies renouvelables ou plus anciennes comme certains matériaux de construction oubliés et pourtant efficaces. L'habitat écologique devra s'imposer sur le marché de la construction.

Les secteurs du tertiaire et de l'hôtellerie à Madagascar, devraient être en pointe en la matière. Citons par exemple l'initiative du groupe Radisson qui s'engage à la compensation de l'empreinte carbone des réunions et événements se déroulant dans ses hôtels.

L'empreinte carbone d'un hôtel est calculée à l'aide du principal outil de l'industrie hôtelière : le HCMI (Hotel Carbon Measurement Initiative, Initiative de mesure du carbone dans les hôtels). Développé pour mesurer et analyser l'empreinte carbone des séjours et des réunions dans les hôtels de manière cohérente et transparente, le cadre HCMI permet de calculer les émissions de carbone allouées à un espace de réunion pour les compenser en conséquence. Pour cela le groupe soutien des projets certifiés au niveau local. Espérons que les communautés locales de Madagascar pourront aussi en profiter.

Marc BOULNOIS

Responsable EELV 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

Mission TULÉAR-FIANARANTSOA-ANTSIRABE du Conseiller des Français de Madagascar et du Président de «Planète France Madagascar»



Du 24 octobre au 04 novembre, dans le cadre de son mandat de Conseiller élu représentant les Français de Madagascar, le Conseiller Jean-Daniel Chaoui s'est déplacé à Tuléar-Fianarantsao-Antsirabe. Il était accompagné de Marie-Zénaïde Lechat, membre du CA de Français du Monde Madagascar, et de Marc Boulnois, Président de l'association « Planète France Madagascar ».

Programme effectué à Tuléar (5 jours)

Entretien avec le Consul Honoraire, le Directeur de l'Alliance Française, la Principale du Collège Français Etienne de Flacourt et le comité de gestion du collège constitué de parents d'élève, le Président et des membres du CA de l'OLES de Tuléar. Ils ont pu rencontrer une partie de la communauté Française à

l'occasion de festivités privées et de l'invitation ouverte à tous qu'ils avaient diffusée auprès de la communauté française.

Concernant le domaine économique, ils ont visité les infrastructures des entreprises OIT (concombres de mer) et Océan Farmers (culture d'algues), deux sociétés remarquablement développées. Puis ils ont visité Tropic chauds (production de chaux) et Malakass (farine de manioc), deux sociétés appartenant à Houssen Mebobaly et sa famille. Ensuite, ils ont participé à une action « Lyons club » dans une école. Enfin, ils ont rencontré Lalaina Razafitombo qu'ils ont interviewée concernant ses activités et l'association de femmes entrepreneurs qu'elle préside, ceci dans le cadre

du « Billet des Entreprises ». Puis ils ont effectué un second reportage dans une entreprise de fabrication de provende et d'élevage de poules pondeuses « Tsara atody » qui commercialise provende et œufs, entreprise de l'association de femmes entrepreneurs Tuléar. Enfin, ils ont visité une boutique de produits d'épicerie fine « Côtiers solidaires », nouvellement ouverte à Tuléar.

Enfin, dans le domaine artistique, ils ont fait l'interview d'un tatoueur connu sur la place de Tuléar, Adoré Ratovonjanahary. Les interviews sont destinées à être exploitées dans le cadre du magazine « Le billet des Entreprises », magazine économique numérique de Français du Monde Madagascar.

Programme effectué à Fianarantsoa (1 jour)

Entretien avec le Consul Honoraire, la Présidente du Comité de l'Alliance Française et la Directrice adjointe. Le Président de l'OLES de Fianarantsoa sollicité n'a pas pu se libérer pour les rencontrer ce qui est regrettable. Sur le plan économique, ils ont visité l'entreprise solidaire « le Relais » (friperie, automobile Karenjy, rizières et hôtellerie). Lors d'un rendez-vous donné aux Français de Fianarantsoa à l'hôtel Pietra, ils ont reçu quelques compatriotes et traités leurs dossiers. Enfin ils ont effectué deux interviews auprès d'une radio locale.

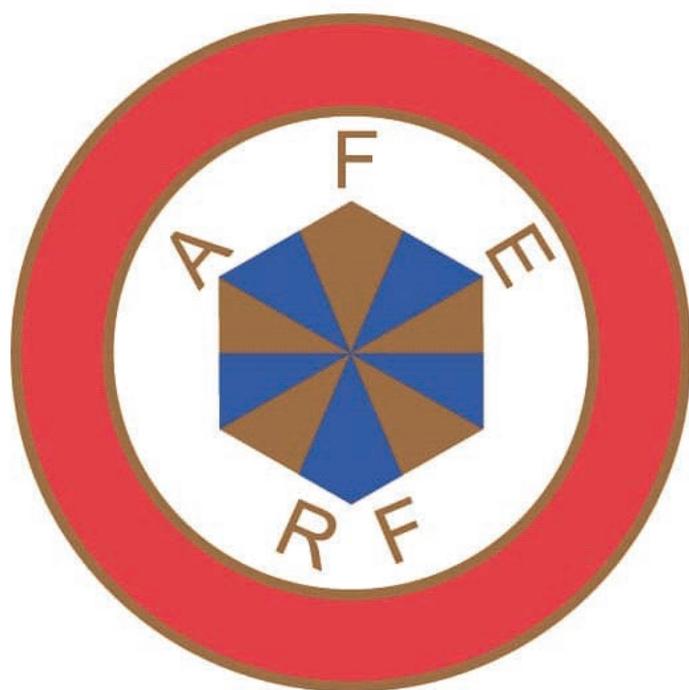


Programme effectué à Antsirabe (une demi-journée)

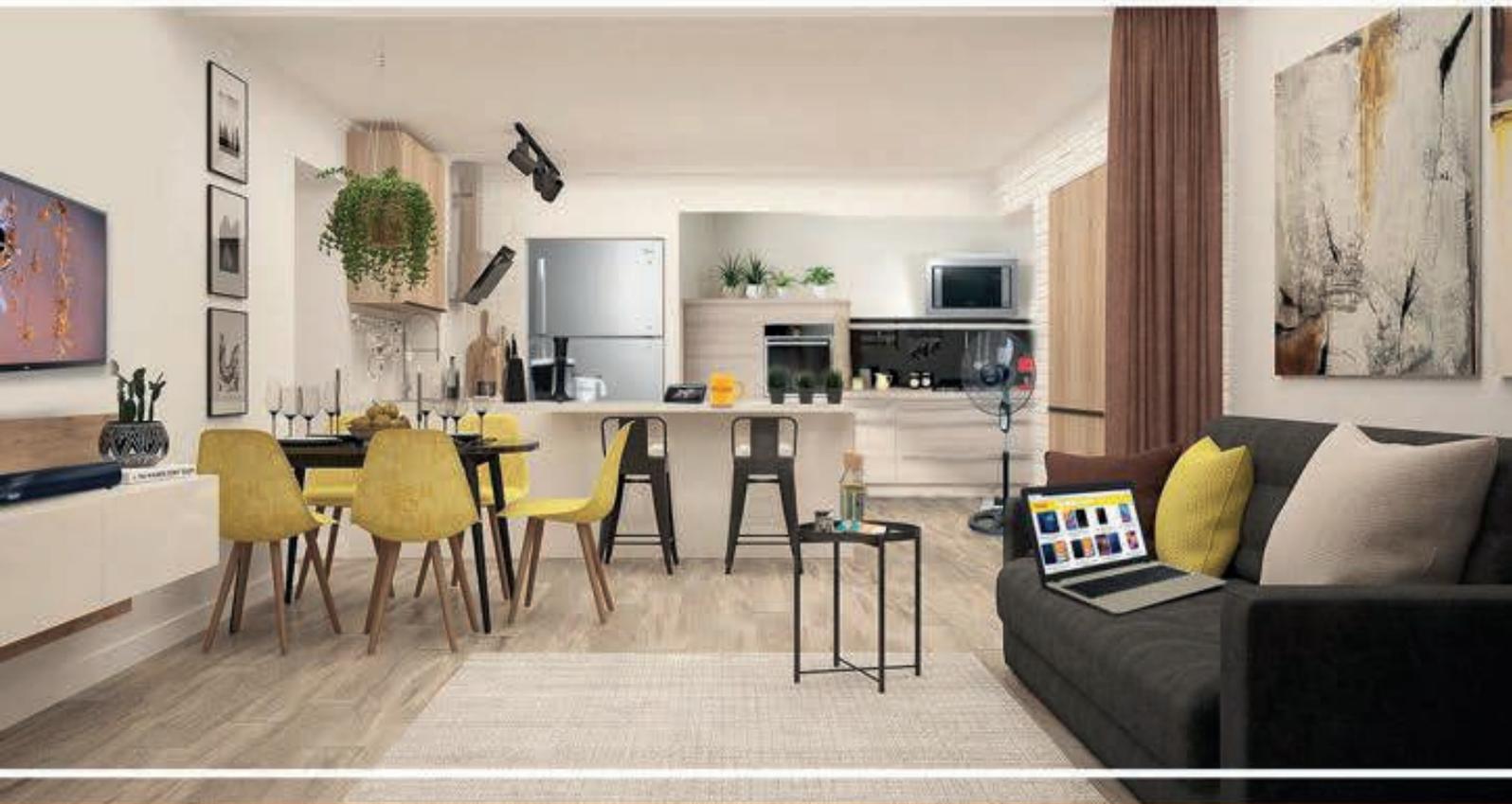
Rencontre avec quelques compatriotes pour des dossiers personnels au restaurant « le pousse pousse », entretien avec la nouvelle Directrice de l'Alliance Française d'Antsirabe, entretien avec la Consule honoraire et responsable de l'OLES locale.

Conclusion et suite à donner

Le dispositif Français se porte bien dans son ensemble. Certes, ils ont noté « quelques disfonctionnements administratifs » dans l'organisation et les nominations et ils vont s'entretenir prochainement avec le Consul général et le COCAC (Conseiller de Coopération et d'Action Culturel), ce dernier ayant en charge les établissements scolaires AEFÉ et les Alliances Françaises. Le rôle du Conseiller est de s'intéresser au dispositif Français à Madagascar particulièrement dans les domaines consulaires de l'état civil et du social et dans le domaine éducatif, scolaire et culturel. C'est dans ce cadre et dans une démarche constructive que la délégation fera part de ses constats et conclusions aux responsables des services concernés à l'Ambassade de France.



*Propos recueillis par la rédaction
du Billet des Entreprises*



*Réalisez vos rêves
avec les offres*

Vente à crédit
COSMOS
par MIRINDRA

Achetez et payez en plusieurs fois



150CC

LE SOMMEIL: un allié pour notre santé



Les bienfaits du sommeil

La durée et la qualité de notre sommeil sont essentielles pour rester en bonne santé physique et mentale. En effet, le système immunitaire est renforcé par un sommeil régulier et d'une durée suffisante. De plus, le sommeil régule la production de nombreuses hormones et intervient dans le maintien de la vigilance et de l'équilibre psychique, facilitant les relations sociales. Enfin il consolide les informations mémorisées pendant l'éveil.

Comment bien dormir

Respecter un rythme de veille/sommeil en se couchant et se levant à la même heure et avoir son compte de sommeil sachant que la plupart des adultes ont besoin de sept à huit heures de sommeil par nuit.

Pratiquer une activité physique quotidienne et faire une courte sieste quotidienne (cinq à vingt minutes maximum)

Modérer la consommation de café, sodas et boissons énergisantes et le soir éviter les repas trop gras et trop lourds à digérer.

Eviter l'activité physique et les écrans avant l'heure de vous coucher ainsi que tout ce qui peut majorer l'anxiété ; favoriser les activités relaxantes comme la lecture.

Rester attentif aux signes du sommeil et ne pas résister à l'endormissement ; avoir une chambre propice au sommeil : obscurité, silence, température modérée (18 à 20°).

Nous dormons en moyenne 6h41 en semaine et 7h33 le week-end, soit 1h30 de moins qu'il y a 30 ans. Nos enfants perdent de plus en plus de sommeil : plus de deux heures chez 40% des plus de 15 ans en période scolaire à cause de la surexposition aux écrans. Enquête 2020 sur le sommeil des Français.

Source Valeurs mutualistes n°320
JDC





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

Pour toutes vos **DÉMARCHES EN LIGNE**, nous
 nous 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.



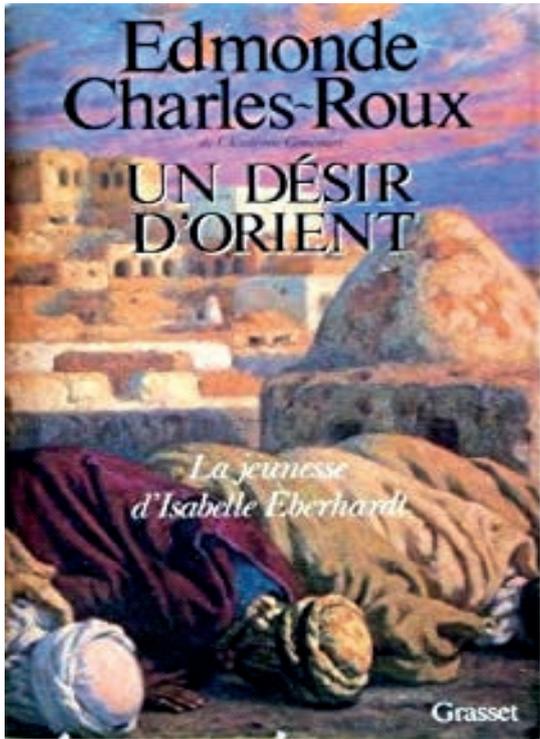
FdMM propose un service d'accompagnement, de représentation, de conseil, d'audit et d'évaluation
 des actions entreprises par les associations ou partenaires implantés à Madagascar.

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

UN DÉSIR D'ORIENT : La jeunesse d'Isabelle Eberhardt



L'auteur, **Edmonde Charles-Roux**, née le 17 avril 1920 à Neuilly-sur-Seine et morte le 20 janvier 2016 à Marseille, est une femme de lettres et journaliste française. Elle reçoit le prix Goncourt en 1966 pour le roman *Oublier Palerme*. Elle est, de 1983 à 2016, membre de l'Académie Goncourt qu'elle préside de 2002 à 2014.

Edmonde Charles-Roux est la fille de Sabine Gounelle (1891-1994) et de François-Charles Roux (1879-1961), ambassadeur de France, membre de l'Institut de France... Elle est ainsi la petite-fille de Jules Charles-Roux (1841-1918), ainsi que la sœur de l'abbé Jean-Marie Charles-Roux (1914-2014) et de Cyprienne Charles-Roux (1917-2010), devenue par son mariage princesse del Drago. Elle est également une descendante du député Louis Honoré Arnavon (1786-1841). Elle est l'épouse de l'homme politique Gaston Defferre, de 1973 à la mort de celui-ci en 1986.

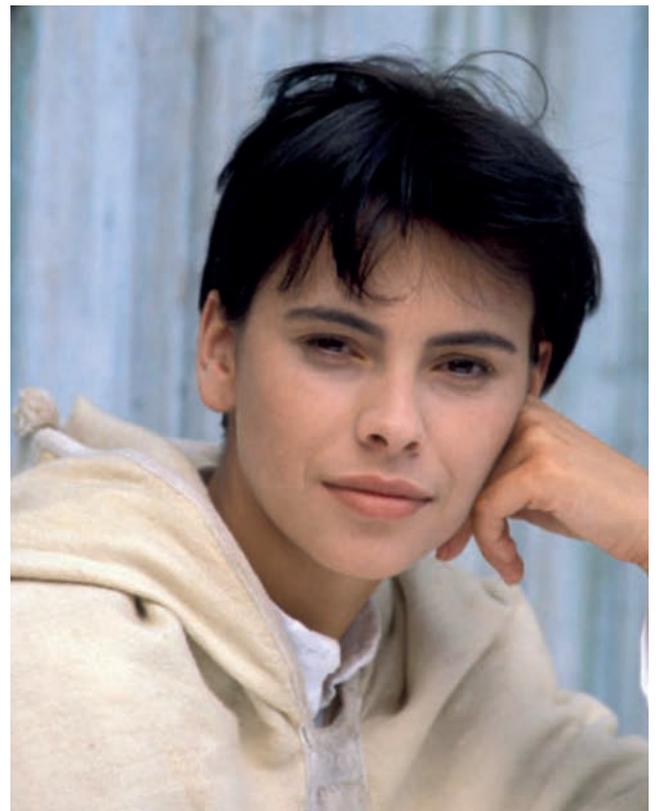
Depuis longtemps, la figure d'Isabelle Eberhardt (1877-1904) hésite entre une histoire et une mythologie dont personne, à ce jour, n'avait osé explorer toutes les énigmes. Que savait-on, en effet, de cette jeune femme d'origine russe qui décida, par défi, de se convertir à l'islam et de rompre avec les mœurs de notre temps ? Qui choisit, par provocation, de porter des vêtements d'hommes avant de devenir,

sous le nom de Mahmoud, cette rebelle qui fascina Lyautey ? Pour la première fois, on va donc la découvrir telle qu'elle fut, éprise d'absolu et proche du Rimbaud qui avait voulu, comme elle, se perdre dans un désert. Pour Edmonde Charles-Roux, il y avait là toute la matière d'un prodigieux roman vrai.

A travers les archives inédites, elle a ainsi recomposé l'itinéraire tumultueux d'une héroïne "irrégulière" et mystique. Complice, elle l'a suivie depuis sa naissance sur les rives du lac Lemman jusqu'à l'instant où Isabelle accepte d'assumer le "désir d'Orient" qui la hante. On voit alors, dans une prodigieuse résurrection, toutes les figures dostoïevskiennes qui ont accompagné sa jeunesse et forgé son insoumission.

De la Russie des tsars à Genève puis à Marseille, de la diaspora anarchiste aux milieux littéraires, c'est toute une époque qui, soudain, se révèle dans la féconde effervescence d'un Occident qui va changer le siècle. Isabelle Eberhardt voulait écrire et se battre. Elle voulait tout vivre et tout connaître. Elle fera de son œuvre un combat et, de sa vie, un chef-d'œuvre.

JDC



SERVICE

MAILING



- ✓ **Mailing aux abonnés**
- ✓ **+ de 2000 adresses email VIP**
- ✓ **Vers des clients potentiels**
- ✓ **Devis fourni à la demande**

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

Nous mettons à votre disposition plus de 2000 adresses sélectionnées VIP

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

Site web: www.billetdesentreprises.mg

Email : billetsdesentreprises-fdmm@gmail.com

Tél : (+261) 20 22 597 96/ (+261) 34 02 283 36

Adresse : Ambatofotsy ampandrianomby - BP 203 Antananrivo 101

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 O.N.G.
Organisation Non Gouvernementale
d'Assistance Humanitaire



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

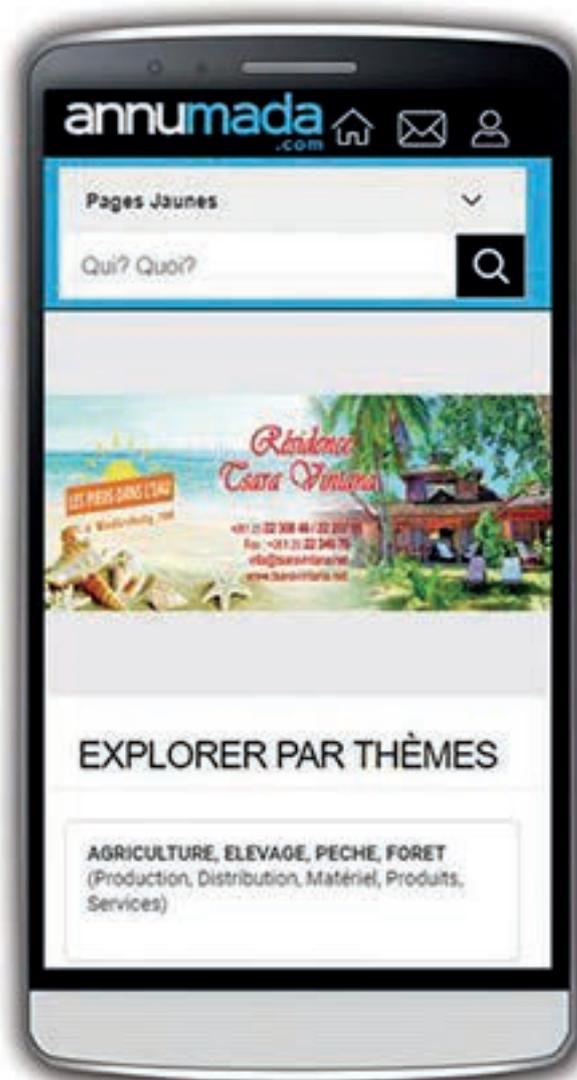
contact@madassistance.com
www.madassistance.com

Partenaires transport



Découvrez maintenant l'appli mobile Annumada

**Une application
gratuite...**



**...téléchargeable
depuis Google Play**

Trouvez plus que des coordonnées...







PARTENAIRES



PARTENAIRES



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

Conseils
 Demande de Visa Mariage

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

