

FIM

17^{ème}
EDITION

hazo
vato
Parc Forello Expo



Mme Harilala Ramanantsoa

**Coordinatrice
des Salons**

Foire Internationale de Madagascar

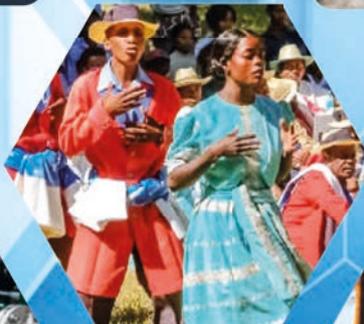
DIGITAL



ENVIRONNEMENT



CULTURE



INDUSTRIE



TOURISME



TRANSPORT



ÉCHO EDUCATION

L'APE



INFO-PRATIQUE

SÉCURITÉ SOCIALE EN FRANCE



RENCONTRE AVEC

SOY MADAGASCAR



ÉCHO DE L'I&P

LA SORTIE D'UN INVESTISSEUR



ÉCHO DE L'INSCAE

LES RÉPERCUSSIONS SUR
L'ÉCONOMIE MALGACHE



ÉCHO DE L'ISCAM

Un pas vers L'INTERNATIONALISATION
DES PME



MA PETITE ENTREPRISE

SAVANA SPICES



STARTUP

EXPRESS ENERGIE



ÉCOLOGIE VERTE

LA DÉMARCHÉ RSE DE
L'HÔTEL « LE LOUVRE »



ON EN PARLE

ANJA FIT : ARTISTE DÉCORATEUR



Rubrique SANTÉ

L'ASTHÉNIE



Rubrique LU POUR VOUS

ANNE KARÉNINE



**INVITÉ
N° 1**

Loowatt

**INVITÉ
N° 2**

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



billetdesentreprises.fdm@gmail.com



@billetdesentreprises



http://www.billetdesentreprises.mg



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

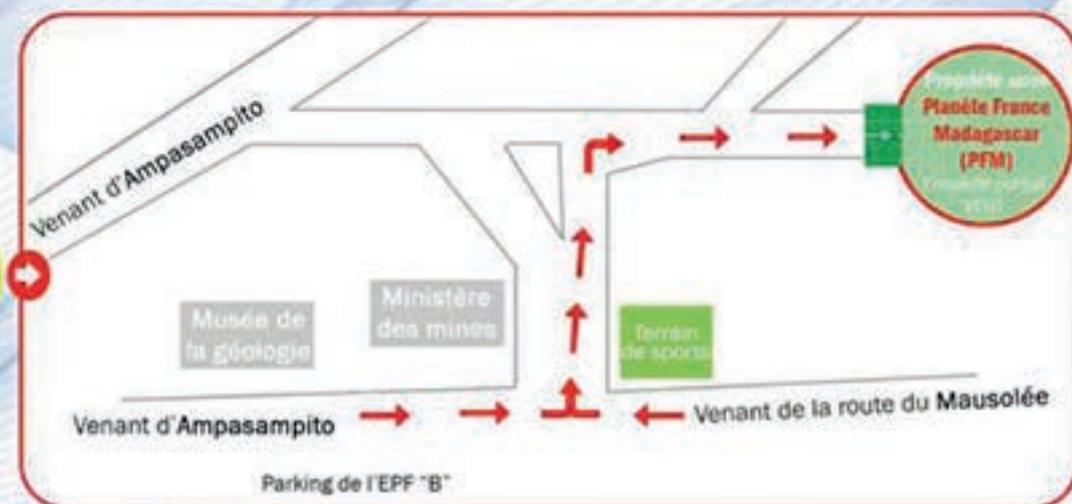
Formation

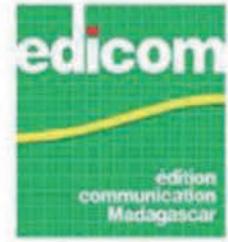
Transcription d'acte

Billet des entreprises

Bourses scolaires

**Plan d'accès au local
d'Ampanomby**





L'ÉDITO DU PRÉSIDENT



Jean-Daniel CHAOUI

Président de Français du Monde Madagascar
Conseiller des Français à Madagascar

Le Billet des Entreprises (BE) était à la Foire Internationale de Madagascar. La FIM demeure l'évènement médiatique économique de l'année dans la grande île. Cette 16ème édition a tenu ses promesses avec une forte présence d'opérateurs économiques multisectoriels.

Comme à l'accoutumé, le Billet des entreprises était au rendez-vous et vous présente, dans ce numéro 35, un dossier avec une sélection de quelques entreprises emblématiques de la cette cuvée FIM-2023.

Notons qu'Hazovato Forello Expo a succédé à l'agence Première Ligne dans la propriété et l'organisation des salons à Tanjombato. Aussi le BE a rencontré pour vous l'organisatrice de cette nouvelle version de la FIM sous le thème de « l'éco-responsabilité », madame Harilala Ramanantsoa. Vous pouvez découvrir son interview dans ce numéro.

Prochain rendez-vous en septembre au salon de l'Agriculture.

Le Billet des Entreprises vous souhaite des vacances de qualité à Madagascar ou à l'extérieur. A très bientôt.

Jean-Daniel Chaoui, Responsable de la publication

Le 21 / 06 / 2023



ENTRETIEN
SANS RENDEZ-VOUS

PIÈCES D'ORIGINES
ADPATÉES À VOTRE VÉHICULE



CONTINENTAL
AUTO

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

SOMMAIRE

FIM

17^{ème}
EDITION

EDITO DU PRÉSIDENT	1
ECHO ÉDUCATION	5
INFO PRATIQUE	7
RENCONTRE AVEC	9

DOSSIER SUR LA FIM

COORDINATRICE FIM	12
LA FIM EN IMAGE	13
ECHO DE L'ISCAM	14
INVITÉ N° 1 : CAMPUS MALAYSIA	15
INVITÉ N° 2 : LOOWATT	18
BMOI MADAGASCAR	21
BULLES DANS L'OCÉAN INDIEN	23
BIOGASIKARA ENERGY	24
GROUPE AGS	25
MADA JOB	26
MOBIX	27
ATIPIKA	28
PIXEL IMPACT	29
PLANTATION BEMASOANDRO	30
ECHO DE L'INSCAE	31
ECHO DE L'IP	34
MA PETITE ENTREPRISE	37
STARTUP	40
ECOLOGIE VERTE	43
LU POUR VOUS	46
ON EN PARLE	48
RUBRIQUE SANTÉ	50

PUBLICATION DE FDM
MADAGASCAR

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Jean-Daniel CHAOUI

RÉDACTEURS

JDC - Edgard Toko

MARKETING - SERVICE
COMMERCIAL

Nathalie - Ando

DIFFUSION

Ando - Nathalie

CONCEPTION

NONO Idriss

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

billetdesentreprises.fdm
@gmail.com



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>

Les valeurs défendues par « La NAPE, La nouvelle Association de Parents d'Elèves » : Egalité, laïcité, citoyenneté, environnement.



reconnu par l'établissement. Ceci implique le partage des responsabilités éducatives dans l'intérêt de l'enfant.

La NAPE est et sera une force de proposition et d'action. Elle s'adresse aux parents qui souhaitent la rejoindre pour constituer des listes NAPE aux prochaines élections de représentations des parents d'élèves en Octobre 2023.

Contact : nape.mada@gmail.com

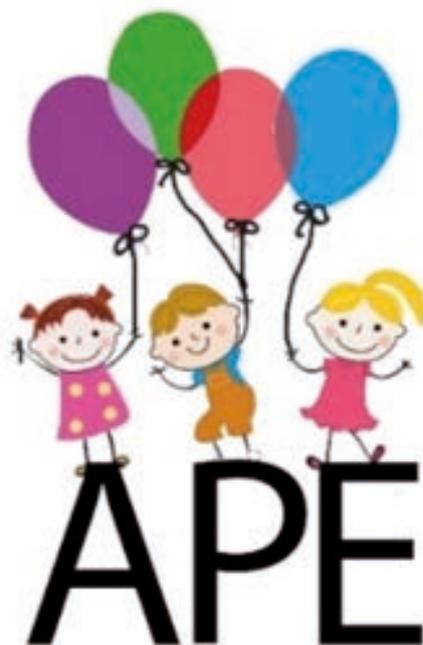
Le bureau de la NAPE

Le service public permet d'assurer l'égalité d'accès à l'éducation, à la santé, à la justice, à la culture, aux transports. La gratuité est une des conditions de l'égalité et de la réussite pour tous. Hors de France, cette valeur n'est pas respectée car l'éducation est payante dans les établissements de l'AEFE. Les bourses scolaires, attribuées sous condition de revenus, permettent d'atténuer cet écart avec les principes du service public

L'école Française est une école laïque où tous les enfants et les jeunes, quelles que soient leurs origines, leurs convictions religieuses ou philosophiques, apprennent à vivre et travailler ensemble.

Pour le préparer à être un citoyen dans la société, l'enfant est considéré comme un futur citoyen dans l'école. La citoyenneté se construit progressivement par l'acquisition de savoirs, de savoir-faire, de savoir-être, par le développement de l'esprit critique, de l'écoute, et du respect de l'autre, de la solidarité.

La NAPE professe une place des parents permettant d'exercer un rôle de partenaire



Votre solution déménagement



 (+261) 20 22 633 34

 devis@agence-aid.mg

 www.demenagement-madagascar.com



Qui a le droit à la sécurité sociale en France ?



Toute personne qui travaille ou réside en France de manière stable et régulière a droit à la prise en charge de ses frais de santé à titre personnel et de manière continue tout au long de sa vie : tel est le principe de la protection universelle maladie. Pour être rattaché sur critère de résidence, il faut résider en France de manière stable, c'est-à-dire de manière ininterrompue depuis plus de 3 mois.

Comment savoir si on a droit à la sécurité sociale : contacter la **Caisse Primaire d'Assurance Maladie (CPAM)** de votre lieu de résidence au 3646 afin de faire le point sur son affiliation et ses droits.

La personne qui ne remplit pas les conditions pour être assurée sociale a la possibilité d'user de la faculté réservée par la loi de demander à bénéficier de la « prestation universelle maladie ». Cette nouvelle disposition « protection universelle maladie » (Puma), résulte de l'article 59 de la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2016. Elle succède ainsi à la CMU de base. La Puma est basée sur une idée simple :

toute personne qui travaille ou réside en France de manière stable et régulière a droit à la prise en charge de ses frais de santé. Pour en bénéficier, il suffit d'en faire la demande auprès de la Caisse de Sécurité sociale de son lieu de résidence.

L'inscription à la Sécurité Sociale est obligatoire pour toute personne qui travaille et réside en France pour bénéficier de la prise en charge des frais de santé. Lors de l'affiliation à la Sécurité sociale, chaque personne reçoit un numéro de Sécurité sociale, aussi appelé numéro d'immatriculation.

Chaque personne inscrite auprès de la Sécurité sociale reçoit une carte Vitale, aussi appelée carte d'assurance maladie. La carte Vitale contient toutes les informations permettant d'identifier l'assuré et ses ayants droit. Elle doit être présentée à chaque visite auprès des professionnels de santé.

Coordonnées pour la CPAM : CPAM Paris 75000, 20-22 avenue d'Ivry 75013 Paris
Téléphone 3646. Ouvert du Lundi au Mercredi de 09:00h à 16:00 heures, le Jeudi de 09:00 h à 12:00 heures, le Vendredi de 09:00 h à 16:00 heures.

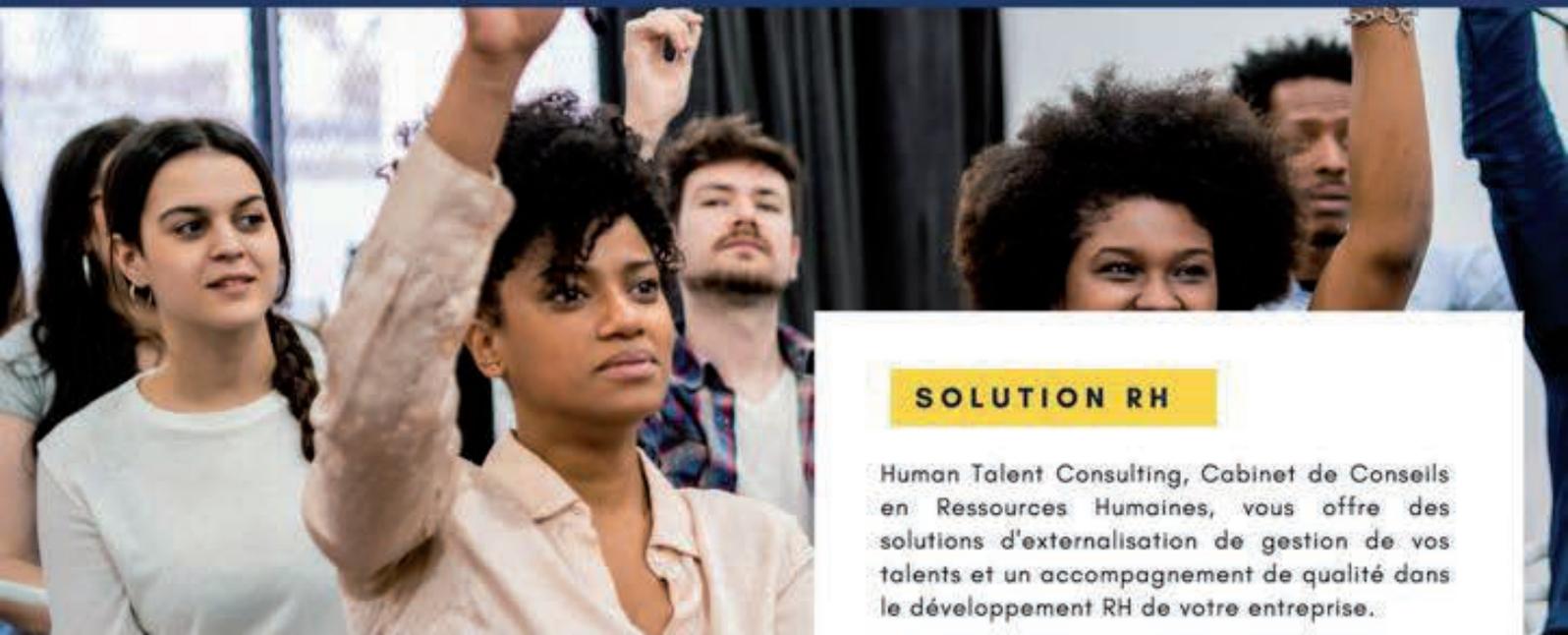
JDC





HUMAN TALENT CONSULTING

FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE!



SOLUTION RH

Human Talent Consulting, Cabinet de Conseils en Ressources Humaines, vous offre des solutions d'externalisation de gestion de vos talents et un accompagnement de qualité dans le développement RH de votre entreprise.

NOUS FORMONS ET ACCOMPAGNONS VOS COLLABORATEURS EN 33 HEURES

- Formation individuelle ou en groupe
- Formation sur mesure selon les besoins
- Evaluations des acquis
- Suivi, accompagnement et coaching



VOTRE DEVIS !

Interview de Mme Mireille Rakotodavelo présidente de l'association Soy Madagascar

« ...L'objectif est de permettre à tous ces enfants d'avoir l'opportunité d'aller à l'école, et aussi de manger des repas chauds tous les jours, car nous avons constaté que les enfants font des malaises à chaque fois qu'ils arrivent à l'école, malaises dus à plusieurs facteurs (distance de l'école et famine.)... »



Merci d'avoir accepté de répondre aux questions du billet des entreprises, merci de vous présenter et de présenter votre association ?

Bonjour, je suis Mireille Rakotodavelo, présidente de l'association Soy Madagascar et aussi la fondatrice. Nous sommes une association qui aide les enfants en situation difficile, nous parlons des enfants mal traités, des enfants victimes de violences et des enfants orphelins. Tous les cas sociaux sont regroupés dans notre association. Actuellement, notre lieu d'intervention est à Vohikanto 20Km d'Ankazobe sur la RN4. Nous avons actuellement 50 enfants et 30 familles, que nous prenons en charge.

Depuis quand avez-vous commencé cette activité ?

Nous avons commencé cette activité depuis 2012. Quand j'étais étudiante en sociologie à l'université d'Antananarivo, je suis venue dans ce village pour un stage, et j'ai fait le constat qu'il est important de mettre un cadre pour l'éducation et la formation des enfants.

Quel est l'objectif de regrouper ces enfants ?

L'objectif est de permettre à tous ces enfants d'avoir l'opportunité d'aller à l'école, et aussi de manger des repas chauds tous les jours, car nous avons constaté

que les enfants font des malaises à chaque fois qu'ils arrivent à l'école. Ce qui est dû à plusieurs facteurs (distance de l'école et famine.). Dans le village, nous avons des adolescents qui ont déjà abandonné l'école, et nous sommes obligés de les reconverter avec des formations professionnalisantes. Ces formations sont l'agriculture, l'élevage et l'artisanat.

Où prenez-vous le financement pour faire ce projet ?

Nous faisons de l'auto-financement. Les femmes qui ont suivi des formations professionnalisantes fabriquent des sacs, des chaussures, des bandoulières, des assiettes que nous vendons dans des expositions, ce qui permet de nous financer. Nous cherchons aussi des partenaires financiers afin de pouvoir agrandir notre site et de pouvoir accueillir beaucoup d'enfants.

Aujourd'hui comment faite-vous la détection des enfants maltraités ?

Nous avons des animateurs sociaux qui se déplacent pour faire des visites à domicile et font des enquêtes afin de savoir si les enfants entrent dans le cadre des problèmes sociaux. Et ce n'est qu'à base de cette enquête que l'enfant pourra intégrer le centre. Et les parents aussi peuvent directement faire la demande d'adoption des enfants.

Comment pouvons-nous vous contacter ?

Pour nous contacter c'est assez simple nous avons :
Une page Facebook: Soy Madagascar
Instagram: Soy Madagascar
Notre téléphone : 034 36 115 90
Mail : soymadagascar@gmail.com



filiale de



VISION FOR MORE



Produits d'entretien -
Production 100% locale



Vols à la demande - Évacuations
sanitaires - Ticketing et Tour
Opérateur



Monétique - Sécurité -
Informatique - Infrastructures
techniques



Gestion de biens -
Installations - Location de
bureaux clés en main



Pharmaceutique - Finance -
Mobile banking



Authorized
Reseller

Authorized
Service Provider

+261 32 11 480 04

contact@sipromad.com



OUVERTURE



DU DOSSIER

Interview de Mme Harilala Ramanantsoa Responsable de l'organisation de la FIM

« Les participants qui ont respecté leur engagement, on leur a remis un chèque-cadeau... Nous avons aussi créé un espace dédié aux structures qui œuvrent dans l'éco responsabilité, nous avons 20 stands uniquement réservés à l'éco responsabilité pour cette édition de la FIM... »



Nous accueillons la coordinatrice de l'organisation de la FIM 2023, bonjour Mme et merci de bien vouloir vous présenter ?

Je suis Harilala Ramanantsoa, la coordinatrice générale de la foire internationale de Madagascar. Je m'occupe de la commercialisation, la communication, l'administration, la logistique et l'organisation générale de la FIM.

La FIM met en avant le concept d'éco-responsabilité, comment le mettez-vous en valeur dans le cadre du salon ?

En tant qu'organisateur, étant dans la communication, nous avons la responsabilité de promouvoir l'éco responsabilité par rapport à nos exposants, par rapport à nos visiteurs. Nous concrétisons cette responsabilité par le fait de solliciter tous nos exposants qui sont engagés dans la protection de l'environnement, à faire connaître leurs engagements et leurs projets environnementaux. Les participants qui ont respecté leurs engagements ont reçu un chèque-cadeau, et d'autre part, nous avons créé un espace dédié à toutes les structures qui œuvrent dans l'éco responsabilité. Nous avons 20 stands uniquement réservés à l'éco responsabilité pour cette édition de la FIM. Au rez-de-chaussée, sur 600 m carrés, nous avons encore des groupements qui se sont engagés à faire connaître

leurs actions sur l'éco responsabilité. Nous pensons qu'en communiquant sur l'éco responsabilité, nous avons l'occasion de vulgariser les gestes de tous les jours qui peuvent apporter une amélioration sur la protection de l'environnement.

Vous pensez conserver cette communication sur les salons suivants ?

Bien sûr, nous avons des affichages partout dans le salon qui professent que nos salons sont et seront sans carbone. Nous allons organiser quatre salons dans l'année, nous sommes déjà dans la démarche de garder cette thématique qui va rester désormais sur tous les salons que nous organisons. D'ailleurs, nous sommes totalement alimentés par l'énergie solaire qui est installé à Hazovato.

Vous confirmez les 3 salons restants ? C'est-à-dire l'agriculture, l'habitat et le salon du Transport et logistique ?

Oui, je confirme, ses salons sont bien maintenus, les dates sont déjà fixées, nous commençons déjà nos démarches commerciales et nous espérons que les autres salons auront autant de succès que la FIM.

Pensez-vous augmenter le nombre de salon ?

Nous sommes en pleine transition, Hazovato forello expo vient en effet de racheter les salons qui ont aujourd'hui leurs places dans les événements économiques à Madagascar, sûrement pour l'année prochaine, nous pourrions prévoir d'autres salons sur d'autres secteurs d'activité, nous avons en projet effectivement de créer d'autres événements.

*Merci beaucoup d'avoir répondu à nos questions.
C'est moi qui vous remercie*



Les Dessinateurs de Bulles dans l'océan indien à la FIM

F



Les Officiels lors de l'ouverture officielle de la F.I.M



Mme Harimalala coordonatrice des Salons avec le BE JDC et Edgard TOKO

I



Differentes personnes présentes lors de l'ouverture officielle de la F.I.M



Responsable de communication de la BMOI Madagascar en interview avec Edgard TOKO

M

17^{ème} EDITION



Equipe managériale de l'Hôtel le LOUVRE avec le BE JDC et Edgard TOKO



Responsable de Communication et RSE de l'Hôtel le LOUVRE en interview avec Edgard TOKO

FIM 2023 : Un pas vers l'internationalisation des PME !

C'est de cette manière qu'on peut qualifier la version FIM 2023. Oui, comme chaque année, la Foire Internationale de Madagascar – FIM – version 2023 a eu lieu du 11 au 14 mai, toujours à la salle d'exposition de Zone Forello Tanjombato. Les entreprises locales et internationales ont encore rempli les 12.000 m² d'exposition avec pour thème principal l'éco-responsabilité. Le monde évolue plus rapidement qu'auparavant avec la nouvelle technologie qui marque notre ère d'aujourd'hui. La FIM a essayé de suivre la tendance, mais avec les réalités locales à Madagascar. Est-ce l'Emergence ?

L'organisation a été assurée par une Agence de renom à Madagascar, une PME dans le domaine du marketing. Entre start-uppers, l'esprit veut qu'on fasse tout ce qui est en leur pouvoir pour faire réussir l'affaire. C'est ainsi que plus d'une centaine d'exposants ont répondu à l'appel et rempli la salle de la FIM. On y a recensé notamment la participation active des PME nouvellement formées dans le cadre du Small and Middle Enterprise Business Linkage Programme (SME BLP), un programme de centaines d'entreprises locales en activité depuis quelques années, mais qui veulent aller encore plus loin dans les affaires. L'objectif du programme est de former et accompagner les PME pour qu'ils se développent à l'international. Et la FIM 2023 est un des premiers tests pour ces petites entreprises. La participation massive des PME et PMI malgaches durant la FIM 2023 est une grande réussite !

Les produits made in Madagascar de qualité ont marqué cette version FIM 2023. Ces produits sont tous transformés localement : en d'autres termes, cela implique la création de valeur ajoutée et la génération d'emplois. Il s'agit d'un des points les plus importants dans l'économie d'un pays. La participation d'un événement d'envergure internationale est également une marque de créativité et d'originalité dans le monde des affaires. Se faire une place parmi les grandes entreprises locales ayant déjà l'habitude de ces foires n'est pas chose aisée !

La tendance vers l'économie circulaire, l'économie verte, ainsi que l'économie bleue a aussi été aperçue durant la FIM 2023. Les entreprises ont essayé de prendre en considération les aspects de réduction de déchets dans leur processus de production. En même temps, le respect de l'environnement s'impose de plus en plus tant dans la culture des entreprises que dans l'utilisation des matières premières, ou encore dans le processus de transformation en utilisant les différentes sources d'énergie renouvelable. Les idées pour la consommation responsable se font de plus en plus nombreuses.

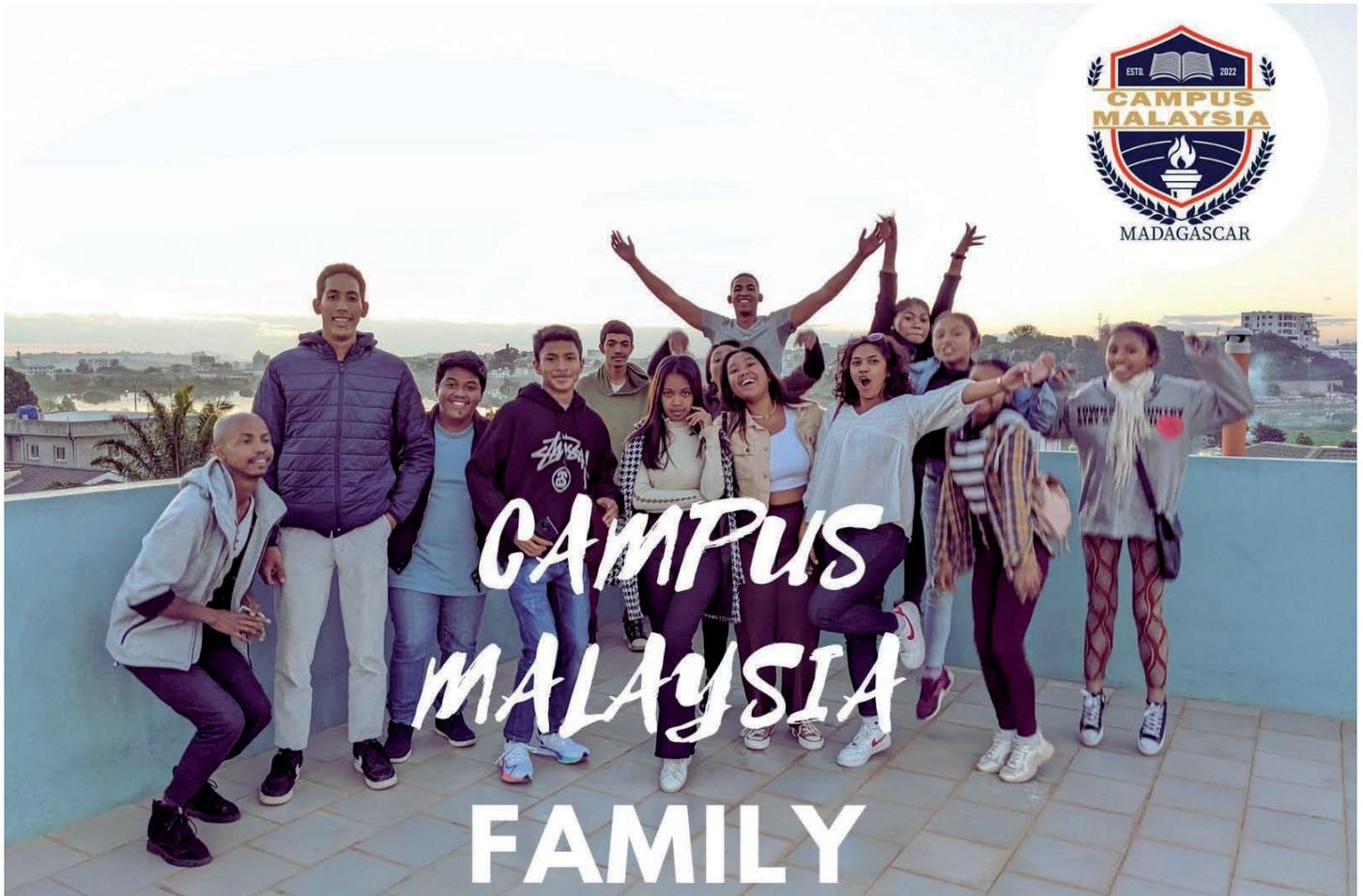
Les petites et moyennes entreprises ainsi que leurs produits prennent de plus en plus de place à la Foire Internationale de Madagascar. Elles choisissent cet événement pour faire la promotion de leurs produits. C'est une période de test pour les produits de ces PME, et en même temps une occasion pour rencontrer le grand public malgache qui va apporter leurs remarques afin d'améliorer la qualité des produits. Et enfin, le marché international s'ouvrira pour les produits des PME malgaches grâce à la participation à la FIM.



Dr RAMILIARISON Andriampeno
Enseignant à l'ISCAM Business School

Interview de Mme Carina soloniaina, Directrice générale de campus Malaysia

« ... Le système est que c'est l'université et Campus Malaysia Madagascar qui se chargent du visa de l'étudiant. L'étudiant ne touchera à rien comme paperasse administrative, même à son arrivé, il doit juste étudier. »



Bonjour Mme Carine, un plaisir pour nous de vous inviter à parler dans notre magazine, merci de vous présenter et de nous parler de votre projet ?

Bonjour, je suis très heureuse aujourd'hui de participer à votre petit interview, merci d'avoir pris en considération notre entité, je m'appelle Carina Soloniaina, je suis Projet extension manager, je suis en charge de l'orientation des étudiants pour aller en Malaisie nous sommes campus Malaysia Madagascar, nous sommes une entité non-gouvernementale qui place les étudiants en Malaisie nous l'avons choisi

parce que nous avons été résidents là-bas pendant 8 ans et nous maîtrisons le process interne de voyage et le système éducatif. Nous avons fait nos études là-bas et nous trouvons que financièrement cela est la meilleure option pour un étudiants malagasy en terme rapport-qualité-prix.

Vous existez depuis combien de temps à Madagascar ?

Nous existons depuis un an aujourd'hui, mais nous avons été en service bien avant le confinement, comme vous le savez bien à la fermeture des frontières, nous ne



pouvons plus exercer nos activités, car la Malaisie avait farouchement fermé ses frontières et nous n'avons pas pu faire des admissions universitaires. Depuis que les frontières sont ouvertes, nous avons repris du service.

Aujourd'hui lorsqu'un étudiant vous contacte combien de temps dure le traitement de son dossier en Malaisie ?

Nous avons une démarche qui dure à peu près 3 mois maximum pour faire les visas, l'inscription, le logement en tout cas tout ce qui est nécessaire pour le voyage de l'étudiant, l'étudiant sera accompagné par ma personne ou le fondateur lui-même afin de le mettre dans les meilleures conditions de voyages et de bien l'installer sur place et nous resterons avec l'étudiant pendant 15 jours pour son insertion au pays.

Quels sont les coûts de campus Malaisie ?

Pour le coût de dépôt de dossiers et de frais de service, nous prenons 480.000Ar. Les frais de visas, écolages et tout seront à payer auprès de l'université.

L'étudiant à une admission au bout de combien de temps ?

Nous fournissons une admission à l'étudiant au bout de 15 jours et le visa au bout de 2 mois, c'est pour cette raison que je vous ai dit 3 mois maximum.

Le système est que c'est l'université et notre entité qui se charge du visa de l'étudiant. L'étudiant ne touchera à rien comme paperasse administrative, même à son arrivée, il doit juste étudier.

Pouvons-nous avoir les coûts universitaires ?

Les coûts universitaires varient entre 150.000Ar à 4.000.000 Ar par mois, mais cela dépend toujours de la filière. Les francophones peuvent trouver les

universités qui parlent français, mais jusqu'ici, nous n'avons pas une convention avec ces universités-là.

Sur Facebook : Campus Malaysia Madagascar

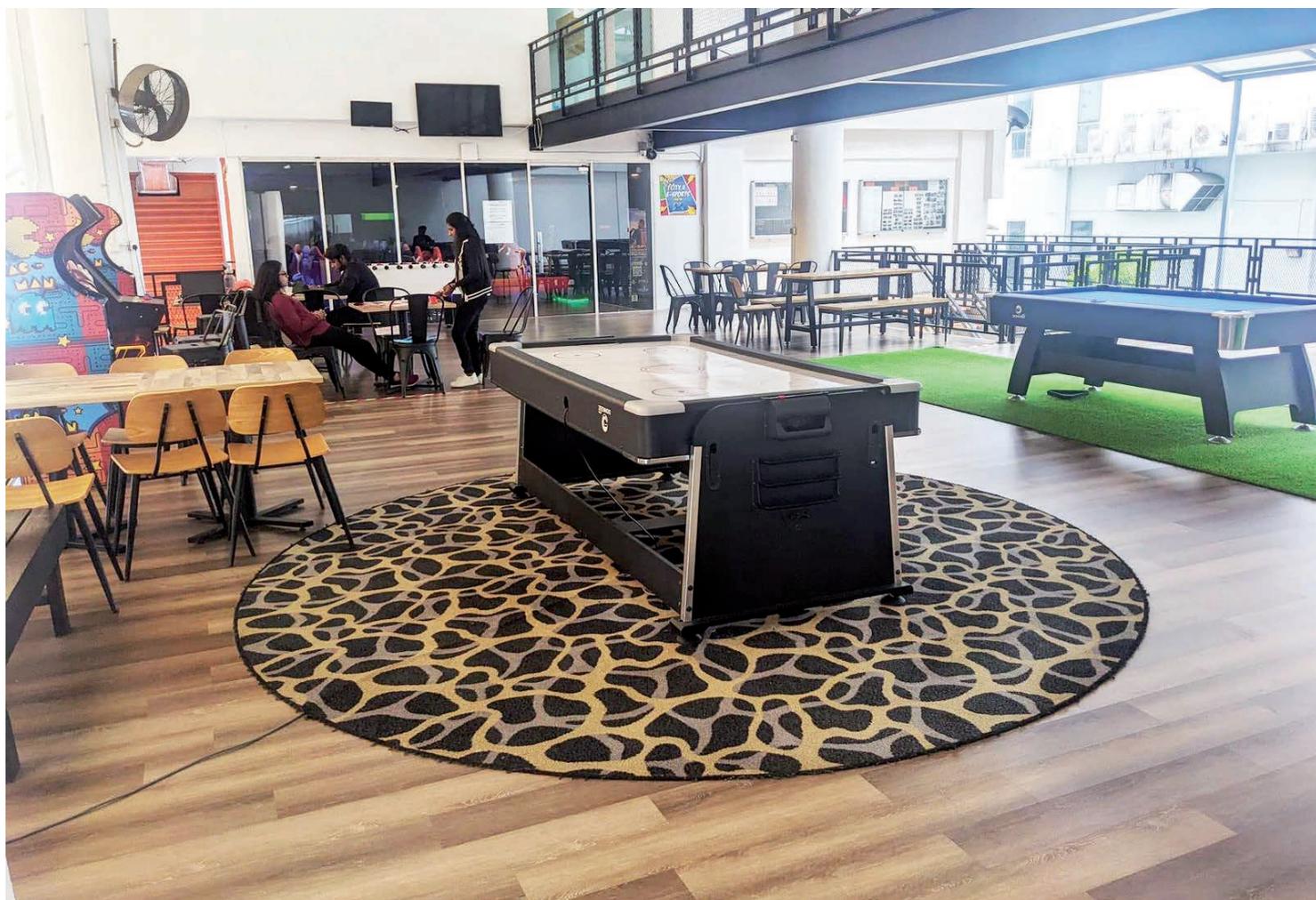
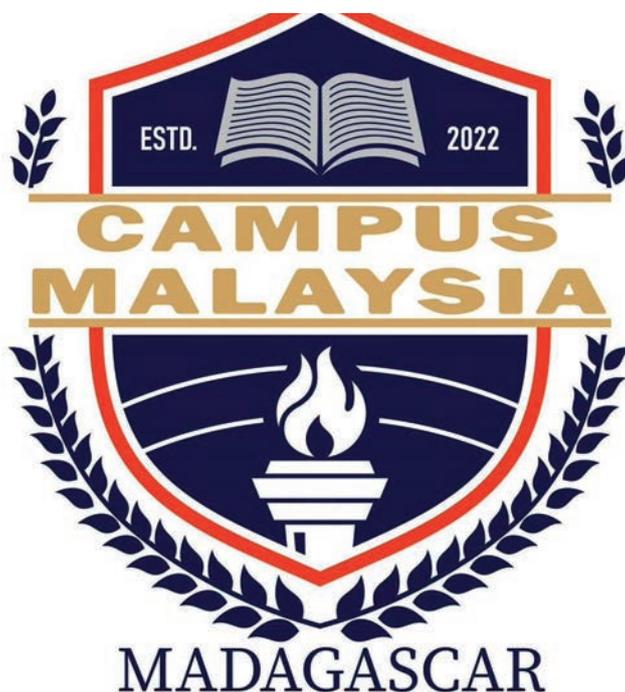
Edgard Toko

Comment se passe l'intégration avec un étudiant francophone qui ira faire des études en Anglais ?

Oui, c'est pour ça que le campus Malaisie existe aussi, si l'étudiant sort d'un système francophone, il devra avoir un certificat international anglophone, nous leur donnons la chance d'en avoir un dans nos locaux avec des cours intensifs de langue qui durent 4 mois.

Comment un étudiant entre en contact avec vous ?

Ils peuvent appeler sur le numéro de campus Malaisie qui est : +261 34 02 192 96 ou le +261340632209



Interviews des différentes responsables de Loowat Madagascar

« ...Nous avons lancé le premier modèle de service pour les ménages qui est la base et le cœur de notre service. Depuis 2019, nous sommes en phase d'expansion et nous avons lancé deux autres services à savoir mobilcar pour les industriels, les entreprises de construction ainsi que les évènements et Gasygrow pour la valorisation des déchets... »



Bonjour a vous, merci d'avoir accepté de paraître dans le magazine du billet des entreprises, merci de vous présenter et de présenter votre projet ?

Je suis Andriamanana Rindra, je suis la directrice marketing et commercial de loowatt Madagascar. Et moi je suis Christelle rakotozafi, responsable de Mobi-Kab.

De but en blanc nous avons deux entreprises, êtes-vous un groupe ? quelle est la fonctionnalité de votre entreprise ?

Nous ne sommes pas un groupe, nous sommes une entreprise sociale, nous avons trois activités principales ou trois services qui sont réunis autour de l'entreprise Loowatt Sarl dont :

- Le service mobi-Kab :
- Un service B to B destiné pour les industriels, les entreprises de construction, et les professionnels de l'évènement
- TsinjoSoa : Un service destiné pour les ménages à faible revenu dans la capitale,
- Et GasyGrow : notre activité qui concerne plus la valorisation des boues de vidange et qui nous permet aujourd'hui d'avoir un modèle circulaire et unique sur le marché car nous faisons partis des seules entreprises à Madagascar qui respectent entièrement la chaîne de valeur de l'assainissement.

Nous allons nous intéresser un peu plus sur la valorisation des déchets, c'est quoi loowatt de manière générale ?

Loowatt Madagascar est une filiale d'une entreprise basée à Londres, qui a été créé en 2012 par Virginia Gardner, nous sommes installés à Madagascar depuis 2012, nous avons eu plusieurs phases de test sur différents business model. Vers la fin de 2015, nous avons lancé le premier modèle de service pour les ménages qui est la base et le cœur de notre service. Depuis 2019, nous sommes en phase d'expansion, et en parallèle nous avons lancé deux autres services à savoir Mobi-kab qui cible les

entreprises de construction et GasyGrow pour la valorisation des déchets. Actuellement, nous avons plus 5.000 bénéficiaires, dont 900 toilettes installées au niveau de ménages issus de plus de 40 Fokontany dans les quartiers à faible revenu de la capitale, et une quinzaine de toilettes installées au niveau de quelques sites de construction aux alentours de la capitale. Nous disposons d'un site de traitement qui nous permet actuellement de transformer les boues de vidange en engrais liquide, et également de mener des tests sur la transformation de ces déchets en biogaz.



Quelle est votre cible ? vendez-vous uniquement à Tana ou dans les zones reculées ?

Ce qui fait la différence dans notre modèle, c'est que nous commercialisons principalement notre modèle de service et non le produit en soi, qui est plutôt un équipement « innovant » et breveté, nous permettant de délivrer un service d'assainissement propre, hygiénique et respectueux de l'environnement. En ce moment nous sommes particulièrement basés à Tana où nous servons principalement les ménages ainsi que quelques sites de construction. Notre service commence également à être beaucoup visible sur différents événements organisés autour de la capitale, car il répond

à des besoins sanitaires ponctuels pour de très forte fréquentation journalière. Grâce à un partenariat avec la SMA (société municipale d'assainissement) pour le déversement et le traitement des boues de vidange, nous commençons à nous élargir petit à petit dans plusieurs quartiers et arrondissements de la capitale. Nos clients ménages sont répartis actuellement dans 4 arrondissements de la capitale, et d'ici la fin de l'année, nous pensons pouvoir étendre cette présence dans 2 autres arrondissements supplémentaires. Au-delà de la capitale, nous acceptons particulièrement les demandes en service d'assainissement pour les professionnels de la construction, sous certaines conditions. Et nous restons également ouvert pour les demandes en provinces ou les zones reculées de la capitale, mais des études de faisabilités préliminaires sont requises et les décisions sont souvent prises sur la base des résultats de ces études. Toutefois, nous projetons dans les deux prochaines années à nous ouvrir principalement à Antsirabe et Tamatave.



Avez-vous un showroom ?

Pour le moment, notre seul showroom est associé à notre bureau qui se trouve vers

Nanisana dans l'enceinte SMEV. Ceux qui souhaitent voir de près nos modèles de toilettes peuvent y venir car nous exposons quelques-unes avec différentes superstructures.

Pourquoi vous avez décidé de venir à la FIM ?

La FIM figure parmi les plus grands événements économiques de la capitale voire de Madagascar. Les entreprises les plus renommées tout secteur confondu et nous pensons que c'est l'occasion à ne pas rater pour faire connaître notre marque, nos produits ainsi que nos services auprès des professionnels que nous ciblons.

Comment peut-on vous joindre ?

Vous pouvez nous joindre sur les numéros

suivants :

Tel : +261 34 42 597 48/ +261 33 37 340 64

Mail : rindra@loowatt.com/ chrystelle@loowatt.com

Site web:www.loowatt.com

Merci de votre intervention,

Ce fût un plaisir d'échanger avec vous, et nous souhaitons réitérer à nos lecteurs et tout particulièrement les entreprises ou organismes qui ont des besoins sanitaires spécifiques à se rapprocher de nous car nous sommes persuadés que nos offres peuvent être adaptées aux circonstances requises, et apporter une expérience utilisateur surprenante.

Edgard Toko



Interview de Mme Oliva Rakoto, Directrice communication et marketing et RSE de la BMOI

« ...La FIM est un très grand RDV à Madagascar où nous pouvons trouver des financiers et plusieurs professionnels, des entreprises, des PME, différents partenaires internationaux, et nous n'avons pas le droit de rater cet évènement... »



Merci de vous présenter et de présenter votre entreprise ?

Bonjour à vous, toujours un plaisir pour moi de participer à cette interview. Je suis Oliva Rakoto, Directrice du marketing, de la communication et RSE de la BMOI. Je suis à la FIM pour communiquer sur les différentes offres que présente notre banque.

Pourquoi avez-vous décidé de participer à la FIM ?

C'est un très grand RDV à Madagascar où nous pouvons trouver des financiers et plusieurs professionnels, des entreprises, des PME, des particuliers et différents partenaires internationaux,

La FIM vous permet-elle de gagner des clients ou alors vous participez pour la communication de la banque ?

Je dirai que c'est plutôt un rendez-vous important comme je vous l'ai dit plus haut. A travers cette foire, nous véhiculons l'image de la banque. C'est aussi un moment privilégié par rapport à tout ce qui est nouveauté, un moment de convivialité où l'on peut échanger avec les nouveaux partenaires et les nouveaux exposants et nos confrères sur divers sujets. Pour nous, l'objectif est surtout de promouvoir les nouveaux produits, et services de la banque.

Quelles sont les offres prestigieuses de la BMOI ?

Comme vous savez, la BMOI gère les comptes des

particuliers et nous avons des offres et des packagings qui peuvent intéresser la demande de nos clients et de nos prospects, cela dépend des besoins de chaque personne car ce sont des offres sur mesure.

C'est quoi BMOI pocket ?

BMOI pocket, c'est une nouvelle application sur le mobile Banking, vous pouvez effectuer des transactions bancaires avec cette application : « c'est la banque à distance ». Si vous avez un compte à la BMOI, vous téléchargez l'application, vous pouvez l'activer, vous enrôler et directement, vous pouvez faire des opérations bancaires, consulter votre solde et bien d'autres encore.

Quand vous parlez de digitalisation, on voit directement sur vos panneaux publicitaires « un concentré d'avantage et une gestion intelligente ». Vous parlez de quoi exactement ?

C'est la banque To Wallet qui est un service associé aux trois « telco » présents à Madagascar (Telma, Orange et Airtel). De manière simplifiée, ça veut dire que votre compte bancaire peut-être lié à ces trois opérateurs et que vous pouvez faire des transferts vers le wallet de l'opérateur téléphonique et inversement recharger votre compte bancaire avec votre opérateur téléphonique.

Vous comptez combien d'agence à Madagascar ?

Actuellement, nous comptons 20 agences réparties dans toute l'île, nous n'avons pas beaucoup d'agences, car nous sommes focalisés sur la digitalisation de nos services.

Le mot de la fin.

Soulignons que nous sommes une banque éco-responsable et que nous allons engager prochainement des actions pour illustrer cette éco-responsabilité.

Edgard Toko

AVEC **BMOI POCKET**
VOTRE NOUVELLE APPLICATION
DE MOBILE BANKING,
SURCLASSEZ-VOUS !



FACTO - MADAGASCAR



LA BANQUE
QUI VOUS MÉRITE

Interview de Mr Jean Luc Schneider, Directeur général de l'entreprise des BULLES DANS L'OCEAN

"... Nous imprimons en Belgique et nous distribuons principalement en France, en Belgique et en Suisse et on l'importe dans l'océan indien et vendus au même prix que dans les librairies en Europe..."



Bonjour Mr Jean Lucschneider, merci de bien vouloir vous présenter et de présenter votre entreprise ?

Bonjour, merci, à vous de me donner l'opportunité de parler de mon entreprise dans votre billet, pour aller droit au sujet, nous sommes une entreprise spécialisée dans la bande dessinée ce qu'on appelle le 09e art depuis 25 ans et depuis 15 ans nous avons développé une branche d'édition qui s'appuie essentiellement sur les auteurs de la Réunion et de Madagascar. Nous avons aujourd'hui 18 auteurs malgaches en contrat, notre présence ici est légitime par rapport aux nombreux auteurs malgaches qui travaillent pour nous.

Comment vous faites pour rentabiliser cet art ?

Vous savez ? La bande dessinée, c'est avant tout une passion, mais c'est aussi une économie, on sous-estime beaucoup le poids de l'industrie créative et culturelle dans notre pays la France alors que ça représente sept fois plus que l'industrie automobile. Donc, quelque part ça montre que l'industrie de l'art est vectrice de l'économie et c'est la raison pour laquelle nous sommes là.

Comment vous faites pour le repérage des jeunes talents ?

Nous faisons deux choses, soit ils viennent à nous, soit nous allons les chercher en fonction de leurs talents, je suis installé dans la zone depuis plusieurs dizaines d'années, je vis à l'île de la Réunion, et je viens constamment depuis plus de 50 ans avant même d'être éditeur, je venais déjà et j'organisais les événements autour de la bande dessinée à Madagascar, je connais mes auteurs depuis plus de 20 ans, plusieurs auteurs nous proposent des projets qu'on étudie et s'ils sont de qualités, on publie.

Vous avez parlé de la Réunion, comment vous faites pour déporter votre dans ce pays ?

Nous ne produisons pas à la Réunion, nous imprimons en Belgique et nous sommes distribués en Europefrancophone, l'essentiel de nos albums sont distribués dans les différentes librairies en France, en Belgique et en Suisse et on importe dans l'océan Indien ce donc on a besoin pour la Réunion, nous avons un showroom éditeur à Isoraka avec nos albums qui sont présentés, nous n'avons pas de difficultés car tout le travail se fait par internet.

Combien coûte une bande dessinée ?

Nous avons un critère de production basé sur les standards européens, ce sont les bandes dessinées de très bonne qualité et relativement chères pour le marché malgache, on les vend ici au même prix que la France.

Comment vous contacter ?

Nous avons un site internet : WWW.dbdo.re

Un courriel : lamurene3@gmail.com

Merci bien Mr Schneider Jean Luc d'avoir accepté de paraître dans notre billet.

Interview de Mme Marie Louise Schmidt Rasoamanahirana, Directeur général de Biogasikara ENERGY

“Intensifions nos efforts pour lutter contre la dégradation forestière et le changement climatique : à travers notre solution des briquettes combustibles nous encourageons l'éco-responsabilité...”



Bonjour Mme, merci de vous présenter et de présenter votre entreprise ? C'est quoi le combustible ? Afin que nos lecteurs puissent comprendre.

Bonjour, mon nom est Marie Louise Schmidt Rasoamanahirana, je suis la co-fondatrice de Biogasikara Energy qui a pour activité principale la collecte et la transformation des déchets principalement la sciure de bois en briquettes combustibles. A travers son activité, Biogasikara Energy contribue à trois objectifs majeurs tels que la réduction de la déforestation, la création d'emplois verts et décent par la promotion des chaînes de valeurs liées aux Energies Alternatives, ainsi que le renforcement de la résilience face aux changements climatiques. Le produit a été conçu pour remplacer le bois de chauffage traditionnel, il s'agit d'un combustible performant et respectueux à l'environnement car cela a été fait à partir de déchets revalorisés. Nos clients cibles sont notamment les industries qui utilisent beaucoup de bois dans leur exploitation.

Comment avez-vous eu l'idée de transformer les déchets de bois en combustible ?

J'ai grandi à Moramanga, une ville assez particulière en raison des industries de bois qui s'y regroupent mais qui malheureusement n'ont pas aucun

système de gestion de déchets mise en place. Chaque industrie fait autant qu'elle peut pour gérer leurs déchets mais la plupart du temps ces déchets sont déversés là où il y a de la place. Après avoir suivi une formation sur les technologies de valorisation de déchets et consciente de la situation de Madagascar en termes de déforestation, j'ai vu cela comme une opportunité. De là, je me suis lancée et j'ai commencé à effectuer des recherches approfondies sur le processus de transformation des déchets disponibles (sciure de bois) dont la collecte est assurée majoritairement par des femmes vulnérables. Grâce à l'aide de mes collaborateurs nous avons pu implanter notre premier site de production à Antsirinala Moramanga et contribuer au développement durable de la communauté.

Quelle est votre vision ? Quelle est votre objectif de vente dans les prochaines années ?

Comme nous sommes encore en phase pilote, nous produisons environ 40 à 50 tonnes de briquettes par mois, mais nous sommes en train de travailler sur la mise à l'échelle de ce site afin d'atteindre notre objectif de 300 tonnes/mois en augmentant progressivement notre capacité de production. Une fois nous avons atteint notre objectif pour ce premier site et après avoir le perfectionner, nous avons l'ambition de le dupliquer dans plusieurs régions de l'île afin d'apporter plus d'impacts positifs.

Comment nos lecteurs peuvent vous contacter ?

Vous pouvez nous contacter grâce à notre adresse électronique : info@biogasikara-energy.com

Ou bien par téléphone au : +261 32 05 504 83/ +261 34 28 504 83

Merci à vous.

Interview de Mme Marion Barbeau, Directrice adjointe du groupe AGS

« ...Lorsque le devis est validé, on vous met en contact avec notre export manager pour qu'il vous présente les formalités administratives et, une fois que tout est validé, on emballe vos effets et on les envoie jusqu'à la destination finale... »

Bonjour Mme, merci d'avoir accepté l'invitation du billet des entreprises, pouvez-vous vous présenter et présenter votre entreprise ?

Bonjour, je m'appelle Mme Marion Barbeau, je suis la directrice adjointe de AGS record management et déménagement. Cela fait 3 mois que je suis arrivé à Madagascar. Je viens de la Tanzanie où j'étais toujours dans le groupe AGS, et je suis à Madagascar pour développer l'activité archivage qui consiste à proposer des services en archivages pour nos clients qui sont principalement des entreprises. Deux sortes de difficulté : soit les entreprises ont des problèmes de stockage dans leur entrepôt, soit elles ont de l'espace mais ne savent pas gérer leur archives. Nous sommes là pour fournir tous types de solutions à nos clients. Nous avons aussi l'activité déménagement où nous offrons des services porte à porte que ce soit à Madagascar ou à l'internationale, et des transferts de bureau.

Vous existez depuis combien d'année ?

Nous existons depuis a peut prêt 26 ans à Madagascar, nous sommes un groupe français basé dans 97 pays dans le monde.

C'est quoi l'archivage exactement ?

Nous offrons différentes solutions : Si vous êtes une entreprise et que vous avez des archives que vous ne parvenez plus à gérer, nous sommes là pour vous offrir une solution de cleaning, c'est-à-dire nous allons faire du dépoussiérage, faire du tri des documents et classer les documents, tout ça bien sûr avec l'appui de nos clients. Nous ne prenons pas d'initiative, nous discutons avec le client pour que tout soit mis au clair. Une fois que nous avons trouvé un accord, soit on organise le rangement de leurs archives dans nos locaux, soit dans leur entrepôt chez eux s'ils ont de la place. On propose donc fait un service d'externalisation, ça veut dire que l'on ramène les archives chez nous pour les stocker. Nous avons aussi un service de numérisation, pour numériser les archives plutôt que de conserver des papiers, nous scannons chaque article physique et on conserve les archives numérisées sur un serveur basé en France dont le client a accès permanent 24H/24.

gardant leurs archives dans une base de données en France ?

Non, nous signons des chartes de confidentialité et nos serveurs sont très sécurisés. Une fois que les documents sont numérisés et hébergés dans les serveurs en France, nous donnons des accès aux employés de l'entreprise de nos clients selon leur volonté. En général, nous proposons un double contrôle, c'est-à-dire que votre supérieure hiérarchique doit toujours approuver votre demande sur chaque action de consultation d'archives.

Comment se passe votre service déménagement et relocation ?

Si vous souhaitez déménager de Madagascar vers les Etats Unis et que vous avez toute votre maison à déménager, nous sommes là pour faire les visites de cubages. Nous estimons le volume et nous vous présentons un devis pour le déménagement de Madagascar jusqu'à la destination finale. Si le devis est validé, on vous va mettre en contact avec notre export manager pour qu'il vous présente les formalités administratives. Une fois que tout est validé, on emballe vos effets et les envoie jusqu'à la destination finale. Le service relocation consiste à aider les familles qui arrivent dans un nouveau pays à pouvoir aménager tranquillement et connaître les localisations qui leur conviennent.

Quel sont vos prix ?

C'est très difficile de vous donner des prix, vous savez dans le déménagement, c'est en fonction du volume. Donc le prix est vraiment subjectif. Tout commencer par une visite de diagnostic.

Comment pouvons-nous vous contacter ?

Vous pouvez nous joindre sur les numéros suivants :

+261 32 03 011 37

Email : marion.barbeau@ags-globalsolutions.com

www.ags-globalsolutions.com

Merci d'avoir répondu à nos questions.

Interview de Mme MIAH Andriamamonjy gestionnaire de talent et marque employeur pour Mada job

«... Nous sélectionnons les meilleurs CV pour votre recrutement et vous faciliter la tâche... »



Bonjour, merci d'avoir accepté notre interview, pourriez-vous vous présenter et présenter votre entreprise ?

Bonjour, merci de nous donner la possibilité de paraître dans le billet, je suis Miah Andriamamonjy gestionnaire de talent et marque employeur pour Mada job qui est une plateforme ou job portail dédié à la recherche d'emploi. Vous pouvez également publier des annonces pour rechercher des talents gratuitement sur job Mada. Pour la publication de vos annonces, vous pouvez le faire sur la plateforme. : www.jobmada.mg

Vous existez depuis combien de temps ?

Nous sommes une plateforme qui existe

depuis 2 ans maintenant.

Vous avez déjà trouvé combien d'emploi ?

Nous n'avons pas les nombres exacts, les sociétés ne nous donnent pas de retours après l'acquisition des CV, mais nous pouvons vous dire avec certitude que nous travaillons avec 200 sociétés à Madagascar.

Comment la société Job Mada dégage-t-elle son chiffre d'affaire ?

Nous gagnons de l'argent avec l'édition des annonces. Pour les entreprises qui veulent recruter sans limites sur le portail, nous prenons le soin de sélectionner les CV : nos abonnements sont les suivants :

- Forfait 3 mois : 280.000 Ar
- Forfait 6 mois : 240.000 Ar
- Forfait 12 mois : 200.000 Ar

Comment pouvons-nous vous joindre ?

Pour nous joindre vous avez plusieurs canaux :

Sur le site web : www.jobmada.mg

Par mail : infos@jobmada.mg

Téléphone : +261 34 11 801 32

Merci pour vos réponses.

Edgard Toko

Interview de Mr. HERITINA responsable communication de Mobix.

« ...Nous avons une flotte de plus de 50 motos pour assurer la livraison de nos clients dans la ville d'Antananarivo ... »



Merci d'avoir accepté de répondre aux questions du billet des entreprises, pouvez-vous vous présenter et présenter votre entreprise ?

Merci à vous ! Nous pouvons dire que Mobix est une agence de livraison express, nous faisons des livraisons à domicile dans la ville d'Antananarivo avec moto pour l'instant. Nous transportons aussi des personnes en fonction de leur destination.

Comment ça se passe pour avoir les services de Mobix ?

Nous avons conçu une application mobile MOBIX que vous pouvez télécharger sur Play store et AP store. Vous installez l'application et vous pouvez passer votre commande, l'application vous permet aussi de pouvoir faire les réservations de billets d'avion, et des hôtels n'importe où dans le monde.

Vous existez depuis combien de temps ?

Nous avons été créés le 22 juillet 2022, ça fait déjà 7 mois. Nous comptons 15 employés pour l'instant.

livraisons par jour ?

Nous sommes relativement peu cher. Une livraison chez coûte 75.000Ar, nous avons plus de 50 motos qui se déplacent en permanence dans la ville, nos livreurs sont bien formés et assurent un service de qualité.

Pourquoi vous êtes venus participer à la FIM ?

Nous sommes venus participer à cette foire, car nous voulons faire connaître le produit MOBIX à travers tout Madagascar, nos cibles sont les entreprises et particuliers principalement. Nous avons estimé que nous toucherions un maximum de personnes et que cela ferait une bonne publicité pour notre marque.

Comment pouvons-nous vous contacter ?

Pour nous contacter c'est assez simple nous avons :

Une page Facebook : Mobix

Une interface Web : app.mobix.mg

Notre téléphone : 0342118282

Merci bien pour vos réponses.

Edgard Toko

Interview de Mr Nate RAZANADIN, chargé des opérations chez ATIPICA

“... Nous voulons être la référence de la senteur à Madagascar...”



Merci d'avoir accepté de paraître dans le magazine numérique « le Billet des Entreprises », pouvez-vous vous présenter et parler de votre entreprise ?

Bonjour, tout le plaisir est pour moi, je suis Nate Razanadin chargé des opérations chez ATIPICA. Nous sommes des créateurs de parfums surtout les parfums d'intérieur et les parfums d'ambiance. Nous avons lancé cette entreprise récemment le 24 mars 2023. Lors de la soirée de lancement, nous avons sorti une gamme de produits qui comporte trois variétés : les bougies, les robots spray et les parfums diffuseurs. Nous avons également trois parfums : la jolie fragrance, citron-vanille et le tropical glossème.

Comment vous avez eu l'idée de créer ATIPICA ?

Auparavant, nous avons une entreprise spécialisée dans la vanille, et c'est de là que nous avons eu l'idée de chercher davantage ce qui pourrait être le dérivé de la vanille, nous avons trouvé ses différents diffuseurs que nous commercialisons aujourd'hui.

C'est quoi la vision de ATIPICA ?

Notre vision est de bien travailler sur la matière première et, plus tard, de devenir la référence en termes de senteur à Madagascar.

Où vendez-vous vos produits ?

Nous sommes présent à la maison de l'entrepreneuriat située à Ambohitovo, nous sommes aussi disponibles en ligne et nous avons des réseaux de distributions à Nosy-Be. Nous sommes en plein aménagement de notre boutique qui sera à Antsahavola.

Comment pouvons-nous vous joindre ?

Actuellement nous sommes disponibles sur les réseaux sociaux :

Facebook : Atipica officielle

Instagram : Atipica

Tel : +261 34 49 682 96.

Mail : contact.atipica@gmail.com

Nous vous remercions pour votre interview.

Edgard Toko



Interview de Mr. Rakotoniaina Fanirimalala Co-fondateur de Pixel Impact

« ... Nous souhaitons à long terme devenir un levier qui pourra aider les entreprises malgaches à développer leurs activités aussi bien au niveau national qu'international et à travers cela, développer Madagascar en lui-même... »



Merci d'avoir accepté de répondre aux questions du billet des entreprises, merci de vous présenter et de présenter votre entreprise ?

Bonjour tout le monde, je m'appelle Rakotoniaina Ny Tsiky Fanirimalala, nous sommes ici au nom de pixel impact une entreprise de communication spécialisée dans le digital.

Pixel impact œuvre dans quoi ? Quels sont les services que vous proposez ?

Nous œuvrons dans toutes les parties de la communication digitale : de l'analyse de la situation de communication de nos clients en passant par la conception de la stratégie, la production du contenu digital, diffusion et nous terminons avec le suivi de tous nos projets de communication.

Vous existez depuis combien de temps ?

Nous nous sommes lancés dans la communication digitale depuis seulement novembre dernier (2022), et actuellement nous gérons déjà la communication de la 17ème édition de la FIM. Il faut rappeler que nous œuvrons dans la photographie et dans la vidéographie depuis plus de 5 ans.

Quelle est la vision de Pixel impact ?

Nous souhaitons à long terme devenir un levier qui pourra aider les entreprises malgaches à développer leurs activités aussi bien au niveau national qu'international et à travers cela, développer Madagascar en lui-même. Nous espérons bientôt avoir plus de contrats pour pouvoir embaucher plus de personne, développer notre entreprise au niveau national et espérons un jour la développer à l'international.

Aujourd'hui, vous employez combien de personnes ?

Nous sommes une petite start-up de trois employés fixe et le reste des employés sont en CDD.

Comment pouvons-nous vous contacter ?

Pour nous contacter, c'est assez simple, nous avons :

Une page Facebook : Pixel Impact

Instagram : Pixel impact_fc

Notre téléphone : 032 91 122 98

Merci bien pour vos réponses.

Edgard Toko



Interview de Mr. Yoann Copin, Directeur général de la plantation Bemasoandro

« ...C'est un problème sous-estimé qui demande une solution, j'ai découvert le vétiver en 2003, j'ai travaillé pour divers projets pendant 5 ans pour promouvoir le vétiver et je me suis lancé en 2003 pour vraiment promouvoir le vétiver à l'échelle nationale pour la protection de l'agriculture de conservation... »



Merci d'avoir accepté l'invitation du billet des entreprises, présentez-vous et parlez-nous de votre entreprise ?

Bonjour, la plantation Bemasoandro a été fondée en 2008, suite au constat du problème d'érosion des sols à Madagascar. Cette érosion du sol impacte beaucoup l'environnement, l'agriculture, les infrastructures et l'économie en général. Il faut savoir que Madagascar est le pays le plus érodé du monde. C'est un problème sous-estimé qui demande une solution. J'ai découvert le vétiver en 2003, j'ai travaillé pour divers projets pendant 5 ans pour promouvoir le vétiver et je me suis lancé en 2003 pour vraiment promouvoir le vétiver à l'échelle nationale pour la protection de l'agriculture de conservation, pour lutter contre les tavy. Ensuite on peut l'utiliser pour protéger les infrastructures...

Comment se fait le processus de transformation entre la matière première et le produit final ?

Nous avons une plantation de 10 ha vers Anjyro PK 89 de la RN 2, c'est ouvert au public. C'est un site pilote en termes de développement rural, c'est là-bas que nous produisons toute notre matière première

végétale (vétivers, les pépinières d'arbres, nous avons des centaines de variétés de plantes). Nous produisons tout sur ce site, il fournit tous nos chantiers et toutes nos prestations. Le vétiver rien ne se perd, nous récupérons les plantes, les feuilles et les racines.

Quelle est votre moyen de distribution ?

Nous avons un showroom, la pépinière, c'est à Anjyro, ceux qui veulent acheter les plantes, c'est là-bas. Mais il y a aussi une possibilité de livraison. Concernant l'artisanat, nous avons une boutique sur la plantation, et nous avons aussi des boutiques à Ambatobe et à Tamatave à notre siège.

Quelle est la vision de la plantation Bemasoandro ?

Ça fait déjà 15 ans que nous existons, nous avons démarré avec une vision qui est devenue peut-être moins ambitieuse aujourd'hui, mais nous continuons notre travail qui est de faire connaître le vétiver et ses bienfaits dans tout Madagascar. Depuis que nous existons, c'est notre vision et petit à petit, nous avançons.

Comment nos lecteurs peuvent vous contacter ?

Vous pouvez nous contacter par plusieurs canaux :

Mail : plantation.bemasondro@yahoo.fr

Le site web : www.vetivert-madagascar.mg

La page Facebook : La plantation Bemasoandro

Le siège est à Tana, nous avons une base à moramanga .

Merci pour cet interview

FOIRE INTERNATIONALE DE MADAGASCAR (FIM) : LES RÉPERCUSSIONS SUR L'ÉCONOMIE MALGACHE

La Foire Internationale de Madagascar (FIM) s'est tenue du 11 au 14 mai à Tanjombato, offrant une plateforme unique pour promouvoir l'économie malgache et favoriser les échanges commerciaux. Cet événement majeur a attiré l'attention des entrepreneurs, des investisseurs et des visiteurs nationaux et internationaux. Dans cet article, nous explorerons les points forts de la FIM 2023 et son impact sur le développement économique de Madagascar.

Promouvoir les produits et services malgaches : La FIM a été l'occasion pour les entreprises malgaches de présenter leurs produits et services au grand public. Des stands ont été aménagés pour exposer une large gamme de produits locaux, tels que l'artisanat, les produits agricoles, les textiles, les bijoux et bien d'autres encore. Les visiteurs ont ainsi pu découvrir la richesse et la diversité de l'offre malgache, renforçant ainsi la visibilité de ces entreprises sur le marché national et international.

Faciliter les échanges commerciaux : La FIM a également joué un rôle clé dans la promotion des échanges commerciaux. Des rencontres B2B (business-to-business) ont été organisées, permettant aux entreprises locales de se connecter avec des partenaires potentiels et d'établir des relations d'affaires fructueuses. Ces opportunités de réseautage ont facilité la conclusion de contrats et de partenariats, contribuant ainsi

à la croissance économique du pays.

Attractivité pour les investisseurs : La présence d'investisseurs nationaux et internationaux à la FIM témoigne de l'attractivité de Madagascar en tant que destination d'investissement. Les entrepreneurs ont pu présenter leurs projets aux investisseurs potentiels et bénéficier de conseils et de financements pour concrétiser leurs idées. Cette dynamique a favorisé le développement de secteurs clés tels que le tourisme, l'agriculture, les énergies renouvelables et bien d'autres.

Innovation et technologies : La FIM a mis en avant les avancées technologiques et les innovations développées à Madagascar. Des entreprises spécialisées dans les technologies de pointe ont eu l'occasion de présenter leurs produits et services novateurs. Cela a stimulé l'intérêt des visiteurs pour l'industrie technologique malgache et encouragé les collaborations et les partenariats dans ce domaine.

Tourisme et promotion de la destination Madagascar : La FIM a également servi de plateforme pour promouvoir le tourisme à Madagascar. Des stands ont été dédiés aux agences de voyages, aux hôtels et aux attractions touristiques du pays. Les visiteurs ont pu découvrir les merveilles naturelles de Madagascar, ses parcs nationaux, ses plages paradisiaques et sa faune unique. Cette promotion du tourisme contribue à renforcer l'image de Madagascar en tant que destination incontournable pour les voyageurs.

1. **Expansion et croissance** : Avec chaque édition de la Foire Internationale de Madagascar, on peut s'attendre à une expansion croissante en termes de nombre d'exposants et de visiteurs. L'événement pourrait attirer davantage d'entreprises nationales et internationales désireuses de se connecter avec le marché malgache en plein essor.
2. **Renforcement des partenariats internationaux** : La FIM peut servir de catalyseur pour renforcer les relations commerciales et les partenariats entre Madagascar et d'autres pays. Des accords de coopération économique, des investissements étrangers directs et des échanges commerciaux pourraient être stimulés grâce aux contacts établis lors de la foire.
3. **Innovation et technologie** : La FIM peut continuer à mettre l'accent sur les avancées technologiques et les innovations dans divers secteurs. L'intégration de nouvelles technologies telles que l'intelligence artificielle, l'Internet des objets et les énergies renouvelables pourrait aider à moderniser et à développer l'économie malgache.
4. **Promotion du tourisme durable** : La FIM peut jouer un rôle crucial dans la promotion du tourisme durable à Madagascar. En mettant en valeur les richesses naturelles et culturelles du pays, l'événement pourrait encourager le tourisme responsable et la préservation de l'environnement, contribuant ainsi à la croissance économique tout en préservant les écosystèmes fragiles de Madagascar.
5. **Facilitation des échanges commerciaux régionaux** : La FIM pourrait élargir sa portée en favorisant les échanges commerciaux avec les pays voisins de Madagascar, tels que les Comores, Maurice et les Seychelles. La création d'une zone de libre-échange régionale pourrait stimuler les investissements et le commerce intrarégional, renforçant ainsi l'intégration économique de Madagascar dans la région de l'océan Indien.
6. **Promotion de l'entrepreneuriat local** : La FIM peut jouer un rôle important dans la promotion de l'entrepreneuriat local en offrant aux jeunes entrepreneurs malgaches une plateforme pour présenter leurs idées novatrices et leurs startups. Des programmes de mentorat et de soutien financier pourraient également être mis en place pour favoriser la croissance des entreprises locales.

La Foire Internationale de Madagascar 2023 à Tanjombato a été un succès retentissant, mettant en lumière les opportunités économiques et commerciales offertes par le pays. En renforçant les partenariats, en stimulant l'innovation et en favorisant le tourisme durable, cet événement peut contribuer à positionner Madagascar comme une destination attractive pour les affaires et le tourisme, tout en ouvrant de nouvelles opportunités pour les entrepreneurs locaux et internationaux.



TAREHY Michaël Sergi - Responsable communication de l'INSCAE

Étudiant en Master II Marketing et Stratégie ainsi qu'en Master Recherche à l'INSCAE

EURÊKA

- Tout pour la maison -



Eurêka Ankadimbahoaka

Route d'Androntra
034 02 293 22

Eurêka Ankorondrano

Excelnte Leader Price, 1er Etage
034 02 252 81



Eurêka Nosy Be

Le Mall - Nosy Be
034 41 293 06

Eurêka Tamatave

Propriété STAR, Boulevard d'Ivondro
038 41 293 01



Électroménagers



Verrerie



Tissu & Linge
de Maison



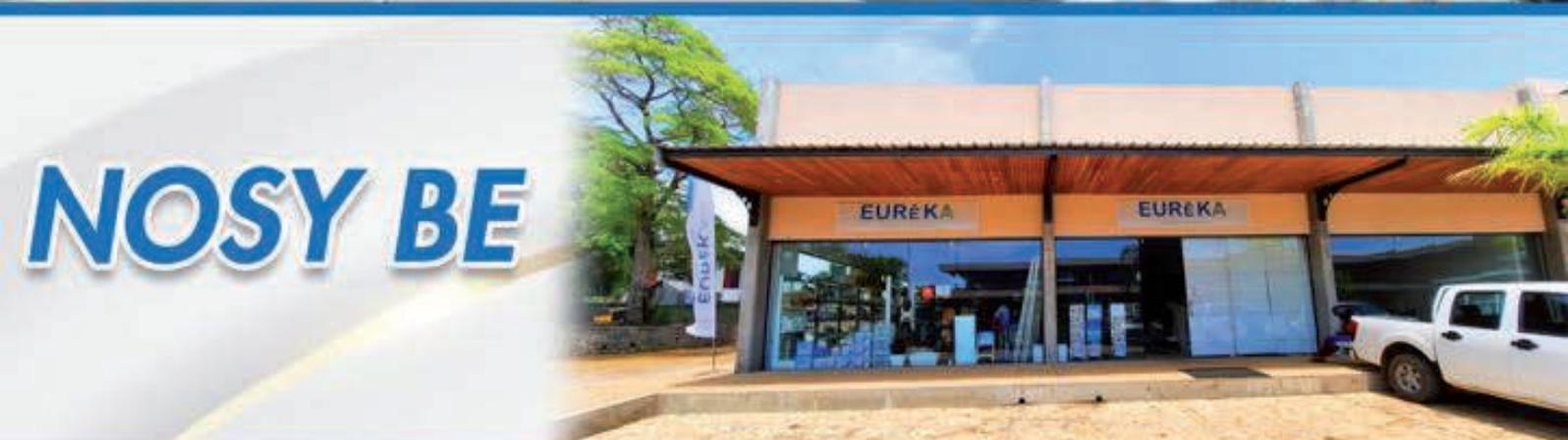
Matelas & Tapis



Meubles



Atelier sur mesure



La sortie d'un investisseur

En cas d'investissement minoritaire par un acteur du private equity dans une entreprise, il est d'usage de discuter avec l'entrepreneur pendant la phase de négociation et de construction du partenariat de comment celui-ci se dénouera à terme.

En effet, l'intervention d'un capital investisseur se conclue toujours par une sortie au bout d'une durée déterminée, habituellement dans les 5 à 7 ans. L'investisseur vendra alors les actions qu'il aura acquises, afin de pouvoir potentiellement faire une plus-value. La plus-value se crée, au bénéfice de l'investisseur et de l'entrepreneur, si l'entreprise a eu une croissance ou a acquis une valeur stratégique pendant les 5 ans.

Qui rachète ?

Pour faire cette sortie, l'investisseur choisira à qui revendre ses parts : soit à l'entrepreneur, soit à un tiers financier, soit à un tiers stratégique. D'autres options peuvent être envisagées dans d'autres pays mais pas encore à Madagascar : une cession au niveau d'une bourse, ou à l'entreprise elle-même.

Le rachat par l'entrepreneur est une option qui est négociée à l'avance, avec des conditions qui sont donc connues et inscrites dans le pacte d'actionnaires. Une formule pour déterminer le prix peut même être établie, souvent en relation avec la méthode de valorisation choisie à l'entrée de l'investisseur (se référer à l'article du Billet des Entreprises n°32).

Pour la vente à un tiers, qu'il soit financier ou stratégique, elle est organisée de concert

avec l'entrepreneur. Les deux partenaires peuvent s'enquérir des services d'une banque d'affaires ou d'un intermédiaire financier. La banque d'affaires se chargera alors d'un côté, d'établir les documents nécessaires à l'opération : le teaser ou le pitch deck, l'investment memorandum, et de l'autre, de chercher des potentiels acheteurs, et de gérer tout le processus allant de la négociation des termes jusqu'à la réalisation de la cession juridique.

Un tiers financier est un capital investisseur, un business angel ou toute autre entité dont l'activité est de faire des investissements. Il assure en quelque sorte le relais du partenaire initial en le succédant, afin de pouvoir continuer à soutenir la croissance de l'entreprise. Il n'est généralement pas dans une perspective de reprendre l'exploitation de l'activité, quoi qu'il existe bien des tiers financiers qui peuvent faire de la transmission. Le tiers financier est donc envisagé prioritairement en cas de volonté de céder une minorité de l'entreprise.

Le tiers stratégique est un acteur dont l'activité a un lien conséquent avec celle de l'entreprise : soit les deux entités ont la même activité mais sont de tailles différentes, soit elles sont situées dans des géographies différentes, soit l'une est fournisseur clé de l'autre etc. L'acquisition des actions de l'entreprise par un tiers stratégique est envisagée par ce dernier dans un but d'acquérir un avantage particulier : un marché plus grand, une intégration verticale ou horizontale, une extension géographique...

Dans le cas d'une cession à un tiers, le prix se négociera en se référant au prix qui se pratique sur le marché pour des transactions similaires, adapté et ajusté au contexte de l'entreprise.

Une occasion pour se projeter

Envisager un partenariat avec un capital investisseur c'est aussi se projeter sur ce que nous, entrepreneur, souhaitons pour notre entreprise et nous même à une échéance de 5 ans.

Est-ce que nous souhaitons donner un coup de boost ponctuel ? Le partenariat avec un investisseur sera donc envisagé pour la durée de son investissement puis nous rachèterons sa participation. Cela signifie aussi se préparer à pouvoir disposer de la liquidité nécessaire pour réaliser cet achat.

Est-ce que nous envisageons plutôt de rester dans l'entreprise et continuer dans la dynamique impulsée par le partenariat ? La sortie de l'investisseur est alors l'occasion de penser à un nouveau plan de développement, et une nouvelle étape de croissance pour l'entreprise. Ce nouveau plan de développement pourra être soumis au nouvel entrant. Ce dernier se verra alors proposer une transaction globale qui consistera à racheter les parts de l'investisseur sortant tout en réinvestissant dans l'entreprise. L'entreprise démontrera ainsi la valeur de son activité actuelle mais également un potentiel futur.

Enfin, est-ce que nous envisageons de pouvoir changer de vie, passer à autre chose ? et/ou permettre à l'entreprise de changer totalement de dimension, avec ou sans nous

? Dans ce cas, une sortie de l'investisseur sur un stratégique est l'option la mieux adaptée. Le tiers stratégique rachètera également tout ou partie des parts de l'entrepreneur afin de pouvoir avoir une majorité. Il reprendra les rênes de la société, en contre partie d'un prix de rachat qui profitera à l'investisseur mais aussi et surtout à l'entrepreneur.

En conclusion, il est opportun de souligner l'aspect vertueux de la sortie d'un investisseur. Elle est réussie lorsque l'entreprise a pris de la valeur, et qu'elle est « vendable » elle représente donc l'aboutissement des efforts qui auront été entrepris pour le développement de l'entreprise, au bénéfice de toutes ses parties prenantes.



Par Mialy Ranaivoson

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

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 de, Oberlin RAMANANSOA, Directeur général SAVANA SPICE

“... Nous avons 99,9% de retour sur la qualité de la production et de nos services pour la satisfaction client et nous les remercions pour la confiance...”



Bonjour Mr, c'est un honneur pour nous que vous répondez à nos questions, alors merci de vous présenter et de présenter votre entreprise ?

Bonjour, je suis Oberlin RAMANANSOA, Directeur général de la société Savana spices, nous avons été créés en 2015, nous entrons dans notre 8e année. Nous sommes partis sur un principe d'exploiter les produits de Madagascar, nous avons vu beaucoup de potentiels sur ces produits-là : la vanille, les épices, les fruits, les légumes et presque tout. Nous transformons ces produits en créant de la valeur ajoutée. Nous avons commencé par la vanille et nous avons fait 5 différents produits dérivés de la vanille telle que : le caviar, les poudres, les pâtes, les extraits et les vanilles en gousse. Après nous sommes allés sur les épices et nous avons une trentaine de variétés d'épices que nous exportons et nous mettons à disposition de la clientèle sous différents packagings. Nous exploitons aussi le miel de Madagascar et

avons une dizaine de variétés, nous faisons la transformation des produits agroalimentaires, et enfin, nous faisons des huiles essentielles.



Vous exportez votre produit, comment se fait le contact avec le client ? comment se fait le process d'exportation ?

Nous travaillons principalement en ligne, nous avons quelques représentants dans ces pays pour avoir le contact de la clientèle et recevoir les commandes, mais généralement tout se fait en ligne, nous misons beaucoup sur la communication numérique. Nous commercialisons généralement en Europe principalement en France, l'Allemagne, l'Italie, les États-Unis, Dubaï, la Corée du Sud aussi... Nous pouvons vous dire que nous sommes aussi en train de nous étendre vers l'Afrique. Ils font les commandes en ligne, nous envoyons la pro forma une fois celle-ci validée, les clients payent 50 % du prix, nous envoyons le produit et à la réception, ils nous payent le reste de notre argent. Nous faisons la transaction par voie aérienne notamment DHL, nous sommes en partenariat avec eux.

Pourquoi vous avez décidé de créer cette entreprise?

L'idée nous est venue il y a à peu près une dizaine d'années. Partout où j'allais je trouvais toujours les produits de Madagascar qui sont très intéressants. Après mes voyages j'ai eu la brillante idée d'exploiter tous ces produits-là, je savais pertinemment que mon pays regorge beaucoup de richesses naturelles. Nous avons donc commencé à exporter cette matière première et c'est bien après que nous avons eu l'idée de faire la transformation pour en faire une valeur ajoutée. Nous faisons différents packagings par exemple pour les épices nous des sachets de 50g, 100g, 200g, 250g et 500g. Nous mettons en vente tous ces produits là. Les produits sont finement triés avec une qualité irréprochable. Nous avons 99,9% de retour

sur la qualité de la production et de nos services pour la satisfaction client et nous les remercions pour la confiance.



Où sont situés vos boutiques ?

Notre siège se trouve à Ampitafika et notre usine de production se trouve aussi là-bas. Nous avons des show-rooms principalement à la galerie commerciale AKOOR d'Antananarivo et nous vendons principalement là-bas. Si vous passez vers la ville, arrêtez-vous au Radama hôtel Antaninarenina, le restaurant le phare à Ivandry, le Soatransambohitsaraba et dans les stations d'essence comme : Galana, et Jumbo score Ankorondrano.

Vous avez recruté combien de personnes ?

Nous avons à peu près 15 personnes permanentes et nous avons 20 personnes temporaires.

Comment nos lecteurs peuvent vous contacter ?

Vous pouvez nous contacter par :

Mail : savanaspice@gmail.com

Téléphone au : +261 3420 24429

Facebook : Savana Spices Madagascar

Merci à vous.

midimadagasikara

avec vous

sur toutes les **plateformes**



informer - divertir - promouvoir

Interview de Mlle Miora Lantsoa Rasoazanany Responsable de la Société Express Energie Madagascar

« ...Une fois que vous avez ce détail d'informations, vous pouvez économiser et diminuer votre consommation électrique. La solution permet tout d'abord d'avoir accès aux informations (la fameuse data) et ensuite cette data peut se transformer en action améliorer sa consommation d'énergie... »



électrique. La solution permet tout d'abord d'avoir accès aux informations (la fameuse data) et ensuite cette data peut se transformer en action améliorer sa consommation d'énergie.

Vous existez depuis combien de temps ?

Nous existons depuis plus d'un an à Madagascar, et nous démarrons la solution de monitoring depuis un peu plus de 3 mois.

La solution express énergie est constitué de quoi ?

Notre solution repose sur des capteurs intelligents connectés, qui s'installent sur l'installation électrique de la maison ou de l'entreprise. Ils remontent en temps réel les informations électriques qui peuvent être disponibles sur une application mobile et sur une plateforme web. Dans le cadre de notre offre vers les gestionnaires, notre plateforme permet de générer automatiquement une facture de consommation qui pourra être envoyée aux locataires ou clients.



Bonjour Mlle, merci d'avoir accepté l'invitation du billet des entreprises, merci de vous présenter et de présenter votre entreprise ?

Bonjour Mr, effectivement, je suis responsable au sein de la Société Express Énergie Madagascar, une société qui propose des solutions autour de l'énergie aux particuliers et aux professionnels., Nous avons commencé par la distribution des solutions anti-délestage, et actuellement nous sommes focalisés sur la solution de monitoring de la consommation électrique notamment la problématique de refacturation de l'énergie dans le cadre de systèmes avec différentes sources d'énergie (Jirama et groupe électrogène).

Quand vous parlez de monitoring de la consommation électrique, vous parlez précisément de quoi ?

Le monitoring consiste simplement à avoir des informations détaillées, minute par minute sur la consommation électrique. Une fois que vous avez ce détail d'informations, vous pouvez économiser et diminuer votre consommation

solution et comment vous la vendez ?

Et bien, nous nous fournissons en capteurs à l'étranger. Puis nous avons entièrement conçu et développé la couche intelligente de transformation et de présentation de la data sous forme d'application mobile et de plateforme web. Notre solution inclut aussi directement l'abonnement internet et se présente ainsi comme une solution clé-en-mains.

C'est quoi la vision de express énergie a court moyen et long terme ?

Notre slogan est : « L'énergie la moins chère est l'énergie qui n'est pas consommée », nous savons qu'à Madagascar et dans le monde entier les coûts de l'énergie sont en train de flamber, de manière générale la capacité de nos sociétés à mieux consommer l'énergie est un enjeu à fort impact notamment climatique, nous participons à l'amélioration efficacité de l'objectif global, permettant au particulier a sa

petite échelle d'être un meilleur consommateur.

Quels sont vos prix ?

Nos prix sont abordables. Nous proposons un mécanisme assez innovant de facturation où le client paye l'acquisition du système de récolte d'informations (un capteur monophasé basique va coûter à 100.000 Ar par exemple)., puis nous facturons la mise à disposition de l'application et de la plateforme web via un abonnement mensuel de 5 000Ar par capteur qui inclut l'abonnement internet.

Comment pouvons-nous vous contacter ?

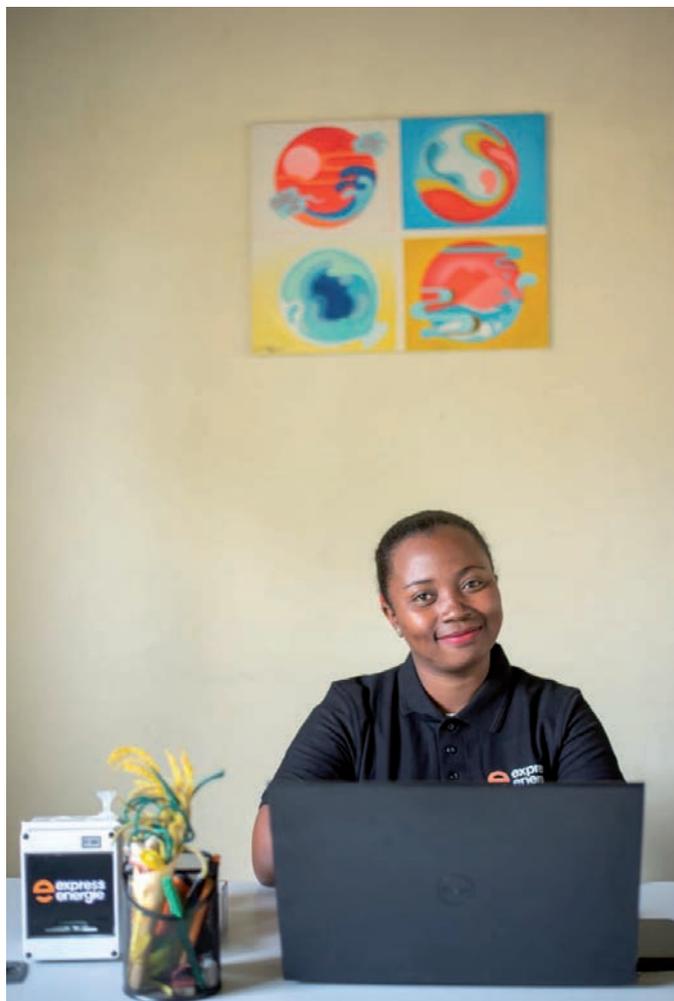
Vous pouvez nous joindre sur les numéros suivants : +261 34 55 928 47/ +261 34 27 516 38

Email : egard@express.energy

Facebook : [express energie](#)

Merci d'avoir répondu à nos questions.

Edgard Toko





MILA
Web marketing

« MILA, une évolution du
web marketing malagasy »

Pour s'abonner sur WHATSAPP

1 Enregistrez notre numéro MILA
+261 34 25 951 93
dans votre répertoire téléphonique

2 Envoyez-nous un message en écrivant **OK MILA**



Mila Madagascar



+261 34 25 951 93



mila@mila.mg



- ✓ Mailing (1 500 mails ciblés)
- ✓ WhatsApp (5 000 abonnés)
- ✓ Intégration sur notre site web référencé
- ✓ Publication sur notre page Facebook et en story

PRIX SPECIAL POUR 70 000 mails

034 25 951 93
milawebmarketing@gmail.com

TARIF UNIQUE
50 000 Ar

*Frais de conception de visuel en sus

Interview de Mme Miah responsable qualité RSE de l'hôtel « le Louvre »

« ...Dans ce même cadre, nous travaillons en partenariat avec FOODWAYS, pour la récupération alimentaire. La collaboration est très récente, notre partenariat consiste à leur donner le reste de repas consommable chaque jour, s'il y a des restes dans le restaurant pour donner aux enfants défavorisés... »



**Responsable de Communication et RSE
de l'Hôtel le LOUVRE en interview avec
Edgard TOKO**

Merci d'avoir accepté de répondre aux questions du billet des entreprises, merci de vous présenter et de présenter votre entreprise ?

Bonjour à vous, je suis Myah, responsable qualité et RSE de l'hôtel le Louvre.

Comment l'hôtel le Louvre développe-t-il sa partie RSE ?

C'est depuis 2018 que notre direction a choisi de s'engager dans la démarche RSE. En effet, nous savons tous que cela est devenu une exigence et nous avons travaillé avec une autre entreprise pour mettre en place notre démarche qui consiste à identifier les enjeux et les diagnostics des parties prenantes et ensuite une consolidation d'engagement stratégique. Ainsi, nous avons fait ressortir trois

axes de travail :

- La réduction de l'impact environnemental.
- L'amélioration continue de la qualité de vie au travail.
- Le développement communautaire, et mécénat à impact.

Nous avons été très impacté au niveau de notre démarche RSE avec la crise sanitaire de la Covid-19. Nous n'avons repris nos activités qu'en août 2022, nous essayons de nous battre pour faire avancer notre démarche.

Restons sur la réduction de l'impact environnemental, quels sont les actions que vous avez déjà menées à ce sujet?

Nous avons plusieurs actions déjà mises en place. Nous travaillons en partenariat avec la coopérative Faravotra pour les tris et la valorisation des déchets, cela donne la possibilité d'ouvrir des emplois verts à impact socio-économique. Les salariés de ces coopératives sont des femmes vulnérables, elles vont collecter nos déchets et c'est de cette collecte que découlera leur rémunération. Nous travaillons aussi en partenariat avec Mate groupe international consulting qui nous permet d'utiliser une application appelée

full-inteltech, un système de suivi des déchets alimentaires pour lutter contre le gaspillage alimentaire. Nous générons une quantité de déchets alimentaires qui servent à cette association dans le déploiement de leurs activités.

Dans ce même cadre, nous travaillons en partenariat avec FOODWAYS, pour la récupération alimentaire. La collaboration est très récente, notre partenariat consiste à leur donner le reste de repas consommable chaque jour, s'il y a des restes dans le restaurant, pour qu'il puisse le donner aux enfants défavorisés. À travers ses partenariats, nous faisons de la réduction carbone.

Les actions que vous avez citées sont-elles totalement gratuites?

Par rapport au tri valorisation des déchets, nous allouons un budget, c'est un partenariat entre sociétés, mais le gain est très minime. Par contre, pour la coopérative, les déchets permettent de générer beaucoup d'argent et de couvrir les salaires des femmes qui travaillent dans la dite coopérative, et pour FOODWAYS, c'est totalement gratuit.

Pour conclure cette interview, parlez-nous de l'hôtel le Louvre ?

Nous sommes un hôtel situé au plein cœur de la ville d'Antananarivo, plus pré-

cisément en face du jardin d'antaninare-nina. Nous avons 78 chambres réparties en trois catégories : les chambres standards, les chambres supérieures et les suites. Nous avons un tarif de 299.000Ar pour la nuitée. Nous voulons travailler avec les tour-opérateurs et les sociétés et nous proposons de signer avec eux des contrats pour un tarif préférentiel.

Comment peut-on vous joindre ?

Vous pouvez nous joindre sur :

Facebook: Le louvre hotel & Spa-Antananarivo

Instagram: Le louvre Hotel & Spa

LinkedIn: Le louvre Hotel & Spa

Edgard Toko

Le Louvre
HOTEL & SPA - ANTANANARIVO
★ ★ ★ ★



Le Louvre

HOTEL & SPA - ANTANANARIVO



Offre SPECIALE ABONNEMENT

abonnez-vous
entre le **20** et le **30**
de chaque mois
et **beneficiez**
d'une **remise**
immédiate*

- 10%

* pour tout abonnement de 6 mois ou 12 mois au SPA



offre valable jusqu'au 30 septembre 2023

Information et réservation: +261 20 22 390 00 +261 32 05 390 00



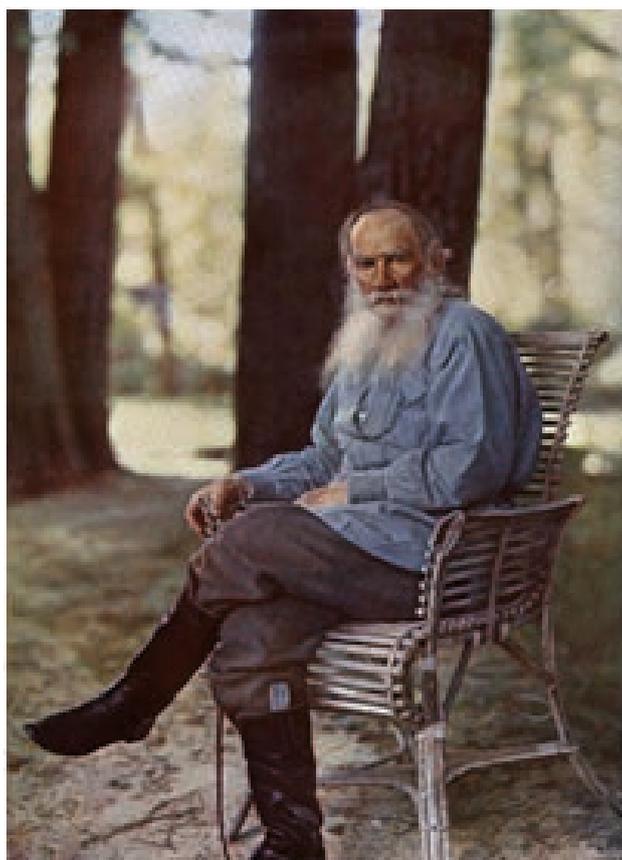
« *Anna Karénine* » : Une oeuvre de LÉON TOLSTOÏ



et nihiliste. Au terme d'une recherche intense pour répondre à ses interrogations existentielles et philosophiques, il s'enthousiasme pour la doctrine du Christ. Dès lors, et jusqu'à la fin de sa vie, il exprime son idéal de vérité, de bien, de justice et de paix dans des essais, parfois dans des fictions.

Anna Karénine (en russe : Анна Каренина) est un roman de Léon Tolstoï paru en 1877 en feuilleton dans *Le Messager russe*. Il est considéré comme un chef-d'œuvre de la littérature. L'auteur y oppose le calme bonheur d'un ménage honnête formé par Lévine et Kitty Stcherbatski aux humiliations et aux déboires qui accompagnent la passion coupable d'Alexis Vronski et d'Anna Karénine ; les premiers brouillons étaient d'ailleurs intitulés *Deux mariages, deux couples*¹.

Paru en France pour la première fois en 1885, *Anna Karénine* marque l'entrée triomphale de la littérature russe dans la culture européenne.



Léon Tolstoï, nom francisé de **Lev Nikolaïevitch Tolstoï**, né le 28 août 1828, à Iasnaïa Poliana, et mort le 7 novembre 1910 à Astapovo, est un écrivain russe. Il est célèbre pour ses romans et ses nouvelles qui dépeignent la vie du peuple russe à l'époque des tsars, mais aussi pour ses essais, dans lesquels il condamne les pouvoirs civils et ecclésiastiques. Il est excommunié par l'Église orthodoxe russe ; après sa mort, ses manuscrits sont détruits par la censure tsariste. Il veut et entend mettre en lumière dans ses œuvres les grands enjeux de la Civilisation. Il laisse également des contes et des pièces de théâtre.

Tolstoï est un écrivain dont le talent est rapidement reconnu grâce aux récits autobiographiques de son enfance et de sa jeunesse, puis de sa vie de soldat à Sébastopol (Crimée). Il devient très célèbre, comme il le souhaitait, avec le roman *Anna Karénine* en 1877. Mais il n'est pas heureux, il est angoissé

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

Interview de Anja Ramarijoana Artiste peintre décorateur

"... En général, ce sont des statuts représentant des animaux, mais aussi, cela dépend des commandes. Nous travaillons très souvent sur commandes, mais quand j'ai une inspiration, je me concentre dans mon petit atelier et je le réalise..."



Bonjour Mr, c'est un honneur pour nous que vous répondiez à nos questions, alors merci de vous présenter et de présenter vos activités artistiques ?

Bonjour, je suis Anjarafit, artiste peintre passionné des œuvres d'art depuis une 15 ans, je peins et je prends plaisir à le faire, selon mon inspiration, j'essaye de véhiculer des messages à travers mes peintures, chose qui est appréciée par le public en général et les malagasy en particulier. L'objectif est de grandir davantage, participer à des salons d'artistes, des galeries d'exposition, je veux me faire connaître davantage.

Comment on peut expliquer ce que tu fais ? Tu travailles avec quels matériaux ?

Je fais des sculptures en bétons, et à côté de cela, j'ai choisi avec des œuvres recyclées, je fais aussi des statuts en ferraille. En général, ce sont des statuts représentant des animaux, mais aussi, cela dépend des commandes. Je travaille très souvent sur commandes, mais quand j'ai une inspiration, je me concentre dans mon petit atelier et je le réalise.

Vous avez combien de type d'objet ?

J'ai en général deux types d'objets :

- Objets décoratifs
- Objets qui peuvent servir c'est-à-dire, vous pouvez l'utiliser pour mettre vos fleurs, et tout autre chose à l'intérieur.

Vos objets sont réalisés où ?

Je réalise ces objets dans mon petit atelier à Ambohitomanga, j'ai pour ambition d'être reconnue par les populations malagasy et à l'internationale.

Vous commercialisez vos œuvres où ?

Je commercialise et j'expose nos produits chez Mr Bernard l'allemand qui est mon promoteur et qui m'aide dans ma communication afin de me faire connaître. Je les expose dans un petit hôtel appelé Lilopol qui est situé à Fenerive-Est. Je produis nos œuvres à Antananarivo et je les déplace pour expositions à Fenerive-EST.

Comment on peut vous contacter ?

Vous pouvez nous contacter par :

Mail : anjarafit@gmail.com

Facebook : Anjarafit Madagascar

Merci à vous.

Edgard Toko





ABC

*L'expert en construction
et aménagement*



HTP

HOTEL PLUS



Laboratoire
pharmaceutique



Le Centell

HOTEL & SPA



Qu'est-ce qu'un état Asthénique ?



la fatigue ; **des traitements spécifiques contre certaines maladies** : l'asthénie est un des effets secondaires les plus remarquables.



L'asthénie vient du terme grec "α σθε νεια", qui signifie "manque de vigueur". C'est un terme médical pour signifier « fatigue ». C'est un terme flou, car la fatigue est très difficile à mesurer. Elle devient anormale lorsqu'elle perdure malgré le sommeil et le repos. Elle peut être passagère et réactionnelle (après un surmenage, lors d'une infection brève...), ou durable, en lien avec une maladie chronique ou une souffrance psychique. Cela se manifeste notamment par une sensation de lassitude, une certaine faiblesse (perte de force) ainsi qu'une inefficacité intellectuelle. Je peux également observer une dégradation de mon état physique (diminution de l'appétit, douleurs multiples...).

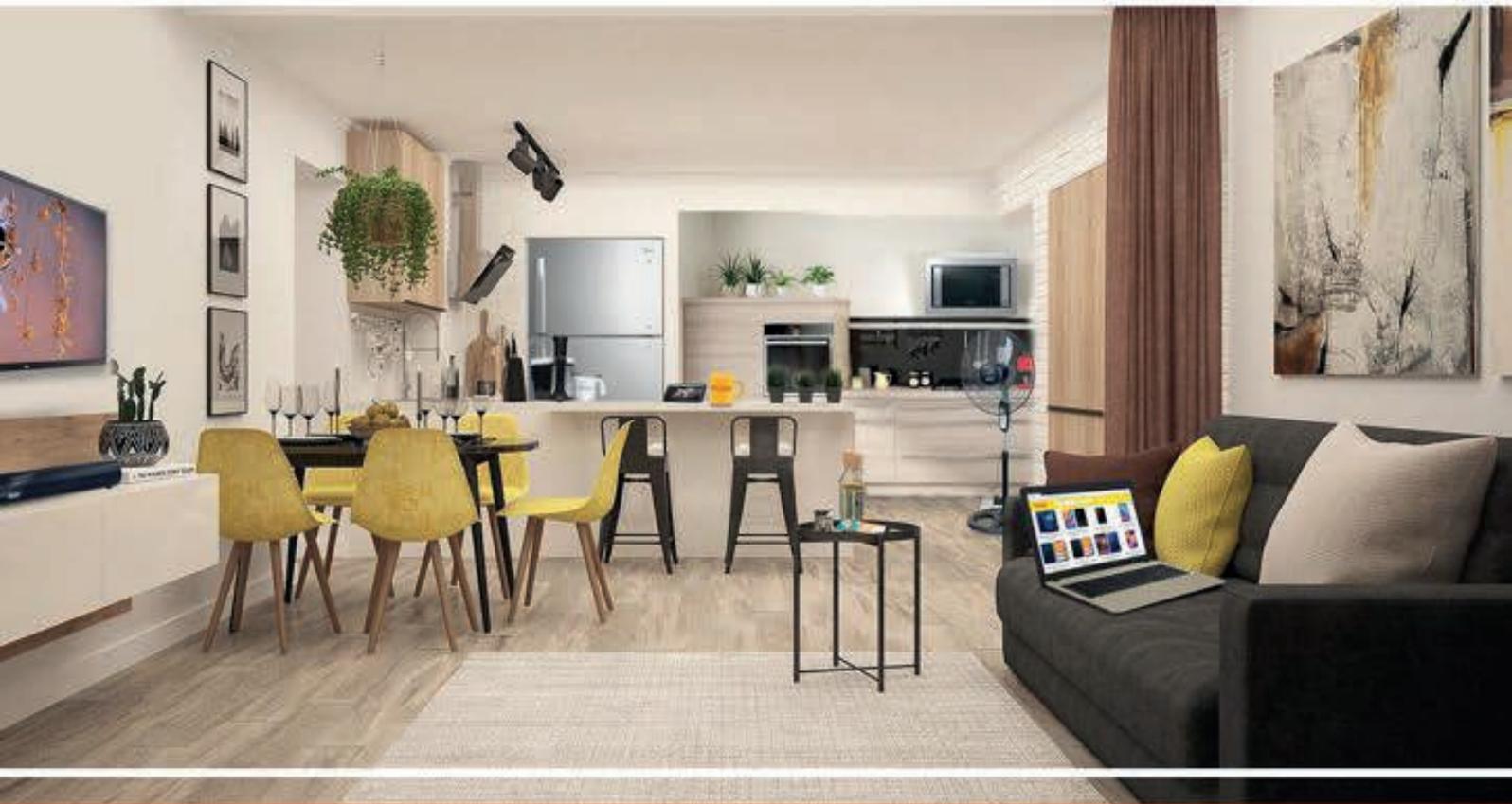
Les médecins estimeront qu'ils font face à un cas d'asthénie si les symptômes ne sont pas soulagés par la modification du régime alimentaire, des traitements médicaux, de l'activité physique ou des habitudes de sommeil.

Source : documentation médicale internet en ligne.



Les causes de l'asthénie les plus fréquentes sont :

- l'hygiène de vie** : une alimentation déséquilibrée, la consommation excessive d'alcool, la toxicomanie, un stress prolongé et la sédentarité peuvent tous provoquer une asthénie ;
- des troubles du sommeil** : l'insomnie, l'apnée du sommeil et la narcolepsie peuvent entraîner un épuisement extrême et une fatigue persistante ;
- la prise de médicaments** : certains médicaments — notamment les antihistaminiques ou les médicaments contre l'hypertension artérielle — peuvent engendrer de



*Réalisez vos rêves
avec les offres*

Vente à crédit
COSMOS
par MIRINDRA

Achetez et payez en plusieurs fois

SHODAN



150CC



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.

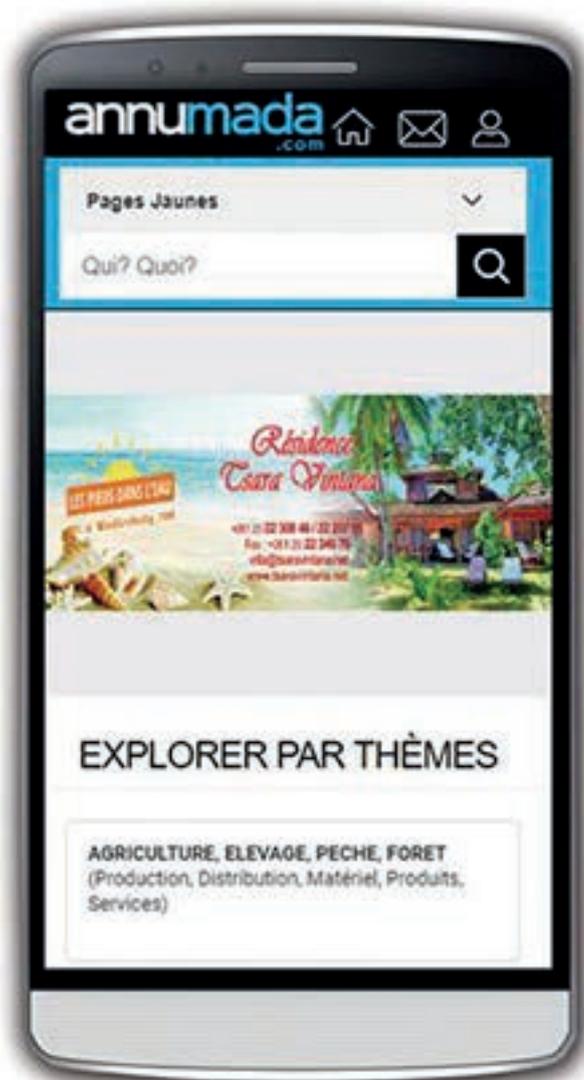
Notre sérieux et notre compétence sont un gage d'efficacité et de sécurité pour vos actions.

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

Téléphone : 020 22 597 96

Découvrez maintenant l'appli mobile Annumada

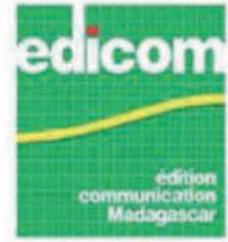
**Une application
gratuite...**



**...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

Le billet des entreprises

un magazine VIP pour des pub VIP

