Le Billet des Entreprises

Billet des Entreprises

N° 39

Avril - Mai 2024

SITLM

SALON INTERNATIONAL DU TRANSPORT, DE LA LOGISTIQUE ET DE LA MANUTENTION

INNOVATION · SÉCURITÉ · REDYNAMISATION DES SECTEURS · ÉCO-RESPONSABILITÉ

INVITÉ 1

Cam Track — Cameroon Tracking

INVITÉ 2

GROUPE VISEO

ÉCHO EDUCATION
HARCÈLEMENT SCOLAIRE

INFO-PRATIQUE
SUSPENSION PAR LA FRANCE D'ADOPTION D'ENFANTS MALGACHES

MA PETITE ENTREPRISE
SOCIÉTÉ TAPIA

ON EN PARLE
MANDRESY PROD

RENCONTRE AVEC
ONG HOMME ET ENVIRONNEMENT

ÉCHO DE L'INSCAE
SALON DU TRANSPORT ET DE LA LOGISTIQUE

STARTUP
NAMACKO CLOTHING

ECOLOGIE
DÉVELOPPEMENT DURABLE À MADAGASCAR

SANTÉ
CASQUES AUDIO : SAVOIR SE METTRE SUR OFF

LU POUR VOUS
LA LOI DE ROGER VAILLANT

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

billetdesentreprises.fdmm@gmail.com · @billetdesentreprises · http://www.billetdesentreprises.mg · Tél : 03 40 22 83 36

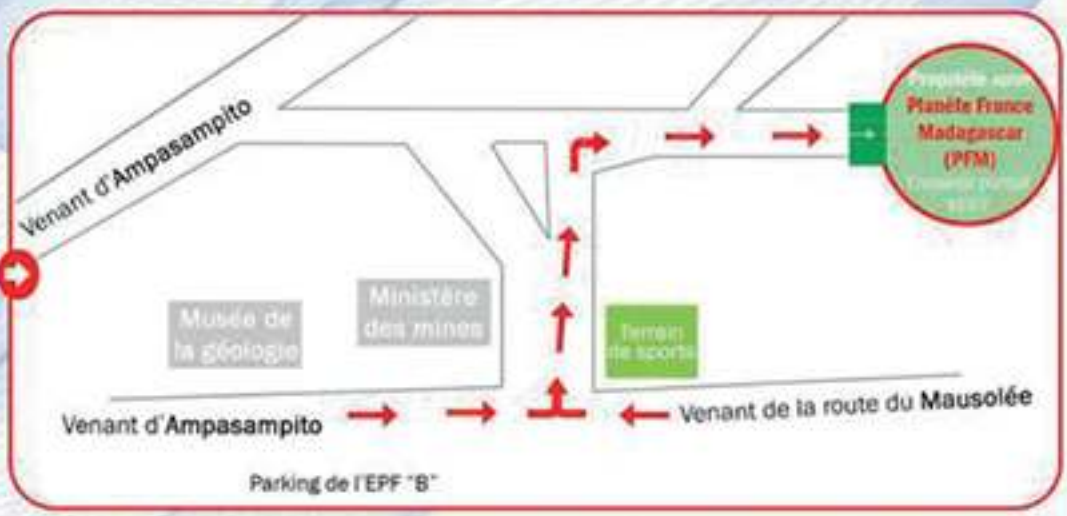
Planète France Madagascar

Planète France Madagascar

COURRIEL : planete.france.madagascar@gmail.com
PAGE FACEBOOK : @pfm.planete

Propriété Saint Denis
près de Malagasy Minéral
Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY
BP 203 Antananarivo 101
(+261) 0 20 22 597 96

Plan d'acces au local d'Ampandrianomby



GOLD
PARTENAIRES

SANIFER
Le meilleur

GROUPE
VISEO

edicom
édition
communication
Madagascar

your worldwide partner
MIDEX
madagascar

EURÊKA
- Tout pour la maison -

BMOI
GROUPE BCP

FOCUSPrint
Communiquez visuellement & efficacement

Newpack
LA SOLUTION EMBALLAGE DE L'OCEAN INDIEN

TotalEnergies

MIDI
adagasikara
PREMIER QUOTIDIEN NATIONAL D'INFORMATION DE MADAGASCAR

IIP INVESTISSEURS & PARTENAIRES

INSCAE
La réussite a une préférence

ISCAM
EXCELLENCE - RESPECT - INTEGRITE

Le Louvre
HOTEL & SPA - ANTANANARIVO
★ ★ ★ ★

MILA
Magazine et Web marketing

Uditec
COSMOS

CAMTRACK

L'EDITO DU PRESIDENT

Jean-Daniel CHAOUI
Président de Français du Monde Madagascar
Conseiller des Français à Madagascar

LES TRANSPORTS,
UN ENJEU À FORT IMPACT ÉCONOMIQUE.

Quelques signes de modernisation ont récemment illustré le secteur des transports à Madagascar : l'inauguration par le Président Andry Rajoelina d'une ligne du nouveau téléphérique urbain de Tananarive et un début de digitalisation dans la gestion de la billetterie pour usagers par une coopérative de taxi-be (cf. article Midi-Madagascar du 3/07/2024 « Bus connecté : quand les taxi-be se digitalisent »).

Cependant, ce secteur reste insuffisamment développé dans deux domaines en particulier. Le secteur aérien des lignes intérieures demeure tributaire des aléas de fonctionnement de la compagnie Tsaradia avec de perpétuelles turbulences qui maintiennent l'incertitude quant à la régularité des vols avec des prix excessifs. L'absence d'un entretien régulier de l'état des routes rend la circulation des personnes et la commercialisation des produits du monde rural difficile, voire impossible dans une grande partie du territoire.

Pour autant, les acteurs du secteur se sont mobilisés pour faire connaître et montrer au grand public et aux professionnels leurs produits. Le Billet des Entreprises, comme à son habitude, présente dans son dossier central, un panel de ces exposants qui ont animé le Salon des Transports avec une mention particulière à nos partenaires, le groupe VISEO et la société CAMTRACK.
Bonne lecture à tous.

Jean-Daniel CHAOUI, ***Directeur de publication***

SOMMAIRE

PUBLICATION DE FDM MADAGASCAR

DIRECTEUR DE PUBLICATION : Jean-Daniel CHAOUI

DIRECTEUR DE REDACTION : Edgard TOKO

RÉDACTEURS : JDC, Edgard Toko, Keumou Maurice, Aline Kadji

MARKETING - SERVICE COMMERCIAL : Nathalie - Ando

DIFFUSION : Ando - Nathalie

CONCEPTION : NONO Idriss

SITLM 2024

DOSSIER SUR LE SITLM

GROUPE VISÉO 12

CAMTRACK 15

COLIS EXPRESS 17

ENEAM 18

E.TECH 19

FOKOTÔRY ASSOCIATION 20

ISPM 21

LIEBHERR MADAGASCAR 22

MIRINDRA COMPANY 23

MOT'ARATRA 24

SAS ELECTRIC MOTOR 25

SOATRANS 26

WOMESA MADAGASCAR 27

1 ..... EDITO DU PRÉSIDENT

4 ..... ECHO ÉDUCATION

6 ..... INFO PRATIQUE

8 ..... RENCONTRE AVEC

29 ..... ECHO DE L'INSCAE

31 ..... MA PETITE ENTREPRISE

33 ..... STARTUP

35 ..... ECHO DE L' I&P

38 ..... ECOLOGIE

41 ..... RUBRIQUE SANTÉ

43 ..... ON EN PARLE

46 ..... LU POUR VOUS

Tél : (00261) 03 40 22 83 36 Email : billetdesentreprises.fdmm@gmail.com

Le Louvre
HOTEL & SPA - ANTANANARIVO
★ ★ ★ ★

Spécial Résidents

à offrir ou à s'offrir !!

Une nuit
Accès Spa
Petit déjeuner

à partir de
Ar 249 000

+261 20 22 390 00 + 261 32 05 390 00
reservation@hotel-du-louvre.com
www.hotel-du-louvre.com

Vignette et taxe communale par nuitée : Ar 7600 / offre réservée aux détenteurs d'un titre de résidence / valable jusqu'au 31/12/23

ANGOISSES, BLESSURES, ISOLEMENT…
COMMENT REPÉRER UN ENFANT VICTIME DE HARCÈLEMENT SCOLAIRE ?

Cette question préoccupe de plus en plus les parents d'élèves. Un élève sur dix en moyenne serait concerné, selon les estimations du gouvernement français, qui a dévoilé mercredi 27 septembre 2023 son plan interministériel. Le procureur sera désormais saisi en cas de signalement et des cours d'empathie doivent être mis en place dès la maternelle.

Il faut être attentif et disponible à tous les signaux que les enfants peuvent émettre. Car ce n'est pas n'importe quel enfant qui va être harcelé. Généralement, ce sont des enfants qui ont des troubles anxieux, extrêmement timides et réservés, des enfants qui ne font pas parler d'eux, voire même des enfants modèles.

Il est très important que les parents soient sensibilisés et de ne pas dire, comme on entend parfois : « ce n'est pas grave, il passe une mauvaise période ». Dès qu'un enfant émet des signaux de souffrance, il faut s'en inquiéter. Les symptômes peuvent être des crises d'angoisse ou des maux de ventre et de tête avant de partir à l'école. Il convient de les prendre en compte à partir du moment où ils ont lieu sur une certaine durée et avec une certaine intensité.

Le bulletin de notes peut être un bon indicateur de harcèlement scolaire lorsque les résultats scolaires sont en chute libre. À l'école, les enfants harcelés ont tendance à s'isoler, à être tristes. Ils peuvent également avoir des difficultés à prendre des initiatives et à s'intégrer. Il est donc essentiel de bien communiquer avec le personnel enseignant. Une fois rentré de l'école, l'enfant harcelé peut se murer dans le silence. Il a souvent honte parce qu'il pense que c'est de sa faute. Il faut alors être patient pour que l'enfant se sente en confiance et s'autorise à se livrer sans arrière-pensées et sans la peur d'être jugé ou qu'on lui reproche quoi que ce soit. Ce n'est donc pas forcément lors du premier échange qu'il va se confier. Le mieux est de prendre rendez-vous avec un(e) pédopsychiatre.

« Selon **Patrick Bosdure**, *Conseiller de Coopération et d'Action Culturelle à Tananarive*; La prévention et la lutte contre le harcèlement entre élèves est l'une des priorités de notre ministère de l'Education nationale et de la Jeunesse. L'AEFE en assume le relais à l'étranger. Elle est ainsi pleinement engagée sur la problématique du harcèlement scolaire et a mis en place des mesures à Madagascar en lien avec les établissements d'enseignement français à l'étranger. En effet, cette année, le programme PHARE (programme de lutte contre le harcèlement à l'école) est en cours de déploiement. Il a pour but d'améliorer le climat scolaire, de prévenir et de prendre en charge les situations de harcèlement dans les établissements. Outre la mobilisation de trois référents compétents à Madagascar, le programme inclut l'organisation de formations pour les personnels des établissements via l'Institut régional de formation. Ce programme est piloté par Madame Lazon (Inspectrice de l'Education Nationale 1er degré). Cette Ambassade attache une importance toute particulière à cette problématique… L'Ambassadeur s'est d'ailleurs rendu le 8 novembre dernier à La Clairefontaine pour lancer ce projet à la veille de la journée mondiale de lutte contre le harcèlement scolaire. »

JDC

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 voeux
- 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

SUSPENSION PAR LA FRANCE D'ADOPTION D'ENFANTS MALGACHES :

« Toutes les procédures d'adoption internationale concernant des enfants ayant leur résidence habituelle à Madagascar par toute personne résidant habituellement en France sont suspendues.»

La nouvelle a interloqué les observateurs de la vie publique. La suspension a été actée dans un arrêté en date du 17 octobre dernier pour le titre du ministère de l'Europe et des Affaires étrangères français. *Ledit arrêté « pérennise la décision de suspension temporaire prise par le gouvernement français en 2022 ».*

En effet, dans un arrêté publié en date du 26 octobre 2022, la France a opté pour la suspension provisoire de toutes les procédures d'adoption internationale concernant des enfants ayant leur résidence habituelle à Madagascar par toute personne résidant habituellement en France. Une des raisons évoquées en cette année était l'existence de failles dans les procédures d'adoption à Madagascar. Notamment, celles citées dans les observations du Comité des droits de l'enfant de l'Organisation des Nations Unies, le 9 mars 2022 dernier. Dans ce document, le comité en question rappelle ses précédentes recommandations faites au gouvernement malgache.

Entre autres, *« d'adopter le décret d'application de la loi 2017 relative à l'adoption et d'allouer des ressources suffisantes pour garantir son efficacité, de prévenir les adoptions internationales illégales en adoptant des politiques et des programmes adaptés, en menant des activités de sensibilisation, en appliquant les dispositions législatives pertinentes et en menant des enquêtes et engageant des poursuites, le cas échéant ».*

Le comité a également prié l'Etat malgache de *« s'attaquer aux causes profondes des adoptions internationales illégales, notamment en apportant une aide aux familles vulnérables et en donnant la priorité aux solutions de prise en charge dans le pays d'origine de l'enfant ».*

Enfin, il était recommandé à Madagascar de *« donner davantage de moyens à l'Autorité centrale pour l'adoption, notamment lui fournir des ressources humaines, techniques et financières suffisantes pour lui permettre de s'acquitter de son mandat, de détecter les cas d'adoption illégale et d'enquêter sur ces cas ».* La décision de suspension d'adoption des enfants malgaches serait motivée par le manquement par les autorités malgaches à ces recommandations. Interrogé sur la question, le ministère de la population, de la protection sociale et de la promotion des femmes botte en touche en faisant savoir que *« la responsable est actuellement en congé »*. Celle-ci serait la seule à être autorisée à parler de ce sujet au nom du ministère de tutelle. Tout comme elle aurait toutes les données statistiques ainsi que les points de situation relatifs à l'adoption d'enfants malgaches par toute personne résidant habituellement en France.

José Belalahy
Midi Madagascar, 24/10/23

Avec le Crédit immobilier

Fanirу

La BMOI vous aide à réaliser votre rêve de devenir propriétaire

RENDEZ-VOUS EN AGENCE

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

BMOI
GROUPE BCP

LA BANQUE QUI VOUS MÉRITE

INTERVIEW DE NABIH DAY, CHARGÉ DE COMMUNICATION

« L'objectif, c'est qu'ils soient indépendants… Ici, on est dans un village qui accueille des visiteurs qui sont des chercheurs et aussi des touristes. Donc, avec une petite activité hôtelière et de restauration pour les gens qui viennent… »

Nous sommes à Vohimana, à la rencontre de l'ONG « l'homme et l'environnement », Bonjour Monsieur, merci de vous présenter

Bonjour à vous et merci pour l'opportunité que vous nous donnez de paraitre dans le Billet des Entreprises. Je m'appelle Nabih Day, je suis le chargé de communication de l'Homme et l'Environnement.

Quelle est la relation entre Vohimana et « l'Homme et l'Environnement »?

L'Homme et l'Environnement est une ONG malgache qui gère plusieurs réserves naturelles, dont la Réserve de Vohimana, située dans l'Est du pays. En 2003, l'État a confié la gestion de cette réserve, riche d'une biodiversité exceptionnelle, à l'ONG, qui travaille depuis lors à sa préservation et à sa mise en valeur.

Comment peut-on la situer géographiquement sur la carte de Madagascar ?

C'est en suivant la route nationale numéro 2, en direction de l'Est de Madagascar, à environ 20 km après la bifurcation d'Andasibe, que l'on trouve la forêt de Vohimana. Elle fait partie du corridor naturel Ankeniheny-Zahamena et relie la réserve de Mantadia à celle de Maromizaha, servant ainsi de lien entre ces deux espaces protégés.

Entre réserve et aire protégée, y a-t-il une différence ?

En effet, il existe une différence entre ces deux statuts. Les réserves naturelles offrent une protection pour la biodiversité et les écosystèmes menacés, mais leur gestion est moins réglementée que celle des aires protégées, qui sont gérées par l'État et ont un statut plus strict en termes d'accès et de gestion. Aujourd'hui, le statut de Nouvelle Aire Protégée permet à une ONG de prendre la gestion d'une aire protégée. Actuellement, Vohimana est classée en réserve, mais un processus de changement de statut en aire protégée est en cours. Nous avons choisi la catégorie 6, qui permet une exploitation durable des zones dégradées autour de la zone pour les communautés locales environnantes, selon un plan d'aménagement validé par l'État.

Je suppose que c'est l'État qui confie la responsabilité, l'organisation, la gestion des réserves ou des aires protégées à des intervenants extérieurs, privés, associatifs ?

Effectivement, c'est l'État qui confie la gestion des zones protégées aux organisations. Pour Vohimana, nous avons signé un contrat de gestion privé avec le Ministère de l'Intérieur. Mais pour les aires protégées, les contrats sont conclus avec le Ministère de l'Environnement et du Développement Durable (MEDD).

Existe-t-il des entreprises qui s'intéressent aux aires protégées et aux réserves ?

Oui, dans le cadre de leur politique RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), les entreprises s'engagent. Parmi nos mécènes, nous avons plusieurs sociétés privées françaises qui financent des actions environnementales et sociales telles que la surveil-

lance forestière, le développement agricole, la santé, l'éducation et le reboisement.

Quelle est l'historique de l'ONG « L'homme et l'environnement » ?

L'ONG a été créée en 1993 par Olivier Behra et gère actuellement 5 sites d'une richesse exceptionnelle en biodiversité à travers Madagascar. Elle a développé des actions de protection, de conservation et de valorisation de la biodiversité avec les communautés locales vivant autour de ces réserves. Ces dernières sont sensibilisées et adoptent des pratiques en faveur de la conservation de l'environnement, ce qui contribue à une amélioration des conditions d'existence dans ces zones. De plus elles gagnent en compétences et en expériences dans les métiers écologiques. Nous partageons la vision de l'agenda 2030 des Nations Unies : celle de protéger la planète et de faire en sorte que tous les êtres humains vivent dans la prospérité en assurant la transition vers un développement durable.

Quelle est votre « cahier des charges » quand on vous confie une aire protégée ? Avez-vous une tutelle à qui rendre des comptes ?

Le cahier des charges pour la gestion des Aires protégées est assez large, mais l'essentiel est de pouvoir valider un Plan d'Aménagement de Gestion (PAG) avec l'État et de mener les actions prévues dans ce PAG, notamment en matière de suivi de la biodiversité, de surveillance et de protection de la forêt ainsi que d'intégration des populations locales dans le cadre des actions de développement menées sur site. L'État, représenté par le MEDD, pourra entamer des démarches de vérification des réalisations, que ce soit à travers les rapports ou en se rendant directement sur le terrain.

Dans l'ensemble, ça se passe bien ?

Oui, dans l'ensemble, les choses se passent plutôt bien, mais il est difficile de convaincre les gens de changer leurs pratiques ancestrales, qui ont été transmises de génération en génération. Ces pratiques peuvent être nuisibles à l'environnement, mais il est important de travailler avec les communautés locales pour trouver des solutions durables et respectueuses de l'environnement.

Avez-vous des financements des bailleurs ?

Bien évidemment, sans quoi ce serait trop compliqué. Nous bénéficions de financements divers, tels que les fonds internationaux, le mécénat privé et les dons d'associations, qui contribuent chacun à leur manière au développement de nos projets.

Est-ce vous avez des activités génératrices de revenus ?

L'ONG travaille dans un cadre non lucratif mais il accompagne plusieurs associations sur le terrain dans le développement d'activités génératrices de revenus, telles que l'écotourisme, la production d'huiles essentielles, le développement de pépinière et la plantation d'arbres autoctones, la production durable de bois utiles, l'artisanat et de la petite transformation agro-alimentaire, etc. Grâce à ces activités, de nombreux métiers se sont développés sur le site : le suivi de la biodiversité, le guidage des visiteurs, la menuiserie, la charpenterie et la maçonnerie, la distillattion d'huiles. essentielles, l'agriculturebiologique et écologique, la cuisine, le portage, etc.

Comment on fait pour vous contacter ?

Facebook : La réserve de Vohimana : un joyau de biodiversité

Téléphone :+261 34 28 470 85.

Edgard TOKO et JDC

midimadagasikara

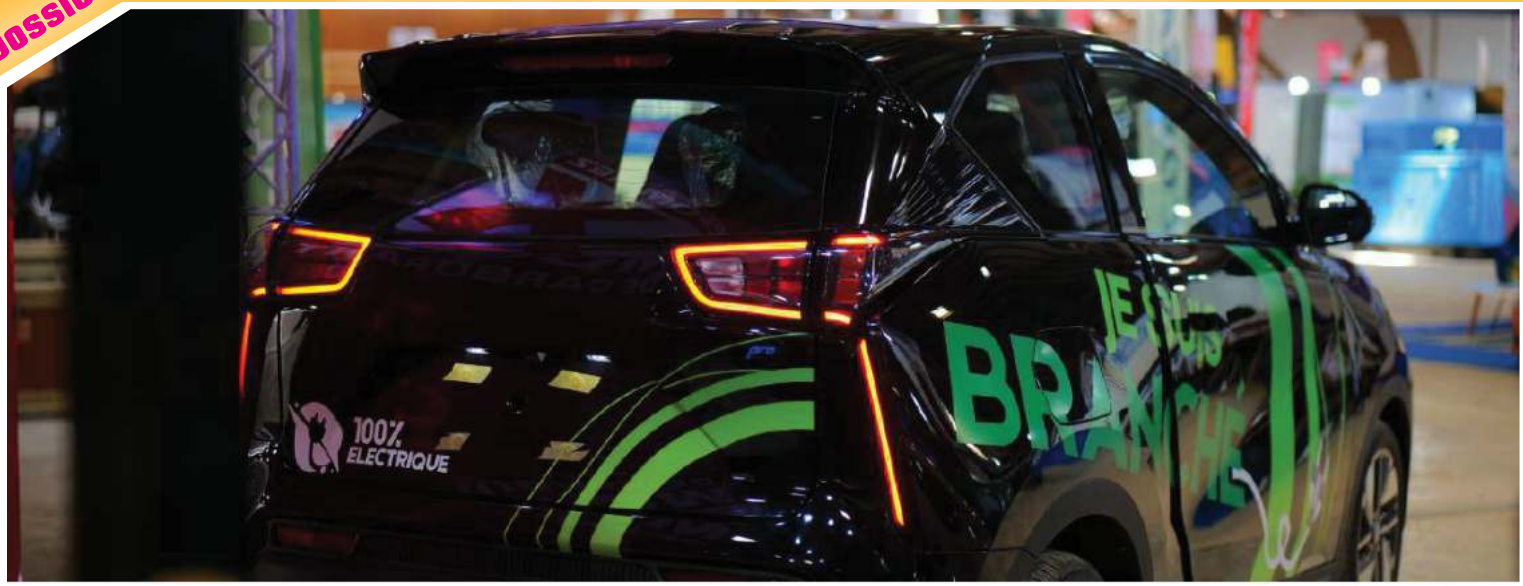
avec vous

sur toutes les plateformes

informer - divertir - promouvoir

OUVERTURE

DU DOSSIER



Le Groupe Viseo, acteur majeur dans la mobilité à Madagascar, met en avant son engagement à relever les défis du transport et de la logistique à Madagascar avec des solutions innovantes et durables durant le Salon International des Transports, de la Logistique et de la Manutention 2024.

Des Concessionnaires de Renom

Deux concessionnaires se distinguent au sein du Groupe Viseo :

1. **Continental Auto** : Spécialisé dans les véhicules tout-terrain et les camions, représentant des marques prestigieuses comme Baic, Chery New Energy, et Isuzu...
2. **Ocean Trade** : Offre une gamme de véhicules allant des citadines aux SUV, représentant des marques telles que Cadillac, Chevrolet, et Mazda...

CONTINENTAL AUTO oceantrade

Répondre aux Défis de la Mobilité à Madagascar

Madagascar, avec des infrastructures limitées, présente des défis uniques en matière de transport et de logistique :

1. **Infrastructures de Transport** : De nombreuses routes sont en mauvais état, compliquant l'accès aux zones rurales.
2. **Logistique et Distribution** : Réseaux inefficaces affectant la distribution de biens essentiels.
3. T**ransport Public** : Inadéquat et peu fiable.
4. **Environnement** : Nécessité de solutions de mobilité durables.

Les Solutions du Groupe Viseo

Le Groupe Viseo propose des solutions adaptées :

1. **Deux-roues** : Pour les déplacements urbains rapides et économiques.
2. **Véhicules tout-terrain** : Essentiels pour les régions rurales et montagneuses.
3. **Citadines et SUV** : Offrant confort et fiabilité pour les trajets quotidiens.
4. **Camions et camionnettes** : Pour une logistique efficace à travers l'île.
5. **Engins de construction** : Cruciaux pour le développement des infrastructures.

Le Groupe offre aussi des services après-vente, incluant maintenance et fourniture de pièces détachées.

Dossier

Pionnier dans les Véhicules Électriques

Le Groupe Viseo se distingue par son engagement envers l'innovation et la durabilité, pionnier des véhicules électriques à Madagascar. Cette initiative aide à préserver l'environnement et à réduire la dépendance aux énergies fossiles.

Les Avantages des Véhicules Électriques

1. **Réduction des Émissions** : Amélioration de la qualité de l'air et lutte contre le changement climatique.
2. **Économies de Carburant** : Coûts d'exploitation plus bas que les véhicules thermiques.
3. **Entretien Réduit** : Moins de pièces mobiles, donc moins de maintenance.
4. **Silence de Conduite** : Contribue à un environnement urbain plus paisible.

En résumé, la participation du Groupe Viseo au SITLM 2024 réaffirme son rôle d'acteur majeur dans la mobilité à Madagascar. Grâce à ses concessionnaires, Continental Auto et Ocean Trade, le Groupe offre des solutions adaptées aux besoins du marché malgache, tout en favorisant la transition vers des transports plus écologiques et durables.

Cette transition représente une opportunité majeure pour Madagascar, préparant le pays à un avenir plus durable et prospère. Le Groupe Viseo est bien positionné pour jouer un rôle clé dans cette transformation, en offrant des solutions innovantes adaptées aux besoins spécifiques de Madagascar.

La participation au SITLM 2024 est un premier pas vers un avenir plus vert et résilient pour l'île.

Scannez moi pour plus d'informations

+261 (0)34 11 303 05 / 06 / 07/ 08

information@viseo.mg

GROUPE VISEO

100% ELECTRIQUE

CHOISISSEZ LA VÔTRE

CITADINES	PETITES SPORTIVES	UTILITAIRES

ET ÉCONOMISEZ JUSQU'À

6.375.000 AR en carburant et en entretien sur 75.000 Km	**5.640.000 AR** en carburant et en entretien sur 75.000 Km	**14.512.500 AR** en carburant et en entretien sur 75.000 Km

Venez également découvrir
notre gamme de 2 roues électriques

CONTINENTAL AUTO

oceantrade

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

GROUPE VISEO

INTERVIEW DE MONSIEUR BLAISE MELI
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CAMTRACK MADAGASCAR

« L'évolution rapide de notre secteur d'activité nous impose une certaine norme de conduite d'où l'importance pour nous de promouvoir la sécurité routière… »

Bonjour M. merci de vous présenter vous et votre entreprise

Bonjour et merci pour cette opportunité que vous nous donnez. Je m'appelle Blaise Meli, je suis directeur général de CAMTRACK MADAGASCAR. Nous sommes une entreprise citoyenne travaillant dans le secteur des télécommunications et nous nous positionnons comme des intégrateurs de solutions. Nous existons depuis plus de 20 ans et sommes présents à Madagascar depuis 6 ans. Nos services sont principalement les systèmes de géolocalisation et de gestion de flotte automobiles, les systèmes de camera embarqués, des systèmes DMS (Driver Monitoring System), un système d'assistance à la conduite. Nous faisons également dans les systèmes ADAS (Advanced Driver Assistance Systems). Ce sont des systèmes de sécurité de dernière génération intégrant l'intelligence artificielle qui permettent aujourd'hui en temps réel au chauffeur de contrôler leur distance de sécurité avec les véhicules qui sont en face et de suivre également tout ce qui est comme mouvement et anomalie de conduite autour de leur véhicule et du conducteur. Nous travaillons déjà avec plusieurs clients qui nous ont fait confiance et aujourd'hui on compte plus de 2000 véhicules connectes et nous travaillons aussi spécialement pour la réduction des accidents sur nos routes.

Quel est le but de votre présence au salon international des transports de logistique et de la manutention ?

Depuis notre création nous luttons contre l'insécurité routière et aujourd'hui nous sommes un acteur majeur dans le secteur des transports. La raison de notre participation à ce salon est bien évidemment de sensibiliser les acteurs de ce secteur d'activité en présentant des solutions de lutte contre les accidents routiers et ensuite de pousser les entreprises à s'équiper de nos solutions afin de réduire les accidents sur nos routes.

Quels sont les difficultés que vous rencontrez ?

Certains conducteurs pensent que les caméras installées sont mises en place pour les surveiller. Pour les chefs d'entreprise ce n'est pas un système de control mais plutôt un système de sécurité. Les réticences existent la plupart du temps pour des employés qui utilisent des véhicules pour d'autres fins.

Sur le plan logistique, nous opérons dans toute l'île de Madagascar et l'état de certains axes routiers ne nous permettent pas parfois de répondre en temps et en heure aux sollicitations de nos clients. Ils en est de même pour le transport aérien pour lequel certaines destinations ne se font pas au quotidien.

Quels sont vos prix?

Nous pouvons dire que le prix compte bien évidemment, car il varie en fonction du nombre d'équipement. Mais nous travaillons en termes de solutions et en fonction du besoin de chaque client. Par exemple pour les systèmes de géolocalisation standard nous ne vendons pas les équipements, nous les mettons à la disposition de chaque client et celui-ci nous paie une redevance qui peut être mensuelle ou trimestrielle. Pour les systèmes ADAS et DMS, qui sont des systèmes d'intelligence artificielle, nous faisons une cotation au client en fonction de ses exigences et il paie le montant y affèrent.

Vous existez depuis combien de temps, et vos bureaux sont installés à Madagascar depuis combien de temps?

Depuis 2002 que nous existons, nous sommes présents aujourd'hui dans plus de 10 pays africains : Cameroun, Guinée Équatoriale, Éthiopie, Ouganda, Nigeria, Dubaï, Niger, ile Maurice ; ce qui fait de nous une entreprise internationale. Principalement à Madagascar nous existons depuis 2018.

Parvenez-vous à faire un bon chiffre d'affaires ?

Les entreprises qui veulent bien lutter contre l'insécurité routière nous font confiance, certains estiment que les prix sont élevés mais en matière de sécurité nos prix sont favorables et compétitifs par rapport au prix global sur le marché.

Vous êtes une entreprise de combien de personnes à Madagascar ?

Nous sommes une entreprise de 20 collaborateurs constitués à 75% des Malagasys et 25% d'expatriés.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

Nous répondons au contact
Tel : +261 32 030 59 06/ +261 32 030 59 06
Email: commercial@camtrack.mg
Site Web : www.camtrack.mg
Adresse : 101 rue du Docteur Raseta Andraharo Analamanga 101 rue Antananarivo Renivohitra

Aline Kadji

BLAISE MELI
DG de CAMTRACK MADAGASCAR

INTERVIEW DE MADAME BODO ROBELLE DU SALE DÉPARTEMENT

« De nos jours, la vente en ligne est une activité qui progresse beaucoup. Nous avons ainsi décidé de cibler les particuliers pour qu'ils puissent effectuer leurs achats et envoyer leurs produits par COLIS EXPRESS. Donc notre but est surtout d'approcher le maximum de clients »

COLIS EXPRESS s.a.

Bonjour Madame et merci de vous présenter.
Bonjour. Je suis Robelle Bodo et je fais partie du département de vente de la société COLIS EXPRESS. C'est une société spécialisée dans le transport et la livraison de colis et de marchandises. Nous faisons également dans le déménagement et travaillons dans toutes les régions de Madagascar. Nous avons au total 70 agences.

Depuis quand est-ce que vous existez ?
COLIS EXPRESS fait partie des entreprises du domaine des transports les plus anciennes. Nous existons depuis 1989 et on peut même dire que c'est le prestataire privé le plus ancien.

Comment faites-vous pour garder votre clientèle ?
Nous avons à peu près 35 ans d'existence, par conséquent nous avons conscience des besoins de nos clients. Notre atout majeur, c'est notre présence dans tout Madagascar contrairement à nos concurrents qui, pour certains d'entre eux, n'ont pas d'agence.

Pourquoi avoir décidé de participer à ce salon ?
De nos jours, la vente en ligne est une activité qui progresse beaucoup. Nous avons ainsi décidé de cibler les particuliers pour qu'ils puissent effectuer leurs achats et envoyer leurs produits par COLIS EXPRESS. Donc notre but est surtout d'approcher le maximum de clients.

Quels sont vos ambitions pour le futur ?
Actuellement nous essayons de finaliser la digitalisation pour que nos clients aient la possibilité de suivre le processus de livraison de leurs produits.

Comment est-ce qu'on peut vous contacter ?
MaderaNamontana Antananarivo 101, Madagascar et disponible par :
Mail : colisexpress@blueline.mg / Cesa@cesa.mg
Tel : +261(020) 22 623 05

ALINE KADJI

ENEAM

(Ecole Nationale d'Enseignement de l'Aéronautique et de la Météorologie)

INTERVIEW DE MADAME RAMASITERA, CHEF DE DIVISION DE LA COMMUNICATION ET DES RELATIONS EXTÉRIEURES

Merci de vous présenter et présenter votre entreprise?
Bonjour, je me nomme Ramasitera mahalianamalala, chef de division de la communication et des relations extérieures au sein de l'ENEAM. C'est une école qui est agréée par l'aviation civile de Madagascar en tant que centre de formation aéronautique, mais aussi un centre agrée par l'organisation météorologique mondiale pour la formation en météorologie.

Pour quelle raison avez-vous décidé de participer à ce salon ?
Notre but est de faire connaitre d'avantage l'ENEAM dans toute la grande ville d'Antananarivo, mais aussi dans toutes les régions de Madagascar. Nous avons pour principale objectif de devenir un centre de formation régionale de référence et de promouvoir le domaine de l'aviation dans tout Madagascar.

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?
La plus grande difficulté que nous rencontrons est au niveau des équipements. En effet le manque d'avion pour la formation pratique nous pousse à louer des appareils. Cependant, nous avons la possibilité d'ajouter à notre flotte des avions écoles et actuellement nous comptons 3 avions écoles pour la formation pratique de nos élèves. L'impact se fait dont très vite ressentir au niveau financier pour l'ENEAM, mais également chez nos élèves.

Depuis combien d'année existez-vous ?
L'ENEAM a été créée en 1975, donc cela va bientôt faire 50 ans que nous existons, malgré le fait que nous sommes restés en veilleuse entre 1985-1995, mais actuellement nous progressons, nous continuons à évoluer et à toujours répondre aux exigences de nos clients.

Quel est votre pourcentage de réussite ?
Au cours de ces trois dernières années, nous avons accueilli 53 élèves dans le domaine du pilotage et pour cette année, nous avons sorti 16 élèves pilotes qui ont fini toute leur formation. Ce nombre restreint est dû au fait que le prix de la formation pratique est vraiment élevé. Pour les agents techniques d'exploitation, 60 élèves ont été recrutés durant les trois dernières années et 20 ont réussi et sont en compagnie actuellement. Quant à la formation météorologique, le pourcentage de réussite est de 100 %.

Quelles sont vos critères de sélection ?
Nous recevons les élèves en provenance de plusieurs pays africains notamment du Cameroun, du Gabon et des Comores et la plupart d'entre eux sont dans la formation météorologique. L'obtention d'un baccalauréat en série scientifique ou en série technique industrielle en génie civil est la condition d'entrée à l'ENEAM et d'avoir au minimum la note de 16 pour les élèves pilotes au moment de l'évaluation.

Qu'est-ce qui vous différencie des autres centres de formation ?
Comme centre de formation agréé par l'aviation civile de Madagascar, nous sommes au nombre de 3. Ce qui nous différencie des autres est notre expérience car nous existons depuis 50 ans et aussi l'expérience de nos encadreurs à pouvoir accompagner efficacement les élèves à la réussite.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous joindre ?
Mail: resp.com@eneam.mg
Télephone:(+261)347742650/ (+261)33 21 300 94
Facebook: ENEAM Madagascar
Site web: wwweneam.mg
B.P.62 Ivato Airport Antananarivo 105-madagascar

MAURICE KEUMOU

INTERVIEW
DE MONSIEUR SERGIO, COMMUNIQUANT

Merci de vous présenter et de présenter votre entreprise?

Je m'appelle Sergio et je travaille à E.tech consulting. C'est une entreprise internationale qui est implantée en Europe et dans l'Océan Indien et bien sûr à Madagascar. Nous sommes ici pour présenter des solutions, notamment nos solutions de géolocalisation, qui permettent non seulement de localiser les véhicules, mais aussi de gérer les flottes de véhicules. Sur une seule application vous pouvez voir tous les historiques des activités de chaque voiture, le comportement des conducteurs et la gestion du carburant. En fonction du besoin des entreprises, nous ajoutons d'autres options.

L'entreprise existe depuis quand ?

A la base, nous travaillions avec des entreprises internationales et cela fait environ 10 ans que nous avons décidé de nous focaliser sur des entreprises malgaches.

Pourquoi avez-vous décidé de participer à ce salon ?

Le but de notre participation à ce salon est tout d'abord stratégique. En effet la mobilité, la stratégie font parti de nos objectifs commerciaux pour cette année 2024 et aussi pour faire connaitre nos solutions.

Quel est votre atout majeur ?

Etech consulting compte aujourd'hui plus de 800 ingénieurs spécialisés dans plusieurs technologies. Notre but n'est pas de travailler avec des grandes entreprises, mais plutôt de permettre à toutes les entreprises malgaches d'adhérer à notre vision de rénover le secteur du transport.

Quels sont vos prix ?

En fonction de chaque client et de ses besoins, nous adaptons nos prix avec la qualité de nos produits.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

Telephone :(+261)341962090
Mail: salesoi@etechconsulting-mg.com
Facebook:etechconsulting
Page web: www. etechconsulting-mg.com

INTERVIEW DE MONSIEUR ANTE, RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION INTERNE

« De nos jours on parle beaucoup plus de recyclage, mais le véritable problème est le non-engagement des personnes concernées. FAKOTORY ASSOCIATION essaie donc de sensibiliser et de faire adhérer plus de personnes à notre cause car notre but n'est pas seulement de faire connaitre notre association. Adhérer engendre des coûts, du temps et tout le monde n'a pas cette possibilité. »

Nous accueillons Monsieur ANTE. Merci de vous présenter

Merci, je suis M. ANTE, chef de communication interne de FAKOTORY ASSOCIATION. Notre rôle est de transformer les déchets non organiques (jeans, bâches) en produits vendables et utilisables au quotidien. Notre association ne fait pas juste dans le recyclage, mais est plutôt considérée comme une association d'insertion professionnelle notamment pour les femmes.

Depuis quand est-ce que vous existez ?

Nous existons depuis 2014 et nous donnons la potentialité aux femmes sourdes et malentendantes de travailler et d'être autonomes.

Quel est la raison de votre participation à ce salon ?

Notre collaboration avec FORELLO EXPO nous donne non seulement la possibilité d'être présent à cet évènement mais après ce salon, nous espérons qu'il y aura beaucoup de bâches utilisées par les entreprises présentes que nous pourrons collecter pour les transformer en sac portatif.

Quelles difficultés rencontrez-vous ?

De nos jours on parle beaucoup de recyclage, mais le véritable problème est le non-engagement des personnes concernées. FAKOTORY ASSOCIATION essaie donc de sensibiliser et de faire adhérer plus de personnes à notre cause car notre but n'est pas seulement de faire connaitre notre association. Adhérer engendre des coûts , du temps et tout le monde n'a pas cette possibilité.

Vous êtes présents dans combien de régions de Madagascar ?

Actuellement nous sommes présents uniquement à Antananarivo ville et nous avons un point de vente à Manjakaray.

Comment nos lecteurs peuvent ils vous contacter ?

Mail:hellofakotory@gmail.com
Facebook: FAKOTORY

MAURICE KEUMOU

ISPM

(Institut Supérieure de Polytechnique de Madagascar)

INTERVIEW DE RICARDO ET MYAZET

Bonjour messieurs et merci de vous présenter

Bonjour. Je m'appelle Myazet, lui c'est Ricardo. Nous sommes étudiants en quatrième année à l'Institut Supérieur et Polytechnique de Madagascar dans la filière électronique et système d'intelligence artificielle. Nous sommes situés à Anbatomaro et nous existons depuis 1993.

Quelle est la raison de votre participation à ce salon ?

La raison de notre participation à ce salon est de faire connaitre notre université au grand public malgré la longévité de son existence. A travers ce salon, nous espérons pouvoir cibler plus de monde et les sensibiliser sur ce que nous sommes et ce que nous faisons dans cette institut universitaire.

Vous accueillez en moyenne combien d'étudiants par an ?

Etant donné la diversité de nos services et la qualité de notre enseignement, nous accueillons en moyenne 1000 étudiants par an.

En termes de frais de scolarité, est ce que votre université est accessible à tous ?

Par rapport aux autres universités de Madagascar avec les mêmes mentions , nous offrons la possibilité a tous les étudiants d'intégrer notre institut car les frais de scolarité sont très raisonnables.

Quelle est la particularité de votre université ?

En termes d'enseignements, nous disposons d'encadreurs compétents, avec un très grand savoir-faire et qui sont avant tout motivés et passionnés par leur travail. Un autre détail important à préciser est que toutes nos filières informatiques comportent l'intelligence artificielle c'est-à-dire que nous apprenons aussi l'intelligence artificielle.

Quelles sont les filières qu'on retrouve dans votre université ?

Dans notre université nous avons les filières : informatique et télécommunications, génie industriel, génie civil et architecture, droit et techniques des affaires, biotechnologie et agronomie et le tourisme.

Comment peut-on vous contacter ?

Nous sommes situés à Ambatomaro Antsobolo Antananarivo Madagascar
Tel : +261 33 12 171 60
+261 34 20 874 28
+261 32 02 544 72
Courriel : ispm@ispm-edu.com

ALINE KADJI

INTERVIEW DE MONSIEUR SAHNOUEN HACHEMI, DIRECTEUR COMMERCIAL

« LH Madagascar est assez ancien, mais la franchise LIEBHERR a été relance par LH Madagascar depuis 6 mois, dont la commercialisation de la marque LIEBHERR. »

LH MADAGASCAR
CONCESSIONNAIRE LIEBHERR

Nous accueillons Monsieur Sahnouen, merci de vous présenter ainsi que votre entreprise ?
Bonjour Je me nomme Monsieu Sahnouen, Directeur commercial chez LH Madagascar. Nous sommes distributeur officiel de la marque LIEBHERR qui commercialise des engins dédiés à la construction, aux travaux publics et à l'exploitation minière. Nous proposons également une gamme de produits complets comme des bulldozers, des pelles sur pneus, sur chenille ainsi que des chargeurs sur pneus. LIEBHERR Madagascar s'engage à fournir à ses clients un service de qualité et une garantie d'un an sur tous nos produits, et de plus comme société émergente, nous offrons des solutions sur mesures.

Quel est le but de votre participation à ce salon ?
Comme société émergente, notre but premier est de faire connaitre LIEBHERR à Madagascar, car nous sommes une très grande société mondiale.

Depuis quand existez-vous ?
LH Madagascar est assez ancien, mais la franchise LIEBHERR a été relance par LH Madagascar depuis 6 mois, avec la commercialisation de la marque LIEBHERR.

Quel est votre atout principal ?
LIEBHERR est un grand fournisseur Allemand avec des produits de qualité et une gamme très étoffée. Donc le but de LH Madagascar est de commercialiser ces produits à Madagascar.

Quelles sont vos ambitions pour cette année et dans des années à venir ?
Dans un premier temps, ce qui était important pour nous, c'était de mettre en place le service après-vente, tout ce qui était entretien, mais maintenant nous sommes prêts et disposons de tous nos produits de base. Pour cette année, nous nous appliquons à faire connaitre LIEBHERR et dans des prochaines années je suis convaincu que nous serons un acteur majeur sur le territoire, en proposant à nos clients toujours plus de produits de qualité et un service à la hauteur.

Quels sont vos prix ?
Par rapport à nos concurrents, nos produits sont de très haute gamme et nos prix sont dans la moyenne.

Comment vous vous faites connaitre ?
Téléphone : (+261) 321166078
Site web: commercial@lh-mg.com
Facebook: LH Madagascar

MAURICE KEUMOU

INTERVIEW DE MADAME SARAH, COLLABORATRICE DU SERVICE MANAGEMENT

« Si le client veut par exemple exporter ses produits, il y a un prix à payer. Mais nos services par rapport aux concurrents sont très abordables parce qu'on fait des rabais… »

MIRINDRA COMPANY

Bonjour madame merci de vous présenter et de présenter votre entreprise.

Je m'appelle Sarah et je fais partie du service de management. MIRINDRA COMPANY est une entreprise sur le secteur du transit. Nous suivons les frais maritimes, aériens et nous traitons toutes les formalités douanières à Madagascar. Nous sommes aussi spécialisés dans le déménagement des consulats, des particuliers, la mise en carton, la mise en containers et tout ce qui est logistique.

Quel est le but de votre participation à ce salon ?

C'est notre premier salon et comme toutes les entreprises présentes, on mise sur le visuel donc notre but aujourd'hui est de faire connaitre MIRINDRA COMPANY.

Quelles sont vos stratégies pour mener à bien vos objectifs ?

Nous sommes une petite entreprise, on ne concurrence pas les grands et on accepte ceux qui viennent à nous. On a aussi la possibilité de faire les choses plus rapidement et facilement sans passer par les processus intermédiaires comme les autres entreprises.

Vos services sont-ils accessibles à tous ?

Si le client veut par exemple exporter ses produits, il y a un prix à payer. Mais nos services par rapport aux concurrents sont très abordables parce qu'on fait des rabais.

Comment nos lecteurs peuvent ils vous contacter ?

Tel : 034 14 90 896
038 83 69 998
033 10 37 500
Mail :sales@mirindra-company.com
manager@mirindra-company.com
operations@mirindra-company.com

ALINE KADJI

INTERVIEW DE MADAME WONG ET MADAME CHRISTIANE

Bonjour Mesdames. Merci de vous présenter vous et de présenter votre entreprise.

Bonjour je m'appelle Cynthia WONG et je suis assistante administrative de MOT'ARATRA. Bonjour je m'appelle CHRISTIANE et actuellement, je suis en stage chez MOT'ARATRA. MOT'ARATRA est une entreprise concessionnaire et garagiste qui est spécialisée dans les motos électriques. Nous existons depuis 2019 et cette entreprise est née du fait de notre passion pour les motos et aussi pour l'informatique. Donc on a voulu faire évoluer cette passion en corrigeant les défauts et les manques bien qu'il existe déjà plusieurs entreprises qui font dans ce domaine.

Comment êtes-vous parvenus à corriger ces défauts ?

Pour pouvoir nous faire une place dans le secteur et avoir de meilleurs produits, on a fait beaucoup de recherches, des années d'études, des travaux supplémentaires sur l'adaptation des motos aux routes de Madagascar car nous importons nos matériaux et pièces de Chine et confectionnons ensuite les motos dans notre atelier.

Pourquoi avoir décidé de participer à ce salon ?

Si nous sommes là aujourd'hui, c'est d'abord pour plus de visibilité et la recherche de la clientèle. C'est comme ça que le business marche et la visibilité compte beaucoup dans le marketing donc c'est très important de se faire connaitre. Jusqu'à présent par exemple notre entreprise s'est fait connaitre par le bouche à oreille.

Comment faites-vous pour vous démarquer de la concurrence ?

Ce qui nous différencie des autres entreprises c'est la passion pour notre métier et ensuite évidemment il y a la qualité car nos produits sont de très bonnes qualités. Un autre facteur important est que nous utilisons des batteries lithium, ce n'est pas tout le monde qui les utilise donc c'est aussi un grand avantage pour nous. Après on a aussi des garanties, des services après-vente et on accompagne nos clients.

Vous êtes présents uniquement à Madagascar ?

Pour l'instant nous sommes présents uniquement à Madagascar mais on a encore des projets pour l'avenir.

Comment faire pour vous joindre ?

Nous sommes situés à Analamahitsy Antananarivo 101 Madagascar
Tel: 034 95 247 09
Mail: mot.aratra@gmail.com
YouTube:Mot'Aratra
Facebook: @Mot.Aratra

ALINE KADJI

INTERVIEW
DE MADAME MANUELA, DIRECTRICE DE L'ENTREPRISE

« Nous manquons encore d'infrastructures sophistiquées dans notre secteur et le délestage est la raison principale du blocage tant au niveau des clients, mais également pour nos véhicules. Des lors, les clients hésitent à acheter thermique ou électrique. »

SAS
ELECTRIC MOTOR

Merci de nous recevoir, est ce que vous pouvez vous présenter ainsi que votre activité?
Merci également à vous, je suis Manuela, directrice de la société SAS Electric Motors. Nous existons depuis 10 ans et nous sommes les premiers en tant qu'importateur et vendeur de deux roueset Bajaj électrique à Madagascar. Ce sont des tricycles, bicyclettes électriques et pièces détachées.

Dans quel but avez-vous décidé de participer à ce salon?
Pour promouvoir la visibilité de notre activité puisque nous sommes basés à Tamatave. Notre présence au salon permet de nous faire connaître auprès d'acteurs économiques d'autres régions de Madagascar dans l'optique de faciliter et de dynamiser le secteur du transport.

Quelle est votre atout majeur?
Ce qui nous différencie particulièrement des autres est notre volonté de repousser nos limites et surtout notre expérience, car nous existons depuis 10 ans et nous maîtrisons l'électrique.

Au cours de ces 10 ans d'expérience, quelles réticences rencontrez-vous?
Nous manquons encore d'infrastructures sophistiquées dans notre secteur et le délestage est la raison principale du blocage au niveau des clients, mais également pour nos véhicules. Des lors, les clients hésitent à'acheter thermique ou électrique.

Quels sont vos prix de vente sur le marché ?
Pour des tricycles électriques, nous avons deux modèles, notamment les 7 places que nous vendons à 17.000.000 Ariary et pour les 5 places que nous laissons à 15.000.000 Ariary.

Quelles sont vos perspectives d'avenir ?
Notre ambition est d'être présent dans toutes les provinces. Nous espérons apporter à notre population une nouvelle forme de dynamisme. Nous sommes conscients qu'avec le temps et la construction et l'amélioration des infrastructures, nous pourrons intégrer cela dans notre société.

Comment nos lecteurs peuvent-ils faire pour entrer en contact avec vous ?
Siege: Toamasina, Beryl rose
Annexe:Antananarivo, Lalam- baovao
Facebook: Sas- Electric
Mail: saselectricmdg@gmail.com
Télephone: 0341588029

MAURICE KEUMOU

INTERVIEW DE MONSIEUR JINO, DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING

« Le bonheur de voyager, telle est notre devise »

Merci de nous avoir accordé cette interview, veuillez-vous présenter ainsi que votre activité.
Je m'appelle Jino, directeur commercial et marketing de Soatrans plus. Notre entreprise est une entreprise de transport de personnes et de marchandises. Nous existons depuis 2009 en tant que coopératif de transport. Depuis octobre 2017, nous avons créé une branche VIP de la société dont « Première classe » qui est Soatrans plus. Aujourd'hui, nous disposons de 230 véhicules.

Quel est le but de votre présence à ce salon ?
Le but premier de notre participation à ce salon est de faire connaitre l'entreprise et de montrer que nous sommes un acteur majeur dans l'innovation du transport à Madagascar.

D'où proviennent vos véhicules ?
Nous visons la qualité de produits et de service et c'est pour cette raison que certains de nos véhicules prémium viennent directement de l'extérieur notamment d'Allemagne, des pays bas, de la Belgique et de la France. Et concernant les véhicules VIP, ils sont directement achetés chez des concessionnaires à Tananarive.

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez dans votre secteur d'activité ?
La concurrence dans le marché est très rude ; Depuis des années, nous essayons d'ouvrir de nouvelles destinations, mais malheureusement cela ne se passe pas toujours bien malgré notre volonté d'investir et d'apporter un nouveau souffle dans le secteur. Nous voulons mettre de la qualité partout à Madagascar, mais il y a des villes dont l'accès est très difficile vu l'état des routes pour respecter la qualité de nos prestations.

Quels sont les tarifs des voyages ?
Nos tarifs sont en fonction des distances et vont de 8 000 Ariary à 120 000 Ariary.Par exemple le VIP coute 120 000 Ariary pour aller à MAJUNGA, 25 000 Ariary pour ANTSIRABE. En d'autre terme chaque destination correspond à un tarif précis.

Quelle est votre particularité ?
Chez SOATRANS plus, nous privilégions la qualité du service client. A partir du moment où ils réservent jusqu'à ce qu'ils arrivent à destination, il faut qu'ils soient complètement satisfaits. Nous voulons également que nos clients aient envie de revenir vers nous, raison pour laquelle nous avons opter pour des caméras de surveillance, une connexion wifi et un GPS dans chaque véhicule pour la sécurité et la satisfaction de ces derniers. Nos bus VIP sont hyper spacieux et ne transportent que 10 personnes malgré qu'ils soient conçus pour 15 places et nous offrons aux clients un déjeuner au choix avant le départ.

Quelles sont vos ambitions pour les années à venir ?
Pour cette année 2024, nous avons décidé d'ouvrir de nouvelles destinations, de renforcer la qualité de nos services dans les destinations actuelles, de projeter d'ouvrir de nouveaux bureaux plus accueillants. Nous allons également installer des airs de repos, rendre possible la réservation des voyages en ligne à partir de téléphones, d'ordinateurs sans toutefois se déplacer. Une partie de toute cette ambition sera possible grâce au renforcement de notre partenariat avec d'autres entreprises.

Comment pouvons-nous, vous contacter ?
Mail : commercial@premiere classe.mg
Contact : 032 11 907 60
Facebook :Soatrans Plus-Officiel

MAURICE KEUMOU

INTERVIEW
DE MONSIEUR JOAN ANJEMANATE

« Notre association est une association régionale qui milite au niveau de l'Afrique. C'est une initiative mondiale pilotée par l'organisation maritime internationale. »

Merci de vous présenter vous et de présenter votre association.

Je suis JOAN ANJEMANATE, je suis membre de l'association WOMESA MADAGASCAR qui signifie **«Women in Maritime in East and Southern Africa»**. Le but de notre association est de promouvoir l'accès des femmes aux métiers du secteur maritime. Nous voulons en d'autres termes que les femmes puissent s'épanouir dans ce secteur au même titre que les hommes.

Et quel est votre plan d'action ?

La promotion de l'égalité entre les hommes et les femmes est un sujet très actuel et les gens ont souvent une conception différente. Nous amenons alors les gens a mieux considérer les femmes par rapport au potentiel qu'elles peuvent apporter dans le secteur maritime par exemple en les soutenant quand elles soumettent leur candidature aux élections. Notre participation à ce salon est une façon pour nous de sensibiliser un bon nombre de personnes afin qu'ils puissent soutenir notre cause.

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?

Notre plus grand problème est la discrimination hommes/femmes car les femmes n'ont pas la possibilité d'être évaluées correctement, ni de montrer leur potentiel et par conséquent, elles craignent de s'affirmer.

Votre association est-elle uniquement pour les femmes de Madagascar ?

Notre association est une association régionale qui milite au niveau de l'Afrique. C'est une initiative mondiale pilotée par l'organisation maritime internationale. Cette organisation a fait le constat que les femmes représentent un très faible pourcentage des personnes dans le secteur maritime et ils ont donc développé un programme spécifique en vue d'encourager toutes les femmes pour qu'elles puissent intégrer ce secteur.

Le mot de la fin.

Les femmes ont un potentiel important. Aussi, particulièrement dans le secteur maritime de Madagascar, nous encourageons les jeunes filles à s'intéresser aux études des métiers de ce secteur parce que c'est un domaine qui n'est pas encore saturé et elles pourront donc facilement s'intégrer.

Comment nos lectrices peuvent elles vous joindre ?

Pour des femmes qui souhaiteraient en savoir plus, nous sommes disponibles sur :
Facebook et YouTube :
WOMESA MADAGASCAR
Par Courriel: womesamadagascargmail.com
Tel: +261 34 05 055 06/+261 38 53 990 54

ALINE KADJI

SPORT 2000

HOME OF EXPERTS

Enseigne Internationale avec des Marques Originales

ENCEINTE JUMBO SCORE ANKORONDRANO

COSMOS

Votre partenaire de confiance

Réalisez vos rêves

avec

Vente à Crédit

MIRINDRA

Facilité de paiement jusqu'à 30 mois

Pas de cash, pas de soucis

SALON DU TRANSPORT ET DE LA LOGISTIQUE

Une Vitrine d'Innovation et d'Efficacité

Le secteur du transport et de la logistique connaît une croissance soutenue. Le salon du transport et de la logistique est un événement incontournable rassemblant les principaux acteurs de l'industrie et offrant une plateforme d'échanges et d'innovations technologiques pour répondre aux défis actuels et futurs.

LES INNOVATIONS AU CŒUR DE L'ATTENTION

L'un des aspects les plus attendus du salon est la présentation des technologies de pointe qui transforment le secteur du transport et de la logistique. Les solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement, les véhicules autonomes, les drones de livraison, ainsi que les logiciels d'optimisation de la flotte sont quelques-unes des innovations qui seront mises en avant. Les entreprises technologiques et les start-ups profiteront de cette plateforme pour dévoiler leurs dernières avancées, suscitant l'intérêt des investisseurs et des partenaires potentiels.

EXPLORATION DES AVANCÉES TECHNOLOGIQUES

Durant plusieurs jours, le salon offre une multitude d'opportunités pour les participants de découvrir les dernières nouveautés en matière de transport et de logistique. Des conférences, des ateliers pratiques et des démonstrations en direct permettent aux visiteurs de se familiariser avec les innovations qui transforment le secteur.

UN LIEU DE RENCONTRE ET DE RÉSEAUTAGE

Le Salon du Transport et de la Logistique est également un lieu de rencontre et de réseautage, facilitant la création de partenariats et de collaborations. C'est un événement phare qui rassemble les principaux acteurs de l'industrie pour échanger sur les meilleures pratiques, découvrir des innovations et nouer des relations professionnelles solides.

Miary Kanto RAJAOBELINA
Responsable Communication

Billet des Entreprises

SERVICE MAILING

- ***+ de 3200 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 3200 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) 34 02 283 36
Adresse : Ambatofotsy Ampandrianomby - BP 203 Antananarivo 101

INTERVIEW DE MR FAHMIN NIRI, PDG DE L'ENTREPRISE TAPIA

« Au début, j'ai participé à un concours universitaire. Il y a un concours de meilleurs produits innovants dans la région ITASY. Le Tapia, c'est mon thème de mémoire en licence. En 2020, l'adhésion qui tient, les sponsors, les partenaires de l'université de ITASY, ont commencé à lancer un concours de meilleurs produits innovants. J'ai participé à ce concours-là, je me suis dit que c'est le début de ma carrière. »

Bonjour monsieur, merci de vous présenter et présenter votre entreprise ?
Bonjour, je m'appelle Fahmin Niri, je suis un entrepreneur provenant de la région ITASY. J'ai créé mon business en 2019, mais j'ai lancé mon produit en 2020.

Quel âge avez-vous?
J'ai 25 ans aujourd'hui.

Comment est venue l'idée de commencer ce business pour un jeune entrepreneur comme vous?
Mon idée, c'est de trouver le Tapia. Le Tapia est l'un des plantes emblématiques dans la région ITASY, et aussi endémique. Je pense que la transformation et la valorisation de cette espèce endémique à Madagascar, c'est mettre en valeur les produits territoriaux.

Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées au début de votre lancement du business?
Au début c'est très difficile de s'investir à Madagascar. La plupart des banques ou les agences n'ont pas les moyens de financer le business pour les startups, mais ils financent le business pour les sociétés qui fonctionnent bien.

Comment avez-vous trouvé des solutions à ce problème de financement?
Au début, j'ai participé à un concours universitaire. Il y a un concours de meilleurs produits innovants dans la région ITASY. Le tapia, c'est mon thème de mémoire en licence. En 2020, l'adhésion qui tient, les sponsors, les partenaires de l'université de ITASY, ont commencé à lancer un concours de meilleurs produits innovants. J'ai participé à ce concours-là, je me suis dit que c'est le début de ma carrière.

C'est eux qui t'ont aidé à financer?
Oui, ils m'ont donné un coup de pouce de 6 millions d'arrière en 2021.

Quels sont vos objectifs?
J'ai participé à la FIA pour me présenter aux gens qui attendent la région ITASY. Il y a des plans emblématiques. Aujourd'hui, on a transformé ces plans emblématiques en produits finis.

Avez-vous des partenaires ou êtes-vous tout seul?
Dans ce temps-là, je suis tout seul. J'ai fait un autofinancement pour moi-même. Mais la difficulté aujourd'hui, c'est de trouver le financement. En venant ici j'espère trouver des financements et meme des fournisseurs locaux.

Vous avez combien d'agences dans Madagascar?
Aujourd'hui, on est dans la région ITASY, la région Bungalava, la région D'Analamanga et la région vakinakanga. C'est juste 4 agences.

Vous avez déjà commencé à exporter vos produits à l'étranger?
Dans ce cas-là, à Madagascar, c'était difficile d'exporter les produits. C'est prévu par l'association des membres de l'artisanat. Donc, il faut trouver une solution pour faire une croix internationale. Pour faire connaître votre start-up, pour que tout le monde découvre la start-up. Pour avoir des partenaires peut-être, on ne sait jamais.

Comment est-ce qu'on peut vous joindre? Comment est-ce qu'on peut vous contacter?
Facebook : Tapia officiel
Tel : +261 34 96 642 87.
D'accord, merci beaucoup, merci pour tout. Nous vous souhaitons beaucoup de chance et beaucoup de courage dans votre activité. Nous espérons que vous allez continuer à aller de l'avant.

Stephane Pouani & Edgard Toko

Newpack

LA SOLUTION EMBALLAGE DE L'OCEAN INDIEN

emballer.

Nous fabriquons des emballages sur mesure, aux normes et standards internationaux, avec des procédés respectueux de l'environnement.

FSC
www.fsc.org
FSC® C168249

CERTIFICATION INTERNATIONAL
SOCOTEC
ISO 9001
ISO 45001

Domaine d'Andranoabo Route Digue 101 Antananarivo Madagascar | info@newpack.com | +261 2022 21650 | + 230 5943 3535

INTERVIEW DE MADAME ELODIE JESSICA, CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT DANS LA STARTUP NAMAKCO

« Nous sommes en fait éco-responsables car nous faisons dans le recyclage »

Namakco Lifestyle, vous êtes identifiée comme une entreprise de confection et création de vêtement, d'articles faits mains et de meubles, conception et aménagement d'espaces intérieurs et extérieurs, une entreprise engagée et respectueuse des valeurs fondamentales du travail, de l'humain et de l'environnement

En fait, la fondatrice de Namacko qui est originaire de Madagascar, a vécu durant de longues années à l'étranger mais a été confrontée au problème de manque de meubles et de vêtements dès son retour ici au pays. C'est donc cela qui fût le déclic.

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez lors de la production de ces vêtements et meubles?

Notre principale difficulté réside dans le fait que nos ressources sont vraiment limitées car il y a juste quelques chutes de tissus et palettes qui sont disponibles.

Travaillez-vous avec des revendeurs à Madagascar?

Pour le moment, nous distribuons nous-mêmes nos produits.

Avez-vous déjà des clients à l'étranger ?

Pour le moment, non. Nous sommes uniquement opérationnels sur toute l'île de Madagascar.

Quel est l'objectif de participation à ce salon ?

Nous sommes là pour exposer nos meubles, nos créations vestimentaires éco-responsables.

Quels sont vos projets pour les prochaines années ?

Nous envisageons tout d'abord d'ici peu d'exporter nos vêtements en Afrique du Sud. Nous sommes déjà en train d'étudier la faisabilité de ce projet. Ensuite, nous espérons mettre sur pied des ateliers de production dans toutes les autres provinces. Et enfin, nous souhaitons exporter nos produits vers l'Europe, l'Amérique, …

Où sont situés vos ateliers?

Nous sommes basés à Antananarivo, plus précisément sur l'avenue du Général Charles de Gaulle. On a 2 ateliers: atelier meuble et atelier couture.

Comment peut-on entrer en contact avec vous ?

Nous sommes disponibles sur:

Facebook: Namakco

Contact : 038 36 707 68

Stephane Pouani

Facilitez-vous la vie,
commandez vos produits
sur l'**eshop** de TotalEnergies

TotalEnergies

SCANNEZ
MOI

LE PACTE D'ACTIONNAIRE

UN OUTIL ESSENTIEL POUR ACTER LA RELATION INVESTISSEUR - ENTREPRENEUR

Le pacte d'actionnaire, souvent méconnu du grand public, est un instrument juridique crucial dans le monde des affaires, particulièrement pour les investisseurs et les entrepreneurs. Il s'agit d'un document contractuel qui établit les droits et obligations des actionnaires d'une société, au-delà des statuts de l'entreprise. Cet article vise à démystifier le pacte d'actionnaire, son utilité, ses composantes, et le moment opportun pour sa mise en place.

Qu'est-ce qu'un Pacte d'Actionnaire ?

Le pacte d'actionnaire est un contrat privé entre les actionnaires d'une entreprise. Contrairement aux statuts de la société, qui sont des documents publics, le pacte d'actionnaire reste confidentiel. Il permet aux actionnaires de s'entendre sur des règles de gouvernance spécifiques, des droits de préemption, des clauses de sortie, et bien d'autres aspects, en dehors du cadre strict des lois et des règlements nationaux.

L'Intérêt du Pacte d'Actionnaire

Pour l'investisseur, le pacte d'actionnaire offre plusieurs avantages :

• **Protection de l'investissement :** Il inclut des clauses de protection pour s'assurer que l'investisseur peut récupérer son investissement sous certaines conditions.
• **Droits de gouvernance :** Il permet de définir clairement les droits de vote, les rôles dans la prise de décision, et d'autres aspects de la gouvernance d'entreprise.
• **Clauses de sortie :** L'investisseur peut prévoir des clauses spécifiques pour sortir du capital de l'entreprise de manière structurée, par exemple à travers des options de vente ou des clauses de tag-along.
• **Obligations ESG (Environnement, Social et Gouvernance) :** Il peut inclure des engagements ESG, s'assurant que l'entreprise respecte des normes élevées en matière de durabilité, de responsabilité sociale et de gouvernance. Cela peut couvrir des aspects tels que la réduction de l'empreinte carbone, l'amélioration des conditions de travail, et la transparence des pratiques de gouvernance.

Pour l'entrepreneur, le pacte d'actionnaire est également bénéfique, notamment pour les raisons suivantes :

• **Clarté et prévisibilité :** Il apporte une clarté sur les attentes et les obligations des actionnaires, réduisant ainsi les risques de conflits.
• **Stabilité :** Il assure une certaine stabilité dans la gouvernance de l'entreprise, ce qui est crucial pour le développement à long terme.
• **Accès au capital :** Un pacte bien rédigé peut rassurer les investisseurs potentiels, facilitant ainsi l'accès à des fonds supplémentaires pour la croissance.
• **Engagement ESG :** L'inclusion de critères ESG dans le pacte peut améliorer la réputation de l'entreprise, attirer des investisseurs socialement responsables et favoriser une croissance durable.

Les Éléments du Pacte d'Actionnaire

Un pacte d'actionnaire typique comporte plusieurs sections clés :

1. **Préambule :** Une introduction qui précise le contexte et les objectifs du pacte.
2. **Composition du capital :** Les détails sur la répartition des actions entre les actionnaires.
3. **Gouvernance d'entreprise :** Les règles de nomination des dirigeants et des administateurs, les droits de vote, et les processus de prise de décision.
4. **Droits de préemption :** Les droits des actionnaires existants d'acheter des actions avant qu'elles ne soient offertes à des tiers.
5. **Clauses de sortie :** Les conditions de vente des actions, incluant les clauses de drag-along et tag-along.
6. **Confidentialité :** Les obligations de confidentialité des parties.

7. Résolution des conflits : Les mécanismes de résolution des litiges, comme la médiation ou l'arbitrage.
8. Obligations ESG : Les engagements spécifiques en matière d'ESG.

Quand Établir, Négocier et Utiliser un Pacte d'Actionnaire ?

Le pacte d'actionnaire doit être envisagé dès les premières discussions entre les futurs actionnaires. Idéalement, il devrait être finalisé avant la constitution de la société ou l'entrée de nouveaux investisseurs au capital. Voici les étapes clés :

1. Établissement : Dès que l'intention de collaborer est formée, les parties doivent commencer à discuter des termes du pacte.
2. Négociation : Cette phase est cruciale et peut être complexe. Elle implique souvent des avocats spécialisés pour s'assurer que les intérêts de toutes les parties sont protégés.
3. Utilisation : Une fois signé, le pacte d'actionnaire devient un guide de référence pour la gestion de la société. Il est utilisé pour résoudre les conflits et pour orienter les décisions stratégiques.

Illustration : Une Entreprise de Transport et Logistique

Imaginons une entreprise africaine de transport et logistique, nommée "TransLog Afrique", qui cherche à lever des fonds pour étendre ses opérations.

Contexte

"TransLog Afrique" est en discussion avec un investisseur d'impact, spécialisé dans les infrastructures de transport. L'objectif est de lever des fonds pour acquérir de nouveaux véhicules et développer des hubs logistiques dans des régions clés.

Lors des négociations du pacte d'actionnaire, plusieurs points clés sont abordés :

- **Gouvernance :** L'investisseur souhaite avoir un siège au conseil d'administration pour participer aux décisions stratégiques.
- **Clauses de sortie :** Des options de vente sont négociées pour permettre à l'investisseur de sortir au bout de cinq ans avec un rendement prédéterminé.
- **Droits de préemption :** Les fondateurs conservent des droits de préemption pour éviter une dilution non contrôlée de leur participation.
- **Engagement ESG :** Les parties s'engagent à respecter des critères ESG précis, tels que la réduction des émissions de CO_2 des nouveaux véhicules, la mise en place de politiques de sécurité au travail, et la transparence des pratiques de gouvernance.

Une fois le pacte signé, "TransLog Afrique" utilise ce document comme feuille de route pour intégrer l'investisseur dans la gouvernance de l'entreprise. Les nouvelles acquisitions et expansions sont planifiées en tenant compte des clauses du pacte, assurant ainsi une croissance harmonieuse et alignée avec les attentes des actionnaires, tout en respectant les engagements ESG pris.

Le pacte d'actionnaire est un outil essentiel pour structurer et sécuriser les relations entre les investisseurs et les entrepreneurs. En définissant clairement les droits et obligations de chaque partie, il permet de créer un environnement propice à la croissance durable et harmonieuse des entreprises.

Ranaivoson Mialy
Directeur d'Investissement & ESG Impact IPAE - I&P

Super CERAMICA débarque chez SANIFER Le meilleur

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

Morarano ALAROBIA
020 22 530 81
034 07 265 60

TANJOMBATO
020 22 464 81
034 07 635 73

Jumbo ANKORONDRANO
020 22 308 35
034 07 634 94

Akoor DIGUE
020 22 530 71
034 39 000 82

Sanifer info@sanifer.mg
www.sanifer.mg

AVIJORO MADAGASCAR

DES NOUVEAUX MODÈLES ÉCONOMIQUES DURABLES POUR RÉVOLUTIONNER LE TRANSPORT, LA LOGISTIQUE ET LA MANUTENTION.

Développement durable à Madagascar : Avijoro Madagascar en action

Dans le monde actuel, où les défis environnementaux et sociaux s'intensifient, le développement durable n'est plus une option, mais une nécessité. À Madagascar, l'association Avijoro Madagascar se positionne comme un acteur clé dans l'accompagnement à la transition vers un avenir plus durable, y compris dans le secteur stratégique du transport, de la logistique et de la manutention.

Lors du Salon International du Transport, Logistique et Manutention qui s'est tenu du 11 au 14 avril 2024, Riantsoa Mihajaharivelo Randrianantenaina, Président fondateur d'Avijoro Madagascar, spécialisé en économie du développement durable et en gestion de projet durable, a partagé son avis sur les nouveaux modèles économiques durables pour révolutionner le transport, la logistique et la manutention.

Repenser le secteur du transport, de la logistique et de la manutention : un levier crucial pour le développement durable

Le secteur du transport, de la logistique et de la manutention joue un rôle vital dans l'économie malgache. Il représente environ 5% du PIB et emploie des millions de personnes. Cependant, ce secteur est également l'un des plus gros contributeurs aux émissions de gaz à effet de serre et à la pollution de l'air. Avijoro Madagascar est convaincue qu'il est possible de transformer ce secteur en un moteur de développement durable et de prospérité partagée pour Madagascar.

Le développement durable : une définition claire pour des actions concrètes

Le développement durable vise à concilier les besoins économiques, sociaux et environnementaux des générations présentes et futures. Il s'agit de trouver des solutions innovantes qui répondent aux besoins immédiats de la population tout en préservant les ressources naturelles pour les générations à venir. Dans le contexte de Madagascar, le développement durable implique de relever des défis spécifiques tels que la lutte contre la pauvreté, la protection de la biodiversité unique de l'île et la promotion d'une croissance économique inclusive.

Les piliers d'une transition réussie vers un avenir durable à Madagascar

Pour concrétiser cette vision, Avijoro Madagascar encourage l'adoption de nouveaux modèles économiques durables dans le secteur du transport, de la logistique et de la manutention. Sans être exhaustifs, ces trois modèles économiques peuvent être considérés par les acteurs :

1. Intégration des principes de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) pour un impact social positif

Les entreprises du secteur transport, logistique et manutention doivent intégrer des stratégies RSE qui prennent en compte l'impact social de leurs activités. Cela se traduit par des actions concrètes telles que :

- Amélioration des infrastructures pour les personnes à mobilité réduite
- Amélioration des conditions de travail des agents de manutention
- Soutien aux communautés locales
- Promotion de l'entrepreneuriat local
- Respect des droits humains et des normes internationales du travail

2. Adoption de processus d'éco-efficacité pour un impact environnemental réduit

L'éco-efficacité consiste à optimiser l'utilisation des ressources et à réduire l'impact environnemental des activités. Cela peut se traduire par l'adoption de solutions innovantes telles que :

- Calcul des distances les plus courtes pour optimiser les trajets
- Anticipation du trafic pour réduire la congestion et les émissions
- Recours à la mobilité électrique pour des transports plus propres
- Promotion et amélioration des services de transports en commun et du vélo
- Mise en place de systèmes de gestion de l'énergie pour réduire la consommation
- Utilisation de drones pour améliorer la connectivité des zones enclavées et combattre des défis sociaux comme l'accès à la santé.
- Reboisement par drones : Utilisation de drones pour la dispersion de graines et la reforestation de zones dégradées.

3. Économie de fonctionnalité : mutualisation des ressources et consommation collaborative pour une utilisation plus efficiente des biens

L'économie de fonctionnalité met l'accent sur la valeur d'usage d'un produit plutôt que sur sa possession. Cela encourage la mutualisation des ressources et la consommation collaborative. Des exemples concrets dans le secteur du transport et de la logistique à Madagascar incluent :

- Covoiturage : Développement d'applications mobiles pour mettre en relation les conducteurs et les passagers et optimiser le remplissage des véhicules.
- Livraison à vélo ou à tricycle motorisé : Promotion de modes de livraison plus écologiques et adaptés aux réalités urbaines de Madagascar.
- Utilisation de taxis moins polluants : Encouragement du renouvellement du parc automobile des taxis par des véhicules plus propres et plus économes en carburant.
- Location de matériel de manutention : Mise en place de plateformes de location de matériel pour les entreprises, évitant ainsi les achats individuels et optimisant l'utilisation des ressources.

Un appel à l'action pour un avenir durable partagé

Le développement durable à Madagascar n'est pas une utopie, mais un objectif concret et réalisable. Avijoro Madagascar s'engage à travailler avec tous les acteurs du secteur du transport, de la logistique et de la manutention pour mettre en place des solutions durables et innovantes. La réussite de cette transition dépendra de la collaboration de tous : entreprises, pouvoirs publics, et citoyens. Chacun d'entre nous a un rôle à jouer pour construire un avenir plus durable et prospère pour Madagascar. L'efficacité des innovations dépend également des cadres règlementaires qui devraient être incitatifs.

Paramètres clés à prendre en compte pour une transition réussie

La mise en œuvre de modèles économiques durables dans le secteur du transport, de la logistique et de la manutention nécessite de prendre en compte plusieurs paramètres clés :

- Approche holistique et multidimensionnelle : Le développement durable exige une prise en compte simultanée des dimensions sociale, économique et environnementale.
- Réforme systémique : Des changements profonds au niveau des politiques publiques, des infrastructures et des comportements sont nécessaires pour créer un environnement propice au développement durable. Cela peut inclure des incitations fiscales pour les entreprises adoptant des pratiques éco-responsables, des investissements dans les infrastructures de transport durable et des campagnes de sensibilisation du public.
- Engagement de tous : La réussite de la transition durable dépend de l'implication et de la collaboration de tous les acteurs de la société, y compris les entreprises, les pouvoirs publics, les citoyens et les organisations de la société civile. Les entrepreneurs ont un rôle clé à jouer en innovant et en développant des solutions durables.

Madagascar, avec ses richesses naturelles et culturelles exceptionnelles, a un immense potentiel pour construire un avenir durable. Avijoro Madagascar s'engage à être un acteur clé dans cette transition en promouvant des pratiques et des modèles économiques durables dans le secteur du transport, de la logistique et de la manutention. Ensemble, nous pouvons construire un avenir plus prospère et respectueux de l'environnement pour la Grande Île.

Rédigé par Riantsoa Mihajaharivelo Randrianantenaina, Président Avijoro Madagascar. Contact : +261 34 39 929 45

EURêKA

- Tout pour la maison -

VISTA France – Live the Evolution
SHARP – Be Original.
SEVERIN – German Quality. Since 1892.
KRYSTER
SINGER
AntikCave – Bordeaux Wine Cellars
BOSCH
TOPnui
NADIR FIGUEIREDO
TRAMONTINA
Oxford Porcelanas
Marinex
COZA
SANREMO
EURêKA - MEUBLE -
EURêKA - LINGE DE MAISON -

NEW

ANOSIVAVAKA
ZONE 2 - Business Park
(261) 38 89 936 11
eurekaanosivavaka@groupeeureka.com

ANKADIMBAHOAKA
Route d'Androndra
(261) 34 02 293 22
eurekaandrondra@groupeeureka.com

NOSY BE
Le Mall Ambonara
(261) 34 41 293 49
eurekanosybe@groupeeureka.com

ANKORONDRANO
Enceinte Leader Price - 1er étage
(261) 34 02 252 81
eurekaankorondrano@groupeeureka.com

TAMATAVE
Boulevard d'Ivondro - Propriété STAR
(261) 38 41 293 01
eurekatamatave@groupeeureka.com

www.eureka.mg | Eurêka Tout pour la Maison | eurekatoutpourlamaison

CASQUES AUDIO : SAVOIR SE METTRE SUR OFF

Devenu un geste courant, porter un casque audio ou des écouteurs n'est pas pour autant sans danger.

Près de la moitié des Français, notamment 88% des jeunes de 15 à 17 ans, utilisent des écouteurs ou un casque classique. 27% des moins de 35 ans et 34% des 15-17 ans ont une écoute largement supérieure à deux heures, le soir (voire la nuit), et 25% ont tendance à pousser le volume. Les risques sont sérieux : acouphènes et pertes auditives, troubles du sommeil et/ou problèmes cardio-vasculaires (hypertension), symptômes dépressifs.

Quelles sont les bonnes pratiques

- Varier les modes d'écoute : écouteur ou casque Bluetooth, enceintes nomades, directement en sortie de l'ordinateur ;
- Privilégier un casque audio (de bonne qualité) en écoute nomade : mieux isolé des bruits extérieurs, il évite la tentation de monter le volume
- Limiter le volume sonore (le seuil de danger est fixé à 85 dB) ;
- Ajuster les réglages audio dans son téléphone ou baladeur ;
- Faire des pauses : après une visioconférence, par exemple. Bon à savoir : après un concert ou une sortie en discothèque, l'oreille doit « respirer » au mois sept heures tranquillement ;
- Ne pas s'endormir avec son casque sur les oreilles, même à bas volume.

Source : enquête IFOP – Journées nationales de l'audition « Quel avenir pour l'oreille des Français ? », mars 2020

MILA WEB MARKETING

50 000 Ar

PACK BRONZE

- 01 diffusion WhatsApp
- Publication Facebook
- Publication web pendant 01 semaine

80 000 Ar

PACK SILVER

- 01 diffusion WhatsApp
- Publication Facebook
- Publication web pendant 01 semaine

250 000 Ar

PACK GOLD

- 02 mailings
- 04 diffusions WhatsApp
- Publication Facebook
- Publication web pendant 01 mois

034 25 951 93
milawebmarketing@gmail.com

ZA MANDRESY PROD

INTERVIEW DE MADAME MANDRESY, FONDATRICE ET GÉRANTE

« Oui, l'application Za Mandresy App, nous l'avons créée pour notre propre plateforme dans la diffusion des contenus malagasy… on se donne pour mission de promouvoir l'audiovisuel et la mise en valeur des talents malgaches… »

Merci de vous présenter et de présenter votre projet.

Je m'appelle Mandresy, je suis la fondatrice et la gérante de la société de production Za Mandresy Prod. Et voici Sitraka, le réalisateur de Za Mandresy Prod. Nous sommes les producteurs de l'émission Starvan qui est notre émission phare. C'est un talkshow avec une célébrité tournée dans un combi-van.

Vous pouvez décrire les émissions que vous avez à votre catalogue ?

Il y a Starvan que j'ai mentionné tout à l'heure, qui est une émission TV. On a aussi trois autres émissions spécialement digitales. Depuis la pandémie de Covid, on est entré dans le monde formel, le monde digital aussi. On a créé Manaratsav, qui est un décryptage des informations hebdomadaires, fait par un humoriste. Et on a aussi Dagulev, c'est un reportage de la vie quotidienne des malgaches, présenté par un slameur, et Fantsbubaka, c'est un genre de mintweet, c'est une émission très divertissante.

Qu'est-ce qu'un mintweet ?

Mintweet, c'est quand on sélectionne les commentaires négatifs dans leur page, dans leur communication, leurs publications, et puis on demande aux invités, aux célébrités, de lire devant la caméra ces commentaires négatifs et ils ont le droit de répondre à ces commentaires.

Donc vous avez 4 émissions, chaque émission dure combien de temps ?

Pour l'émission Starvan, qui est une émission TV, ça dure 26 minutes. Mais pour les émissions digitales, ça dure 3, maximum 7 minutes. Parce qu'à cause de la connexion, on est obligé de prendre en compte le moyen, le pouvoir d'achat des utilisateurs.

Depuis combien de temps votre maison de production existe-t-elle ?

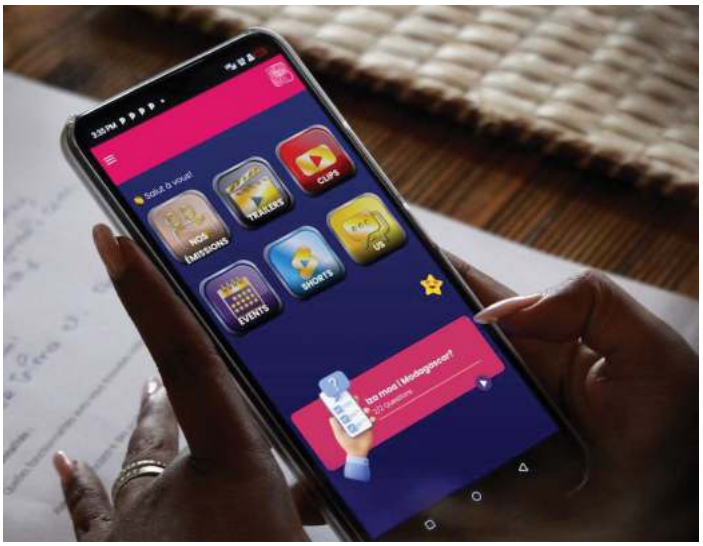
Avec l'émission Starvan, on est dans notre 6ème année. Mais pour les autres émissions digitales, c'est depuis 2021.

Vous êtes diffusée comment ? sur quel support et dans quel cadre ?

Starvan est diffusée sur la chaîne Dreamin, maintenant, c'est une émission hebdomadaire, Mais actuellement, grande nouvelle pour nous, que l'émission Starband va être diffusée sur Trace Vanilla, qui va cibler l'océan Indien. C'est une mise en valeur aussi, en tout cas pour la célébrité Malgache, qui va être diffusée dans l'océan Indien.

Vous avez parlé d'une application, vous pouvez en dire quelques mots ?

L'application Za Mandresy App, nous l'avons créée pour notre propre plateforme dans la diffusion des contenus malagasy. Auparavant, on voulait juste diffuser nos émissions, mais on se donne aussi pour mission de promouvoir l'audiovisuel, la mise en valeur des talents malgaches. Il y a aussi le trailer, diffusion des bandes annonces, des films série malagasys, là où sont mentionnés le nom des producteurs, le nom des réalisateurs, les acteurs principaux, et aussi la date de sortie de salle de ces films. Il y a aussi évent, publication de tous les éléments culturels Madagascar. Le short, c'est une sorte de mini vidéo, qui sont, on va dire, mis en valeur des influenceurs talentueux, c'est-à-dire les malagasys qui ont des talents dans le genre humoriste, slammer, des parcours, sport extrême, et aussi comme genre les barreas dans le foot, une couette, une mini vidéo. L'accès est gratuit. L'application s'appelle Za Mandresy App. Notre cible, ce sont les malagasys, mais aussi la diaspora.



Le modèle économique, si c'est gratuit, comment vous vous en sortez ?

Le modèle économique, c'est la publicité, il y a des emplacements dans l'application, les bannières de pub, les bulles de pub, mais surtout, la spécification. C'est la publicité ciblée par la notification Push. Dans l'application, il y aura aussi streaming des films malagasys, mais là, sans payer. Quand on veut regarder les films malagasys, là, on doit payer, Il y a un paiement, il y a mobile money, visa…

Quelles sont vos ambitions, vos projets, pour les années qui viennent ?

L'ambition, c'est que l'application devienne incontournable pour les Malagasys et pour la diaspora. Dans l'application aussi, nous voulons montrer une autre image de Madagascar, mettre en valeur l'audiovisuel malagasy. Il faut que les Malagasy arrêtent de dire « je ne regarde pas la production malagasy ».

JDC et Edgard Toko

Planète France Madagascar

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

Français du monde MADAGASCAR

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

LA LOI

L'auteur **Roger Vailland,** est né à Acy-en-Multien (Oise) le 16 octobre 1907 et mort le 12 mai 1965 à Meillonnas (Ain). C'est un écrivain, essayiste, grand reporter et scénariste français. Son œuvre comprend neuf romans, des essais, des pièces de théâtre, des scénarios pour le cinéma, des journaux de voyages, des poèmes, un journal intime et de nombreux articles de journaux rédigés tout au long de sa vie.

Embauché en 1928 comme journaliste à Paris-Midi, il est, cette même année, cofondateur éphémère de la revue expérimentale Le Grand Jeu. Dandy et libertin, il continue son métier de journaliste jusqu'à la guerre et fréquente les milieux littéraires. Replié à Lyon après la défaite de 1940, il s'engage en 1942, après une cure de désintoxication, dans la Résistance aux côtés des gaullistes puis des communistes, et écrit ses premiers romans, comme Drôle de jeu (Prix Interallié, 1945) où s'associent désinvolture et Résistance.

Après la guerre, il s'installe dans l'Ain à Meillonnas et s'inscrit quelques années au Parti communiste. Il écrit alors une série de romans engagés : Les Mauvais Coups en 1948 (l'histoire d'un couple qui se défait), Bon pied bon œil en 1950 (la découverte du militantisme), Beau Masque en 1954 (le thème de la fraternité syndicale et de la lutte contre l'aliénation), 325 000 francs en 1955 (l'impasse de l'ascension individuelle) ou encore La Loi (prix Goncourt 1957), sur les jeux de pouvoir et de vérité dans la région des Pouilles, en Italie. Il travaille également comme scénariste auprès de Roger Vadim ou de René Clément. Roger Vailland meurt à cinquante-sept ans, le 12 mai 1965, d'un cancer du poumon.

La loi : prix Goncourt en 1957, une écriture, sobre, sans fioritures, mais qui sait rendre compte de la complexité du réel, descendre « aux entrailles des choses ». La loi est un jeu cruel: on joue au tarot pour savoir qui est le patron, qui a le droit d'humilier les autres. Et Roger Vailland nous sert une description assez terrible d'une partie, créant une atmosphère d'autant plus oppressante qu'elle pourrait bien être métaphorique d'une âpreté plus générale des rapports humains. Que ce soit par la position sociale ou le désir que l'on fait naître chez l'autre, les rapports de domination ont en effet une grande place dans les relations des personnages du roman, qui sont décrites avec force et acuité.

Ça se passe dans une région pauvre du sud de l'Italie, et cette pauvreté exacerbe le côté rude et rêche, avec en toile de fond, tout autour de la Grand place, les «désoccupés», les sans-travail, qui attendent qu'un métayer ou un régisseur aient besoin de quelqu'un pour une bricole. Dans ce monde, «Chacun attend quelqu'un et fait attendre quelqu'un d'autre. Seul Dieu n'attend personne et seul l'ouvrier agricole n'a personne à faire attendre ». Ainsi se définirent deux absolus aux deux extrémités de la hiérarchie : Dieu et l'ouvrier agricole. L'état d'ouvrier agricole constitua ainsi le mal-être absolu.

Votre solution
déménagement

A.I.D

(+261) 20 22 633 34

devis@agence-aid.mg

www.demenagement-madagascar.com

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

FRET

Transit

Achat en ligne

Groupe Midexpress
MIDEX
madagascar

Votre solution
transport

Découvrez maintenant l'appli mobile Annumada

Une application gratuite...

...téléchargeable depuis Google Play

Trouvez plus que des coordonnées...

GOLD
PARTENAIRES

SANIFER
Le meilleur

GROUPE
VISEO

edicom
édition
communication
Madagascar

your worldwide partner
MIDEX
madagascar

EURÊKA
- Tout pour la maison -

BMOI
GROUPE BCP

FOCUSPrint
Communiquez visuellement & efficacement

Newpack
LA SOLUTION EMBALLAGE DE L'OCEAN INDIEN

TotalEnergies

MIDI
adagasikara
PREMIER QUOTIDIEN NATIONAL D'INFORMATION DE MADAGASCAR

IIP INVESTISSEURS & PARTENAIRES

INSCAE
La réussite a une préférence

ISCAM
EXCELLENCE - RESPECT - INTEGRITE

Le Louvre
HOTEL & SPA - ANTANANARIVO
★ ★ ★ ★

MILA
Magazine et Web marketing

Uditec
COSMOS

CAMTRACK

PARTENAIRES SYLVER

Comdata

TECHNALARME SYSTEMES DE SECURITE

GROUPE SIPROMAD

SIRR

IKI COSMETICS

Ethiopian

Français du monde MADAGASCAR

MAD ASSISTANCE

ENAC

Cinepax Live...Life...Fillums

DIRICKX

Planète France Madagascar

Galana

HUMAN TALENT CONSULTING

PARTENAIRES

GRET

Crepe HOH

EN2ROUES TRANSPORT & LIVRAISON

BEBE A BORD

Midea

DHL

Panagora

ihebdo

G'BAT NEGOCE · SERVICE · APPLICATION

RAVINTSARA WELLNESS · HOTEL

essentielle

af Alliance Française Antananarivo - Madagascar

VATEL HOTEL & TOURISM BUSINESS SCHOOL

Bazarybe

SICMA

AIR MAURITIUS

PTDJINN

Vaniala NATURAL SPA

LABELL

tekmet group

rta

BFV-SG

foodwise

mille feuilles

BiJOR CIRCUITS ARTISANAT DE MADAGASCAR

Accueils Villageois MAtagory

NXTA

Calypso HOTEL & SPA

AGIR abcd

GreenN KooL

havas madagascar

SIM 60 anniversaire

Phở RESTO

ALFM

TRANSPARENCY INTERNATIONAL INITIATIVE MADAGASCAR

ITM TOURISM FAIR MADAGASCAR

Telma

Food Court

GRANDIR DIGNEMENT

FANEDUCATION Agency

POLYCLINIQUE D'ISAFF

SEEDS

Tana Water Front Centre Commercial

Luxor

Mbike Livraison Eexpress

FIM

MATERAUTO

BMOI GROUPE SPCE

JCI Madagascar

AIRFRANCE

BÔNDY

Radio France Madagascar

IEP

Piscines Carré Bleu

oceantrade

Baobab Free HOTEL & SPA

Loco Lodge

ADESS SA Assistance, Due Diligence Etudes, Sécurité & Sûreté

UCM

Business

Pantone.mg

Cay Solutions

Graine de vie

CAMPUS FRANCE campusfrance.org

Groupe SIRR

AGS

Air Madagascar

Carambolé

FOOD & BEVERAGE MADAGASCAR

GRAINES DE BITUME

GREEN

HOMEOPHARMA

Le Louvre HOTEL & SPA - ANTANANARIVO

airtel

MUSEE DE LA PHOTO MADAGASCAR

MCI

FERME AINA

La pépiniere d'Antsirabe

Uditec COSMOS

GROUPE SIPROMAD

SIRR

PARTENAIRES

drenaline
ASSURANCES ARO FIANTOHANA ARO
TANDEM DÉCO
Bricodis La référence
AROVY
FLY TECHNOLOGIES
futurmap
Hamac
NOVA GROUPE
BEERE
GREENSIDE
MK Manubelle Karto
Création SAM
TM Tolotra malagasy
AUTHENTIC Madagascar Tours
Atelier LALATIANA
Le versus 100% ÉGÉTAL
PROFILER
Le domaine de l'escargot
VAHATRA MOZIKA
LE TERROIR M
Alliance Française ANTSIRABE
Sœur Emmanuelle
vivetic GROUP
TELESOURCIA Your Trusted BPO Partner
Anna Create
JOS TECH
nacre solutions
Lanto RAKOTOVAOA
Tantely GRAZIELLA
GEM
GROUPEMENT DES ENTREPRISES DE MADAGASCAR
LAVADOM
Soapmaking
ADESS SA Assistance, Due Diligence Etudes, Sécurité & Sûreté
M.S MADASECU
La sélection du petit chinois
LAZAN'I BETSILEO
COMPAGNIE VIDZAR
CHAN FOU1 &FILS
VESTA
SSSM GROUP
POK POK
MBIKE
Monastère de Maromby
SATSIMANIE S.A
nexia
AIKO
ADI'GASY
l'affinée
Ampalia Madagascar Authenticity
LOHA RANO
TSENA
MADAG ASY
CamTrac
Proparco GROUPE AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT
BFV-SG
BGFI Bank
FOLIDIS GARANTIE
FOLIDIS CAPITAL
SMMEC
AFD AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT
ISCAM EXCELLENCE - RESPECT - INTEGRITE
INSCRE La réussite a une préférence
LIGHT BOX
STEPHAINA BEAUTY
Rainivony CORDONNERIE
ESCM BUSINESS SCHOOL
FEKIRA
Radisson BLU ANTANANARIVO WATERFRONT
MILA
Habibo Group
Le Louvre HOTEL & SPA - ANTANANARIVO
HUMAN TALENT CONSULTING
AFRIKAN TSIRO
GUY HOQUET MADAGASCAR
Mecanicien.mg
ARTEMIS
FERME AINA
TIAgri
Ocean Farmers
Animal Voice
Kapok Design
Renata
BETON GRANULATS de MADAGASCAR
balloupro
DNI
SOFTIMMO AGENCE IMMOBILIERE
SOAP MADA
King SIZE
ArchiCONCEPT
EURÊKA
FOCUSPrint Communiquez efficacement
express energie
CAMPUS MALAGASY MADAGASCAR
Loowatt
MADA job
AGS
mobix
SOY ASSOCIATION
BMOI GROUPE BCP
MALA KASS
REK-9
isa agribusiness
enduma
CHEF OCEAN
ita
GIC
Nostra
Pie
TANDEM DÉCO
ECO - Logis
M2CB Constructeur de maison évolutives
tora paint
ECO HOUSING
e-trano.com
BéJOR Chocolaterie artisanale de Madagascar
Robert Depuis 1940 PLANTEUR CHOCOLATIER MADAGASCAR
Edenia
Éka CHOCOLATE
MANITRA
Chocol'Art Artisan chocolatier
LE RELAIS
Alliance Française Antananarivo - Madagascar
GROUPE VISEO
CAMTRACK
ENEAM
COUS EXPRESS s.a.r.l.
etech
FAKOIÔKY
LH MADAGASCAR
MIRINDRA COMPANY
Mot'Aratra
SAS ELECTRIC MOTOR
SOATRANS Plus
WOMESA

le billet des entreprises

un magazine VIP pour des pub VIP