

# FIM

18<sup>ème</sup> EDITION

**hazovato**  
Parc Forello Expo

## Foire Internationale de Madagascar



**Newpack**  
LA SOLUTION EMBALLAGE DE L'OCEAN INDIEN

**EURÊKA**  
- Tout pour la maison -

### INVITÉS

**NEWPACK : 35<sup>ÈME</sup> ANNIVERSAIRE**  
**EURÊKA : TOUT POUR LA MAISON**



**ÉCHO EDUCATION**  
L'ENSEIGNEMENT EN FRANCE  
ET À L'ÉTRANGER



**INFO-PRATIQUE**  
DÉLIVRANCE DES VISAS



**MA PETITE ENTREPRISE**  
TSIKY NATURE



**ON EN PARLE**  
FONDATION ÉCOLE DE FÉLIX



**RENCONTRE AVEC**  
ASSOCIATION PSYKŌZY



**ÉCHO DE L'INSCAE**  
LA FIM



**ÉCHO DE L'ISCAM**  
LES PEPITES DE LA FIM



**ÉCHO DE L'I&P**  
LE POURCENTAGE DE  
DÉTENTION DU CAPITAL



**STARTUP**  
E-SERA PUB



**SANTÉ**  
5 BONS RÉFLEXES  
CONTRE LES VIRUS



**LU POUR VOUS**  
LE PIANISTE :  
WLADSLAW SZPILMAN



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



Planète



France  
Madagascar

# Planète France Madagascar

COURRIEL : [planete.france.madagascar@gmail.com](mailto:planete.france.madagascar@gmail.com)

PAGE FACEBOOK : @pfm.planete

SITE WEB : [planete-france-madagascar.mg](http://planete-france-madagascar.mg)

Propriété Saint Denis  
près de Malagasy Minéral  
Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY  
BP 203 Antananarivo 101  
(+261 34 02 283 36)

Demande de Visa

Mariage

Conseils

Lettre collaborative

Renseignements

Informations

Scolarité

Etat-civil

Certificat de Nationalité Française

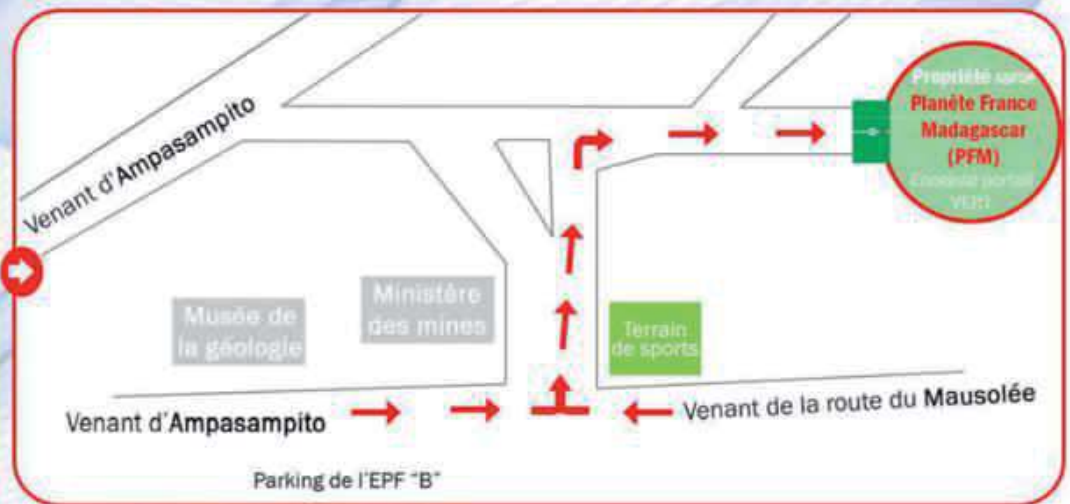
Formation

Transcription d'acte

Billet des entreprises

Bourses scolaires

Plan d'accès au local  
d'Ampandrianomby







# L'EDITO DU PRESIDENT



**Jean-Daniel CHAOUI**

Président de Français du Monde Madagascar  
Conseiller des Français à Madagascar

## L'ACTUALITÉ ET LA FIM

Vu de France en ce début du mois d'août 2024, l'actualité est toute entière occupée par les Jeux Olympiques, fenêtre sportive internationale qui offre un entracte bienvenu dans un monde chaotique à l'avenir incertain.

Le conflit Israélo-palestinien reste en effet au devant de l'actualité, supplantant la guerre Ukraine-Russie. Aucune évolution positive sur ces deux terrains n'est apparente. Après un mois d'agitation consécutif à la dissolution surprise de l'Assemblée Nationale décidée par le Président Emmanuel Macron, la France est toute entière absorbée par « ses Jeux ». Le pays s'est placé en léthargie politique avec un Premier ministre et un gouvernement démissionnaire depuis plusieurs semaines. Situation étrange assez peu courante !

Nous étions à la FIM pour cet évènement économique annuel et vous trouverez un aperçu de la richesse de cette Foire qui regroupe un panel remarquable d'entreprises allant des Start-up, des TPE et PME, aux grands groupes commerciaux locaux. Je vous souhaite une bonne lecture et de bonnes vacances.

**Tananarive, Le 5 août 2024**

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



# SOMMAIRE

Edito du président	1
Echo Éducation	4
Info-Pratique	6
Rencontre avec	8
NEWPACK	11
EURÉKA	13
Echo de L'INSCAE	29
Ma Petite Entreprise	31
Echo de l'ISCAM	32
Startup	34
Echo de l'I&P	36
Rubrique santé	39
On en parle	41
Lu pour vous	45

## ARTICLE DU DOSSIER

Hôtel le Louvre & SPA	17
Inergy Solution	18
Alpha Mada	19
Avéo Group	20
Raph & Co	21
Ilanga Nature	22
Medical International	23
Ambiance Eclairage	24
Société Okalou	25
Altradiss	26
Aerial Metric	27

## PUBLICATION DE FDM MADAGASCAR

### DIRECTEUR DE PUBLICATION

Jean-Daniel CHAOUI

### DIRECTEUR RÉDACTION

Edgard Toko

### CONCEPTION

NONO Idriss

### MARKETING - SERVICE COMMERCIAL

Nathalie -Ando

### REDACTEURS

JDC, Edgard Toko, Keumou Maurice, Kadji Aline

### DIFFUSION

Ando - Nathalie

# 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





# ECHO EDUCATION

## L'ENSEIGNEMENT EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER, QUELQUES REPÈRES.



Les enjeux majeurs du devenir de l'Éducation nationale pour notre société sont triples : la cohésion sociale, le développement collectif du pays et l'épanouissement individuel des élèves.

Aujourd'hui, les enseignants français sont confrontés à de nombreux défis : dévalorisation de leur métier, nécessité d'une formation continue adéquate, importance de la relation parents-enseignants, mais aussi enseignants-élèves. Difficultés de recrutement, mal-être du personnel et insatisfaction des parents d'élèves.

Les nouvelles réformes de l'éducation nationale pour la rentrée 2024 : généraliser à tous les élèves de 2de l'usage de l'intelligence artificielle pour personnaliser les exercices à la maison en mathématiques et en français. Expérimentation à la rentrée 2024, un renforcement dans certaines disciplines pour les élèves en très grande difficulté en 6e et en 5e.

A l'étranger, l'AEFE (Agence pour l'Enseignement Français à l'Étranger) coordonne, administre, le réseau des établissements d'enseignement « affiliés » sous plusieurs formes (gestion directe, conventionnée, homologuée...). La scolarisation est payante mais des bourses sont

accordées sur demande auprès des consulats français (CF) pour les élèves Français sous conditions de ressource. Un service important gère l'attribution des bourses scolaires au CF à Tananarive. Deux réunions du Conseil consulaire sont organisées chaque année pour étudier les demandes et donner un avis transmis à l'AEFE Paris qui valide ou pas les propositions.

ÉTABLISSEMENT  
PARTENAIRE



aefe

Agence pour  
l'enseignement français  
à l'étranger

Le personnel enseignant est composé d'enseignants français venant de France et d'enseignants recrutés localement.

A Madagascar, le réseau de l'AEFE est très important : Plusieurs lycées (Tananarive et Tamatave), plusieurs collèges (Tuléar, Fianarantsoa, Antsirabe, Majunga, Nosy Be et Diego-Suarez) et un grand nombre d'école primaire. Ce réseau est sous la responsabilité du Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC) de l'Ambassade de France.

JDC





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>



# INFO PRATIQUE

## DÉLIVRANCE DE VISAS



### Un rapport parlementaire pointe une situation « contre-productive ».

La publication d'un rapport d'information sur les relations entre la France et l'Afrique des deux parlementaires M. BRUNO FUCHS et MME MICHÈLE TABAROT, a fait l'objet d'un débat à l'Assemblée Nationale française. Ce rapport aborde la problématique de la délivrance de visas particulièrement en Afrique. Ce document a mobilisé l'intérêt de Français du Monde Madagascar (FdMM) dans le contexte de la situation locale. Voici un extrait du rapport.

*« La politique des visas menée par la France et la question des laissez-passer consulaires, sont plus que des irritants majeurs de la relation entre les populations d'Afrique et notre pays : elles sont contre-productives. S'agissant des visas, il existe, en effet, une contradiction certaine entre les injonctions à développer des projets toujours plus inclusifs et ouverts aux sociétés civiles, chercheurs, artistes du continent africain, et les barrières existantes à leur mobilité vers la France. De nombreuses expériences malheureuses, absurdes et humiliantes ont ainsi été rapportées : refus de visas sans justifications, délais de réponses extrêmement longs... Les démarches pour obtenir un visa sont longues, complexes et de plus en plus déléguées à des plateformes d'entreprises privées auxquelles nombre de consulats, dépassés par les demandes, ont sous-traité la gestion : celles-ci sont souvent perçues par les populations locales comme une contrainte supplémentaire, allongeant excessivement la liste des pièces à fournir requises et faisant l'objet, pour certaines, à tort ou à raison, de*

*soupons de corruption... Lors de la conférence des ambassadrices et des ambassadeurs du 28 août 2023, le président de la République a reconnu que le système de délivrance des visas actuel manquait d'efficacité et concourrait trop souvent à pénaliser les familles et les talents nourrissant positivement la relation bilatérale sans parvenir à lutter efficacement contre l'immigration illégale et les réseaux de passeurs. »*

### L'analyse de Français du Monde Madagascar

Ce rapport parlementaire met en relief l'aspect complexe de la délivrance de visas. Il épingle les officines comme TLS contact à Tananarive, officine chargée de réceptionner les dossiers de demandes et de restituer les documents. Celles-ci sont accusées de « mercantilisme excessif » peu en phase avec une délégation de service public. FdMM, recevant de nombreux demandeurs déboutés, a relevé que les refus sont du, pour beaucoup, à une mauvaise instruction du dossier. TLS n'ayant pas mission de conseils mais seulement d'enregistrement, le demandeur n'a aucun contact avec le décideur qui est un agent du service des visas du Consulat. Cette « déshumanisation » de la procédure est la cause première des refus, l'agent du Consulat statuant sur pièces. Le système est porteur de ses échecs.

Dans le cadre de ses missions, FdMM fera, auprès des autorités responsables, concernant les visas « famille de Français » et « les visas pour étude bacheliers Français », des propositions pour améliorer la situation présente.



Avec le *Crédit immobilier*  
**Faniry**

La **BMOI** vous aide à réaliser  
votre rêve de devenir **propriétaire**



PHOTO: MATHIEU LAM

**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**



# RENCONTRE AVEC

## ASSOCIATION PSY-KÔZY DE MADAGASCAR

« L'association, est à but non lucratif. Elle compte environ une trentaine de membres actuellement. Les activités mises en place le sont grâce à ses membres bénévoles. Nous avons aussi des partenaires intéressés par notre cause, que ce soit à Madagascar ou à l'étranger... »



PSY-KÔZY Madagascar

humanité  
Inclusion

Avec

réhabilitation  
psychosociale

LE VINATIER  
FONDATION UNIVERSITAIRE  
LYON MÉTROPOLE

CONFERENCE  
INTERNATIONALE

### Le rétablissement en Santé Mentale



« Accueillir la diversité  
des expériences de vie,  
créer son chemin »

Camille NIARD  
Pair-aidante Professionnelle

30  
Juillet  
2024

9h30 à 12h  
Le Pavé Antaninarenina  
Entrée Libre

### **Psy-Kôzy, c'est une association ? Quel est son objet ?**

L'association Psy-Kôzy Madagascar est une association assez jeune, puisque nous avons vu le jour en 2021. L'objectif principal de l'association est de rendre leur dignité aux personnes qui vivent avec des troubles mentaux et additifs. Et dans ce cadre-là, c'est surtout de lutter contre la stigmatisation et l'exclusion sociale de ces personnes à Madagascar.

### **Pourquoi ?**

Il y a, à Madagascar, un manque de connaissances et d'intérêts concernant cette population malade, Par rapport à la prise en charge des « troubles mentaux », on fait toujours beaucoup

appel à des rites, on va dire, religieux plus qu'à la médecine.

Le deuxième objectif de l'association est d'intégrer les personnes qui présentent des troubles mentaux et additifs avec un parcours de soins de qualité adapté à Madagascar. Nous avons l'intention de créer le premier centre de réhabilitation psychosociale à Madagascar. C'est un projet en cours sur lequel nous travaillons.

### **Quels sont vos partenaires ?**

L'association, est à but non lucratif. Elle compte environ une trentaine de membres actuellement. Les activités mises en place le sont grâce à ses membres bénévoles. Nous avons aussi des partenaires intéressés par notre cause, que ce soit à Madagascar ou à l'étranger. Nous avons aussi des partenaires qui s'intéressent à notre cause, que ce soit à Madagascar ou à l'étranger. Nous travaillons avec le centre hospitalier de Le Vinatier à Lyon. Il nous accompagne sur l'aspect technique pour tout ce qui est formation des membres de l'équipe et aussi la formation des acteurs en santé mentale à Madagascar.



**Aujourd'hui, qu'est-ce qui existe concernant la prise en charge psychiatrique pour un malade à Madagascar ?**

Pour être honnête avec vous, les possibilités sont très limitées à Madagascar. Pour plus de 25 millions d'habitants, il n'y a qu'une vingtaine de psychiatres. Et tous ces psychiatres sont localisés dans les grandes villes, Tananarive, Tamatave, si je ne me trompe pas, à Fianarantsoa et peut-être aussi à Diego. Ils sont essentiellement dans la fonction publique actuellement.

### **Qu'en est-il de la formation ?**

Pour les psychiatres, la formation est proposée par l'université d'Antananarivo, c'est une spécialité comme toutes les autres. La formation se fait en 4 ans après le diplôme de docteur en médecine d'état. Ensuite, ces psychiatres doivent aussi faire deux semestres de formation en France.

### **Est-ce que vous avez des projets pour développer la psychiatrie à Madagascar avec un centre ou un établissement spécialisé, plus organisé ?**

Un de nos objectifs est en effet de créer ce qu'on appelle un centre de réhabilitation psychosociale, car les structures psychiatriques qui existent actuellement sont des structures avec une prise en charge médicale, alors que pour des pathologies psychiatriques, il faut ce qu'on appelle une réhabilitation psychosociale. Car ces personnes vont avoir des séquelles cognitives. Par exemple, programmer sa journée pour une personne avec un trouble mental, c'est très compliqué ; s'orienter dans une ville aussi. Pour la partie sociale, c'est tout ce qui est interaction avec son milieu environnant, que ce soit la famille, les amis, et aussi la réinsertion professionnelle. Ce sont des aspects négligés à Madagascar. Donc, notre objectif est de mettre en place ce centre de réhabilitation psychosociale. Nous sommes actuellement en recherche de partenaires, surtout financiers, pour ce projet.

### **Vous-même, vous êtes dans le secteur de la santé ?**

Je suis médecin formé à Madagascar à l'université d'Antananarivo, et je fais une thèse en santé publique et, en épidémiologie, dans une université à Londres. Mais actuellement, je suis sur le terrain depuis un an, entre la Gambie et le Burkina Faso. Je suis le Président et un des membres fondateurs.

Culturellement à Madagascar, les troubles psychiatriques sont du domaine social et familial et non du domaine de la santé. C'est une gestion en interne et non au niveau de l'hospitalier ou du soin. Aussi, on essaie d'aller au niveau des quartiers défavorisés à Tana, pour sensibiliser les gens, ne serait-ce que pour les symptômes de la dépression, les troubles psychotiques... Mais pour être honnête, nos activités sont limitées à Tana et ses environs. Mais on fait ce qu'on peut avec nos petits moyens.

**JDC et Edgard TOKO**





# midimadagasikara

## avec vous

### sur toutes les **plateformes**



informer - divertir - promouvoir

# INVITÉ : NEWPACK

## LEADER DE L'EMBALLAGE DANS L'OcéAN INDIEN

Société de renom, une entreprise novatrice qui favorise les communications et l'humain



**Patrick Maugé**

*Directeur Général de Newpack*

En 35 ans d'existence, la cartonnerie Newpack s'est imposée comme un leader de l'industrie cartonnère. Fondée le 1er avril 1988 en tant que modeste atelier manuel, Newpack s'est transformée au fil des décennies en une entreprise incontournable dans son domaine. Elle détient les certifications ISO 9001, ISO 45001, et le précieux label FSC (Forest Stewardship Council), la seule cartonnerie à Madagascar et dans l'océan Indien à posséder ces trois distinctions.

**Nous mettons le client au centre de nos préoccupations.**

**La valeur de Newpack est focalisée autour de sa Clientèle :**

**Célérité, loyauté, innovation, excellence, normes, travail d'équipe.**

Depuis ses débuts, Newpack S.A a connu une croissance remarquable. En 1988, elle ne servait que quelques clients. Aujourd'hui, elle compte plus de 5000 clients, génère un chiffre d'affaires de 71,5

milliards MGA et emploie plus de 200 personnes. Membre de plusieurs groupements professionnels, tels que le SIM, GEM, et GEFP, Newpack et ses dirigeants continuent de jouer un rôle crucial dans le tissu économique régional.

**Les déchets sont mis en presse-à-balle pour être recyclés en bobine de Kraft, l'eau traitée, les bouts d'encre nettoyés, séchés et réutilisés dans d'autres industries, les emballages de nos matières premières donnés à l'industrie de transformation du plastique...**

Respecter l'environnement est une valeur fondamentale chez Newpack. L'entreprise s'engage activement à réduire son empreinte carbone et adopte une démarche de développement responsable. La certification FSC garantit que les matières premières proviennent de sources gérées de manière durable, respectant des normes environnementales, sociales et économiques strictes. En parallèle, Newpack valorise ses déchets de papier et traite les eaux usées pour minimiser son impact écologique.



**Sécurité et conditions de travail, politique zéro accident ; développement et formation du personnel ; cantine, aide scolaire, sport ; Liberté d'association**

Newpack investit également dans le bien-être de ses employés, en leur offrant des formations continues et





en valorisant les jeunes talents locaux. L'entreprise fait vivre plus de 200 familles directement et plusieurs milliers indirectement. En soutenant des initiatives telles que le programme de reboisement de baobabs avec l'ONG Dry Forest, Newpack démontre son engagement envers la durabilité environnementale. Récemment, Newpack a remporté le prix RSE dans la catégorie « Social », sous-catégorie « Qualité de vie et des conditions de vie au Travail » pour les moyennes et petites entreprises lors du salon RSE et IRD de Madagascar en 2023. Cette reconnaissance souligne l'importance que Newpack accorde à la qualité de vie de ses employés et à leurs conditions de travail.



**L'orientation client est supportée par le Leadership produit et l'excellence opérationnelle traduite par les deux axes prioritaires « qualité et vitesse »**

Sous la direction de Patrick Maugé, Newpack continue de prospérer grâce à une vision claire axée sur l'innovation, la qualité et la durabilité. « C'est une fierté pour moi quand je vois nos cartons produits par notre usine dans les rayons des supermarchés en Europe », déclare-t-il. Cette vision se traduit par un engagement constant envers la recherche et développement pour offrir des solutions d'emballage complètes, répondant aux exigences élevées des clients internationaux.

**Partant de vos besoins, nous analysons avec vous les objectifs que vous souhaitez par rapport à l'emballage, ainsi que les conditions sous lesquelles votre carton sera confronté. Nous créons la boîte avec le design et la qualité optimisés.**

Newpack projette de continuer sur cette voie de succès en maintenant son engagement envers l'envi-

ronnement. L'entreprise prévoit d'investir plusieurs milliards d'ariary dans son outil de production pour répondre aux nouvelles exigences du marché, notamment en innovant avec des cartons brillants et des cartons à montage rapide.



**Tout se fait in-house : étude des besoins du client, établissement du Cahier des Charges, design des échantillons de boîte, développement des BâTs, confection des formes de découpe, production, impression et découpe des cartons.**

Les 35 années d'existence de Newpack sont une source d'inspiration pour l'industrie et l'économie malgache. En tant que leader dans son domaine, Newpack a façonné un modèle d'entreprise où succès, durabilité et engagement vont de pair. Les défis futurs seront relevés avec la même détermination et le même engagement qui ont marqué ses trois décennies et demie d'existence. Patrick Maugé et son équipe se montrent confiants dans leur capacité à s'adapter au changement qu'opère le monde économique et à poursuivre la croissance de Newpack pour les années à venir.

***Rindra RAMAMONJISOA***





**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.*





# INVITÉ : EURÊKA

## DÉCOUVRIR EUREKA DE A À Z

### Magasins EUREKA à Tananarive, Tamatave et Nosy Be

*Eurêka est une société familiale basée à Antananarivo depuis quatre générations et spécialisée dans la vente de produits pour la maison : literie, tissu, électroménager, images et sons, ustensiles de cuisine et meubles. Le fondement de l'activité d'Eureka est d'offrir une vaste gamme de produits de maison fonctionnels à tous en ayant des prix accessibles.*



***Nous sommes en compagnie de Monsieur Oukabay, Directeur général des magasins EUREKA à Madagascar. Eurêka s'apparente au concept des grands magasins d'ameublement et d'électroménager. Est-ce que vous avez des marques d'appel ? Je vois Vista, par exemple, qui est assez connue.***

Nos produits viennent du Japon, de la Chine, et un peu d'Europe. Vista, c'est une marque 100% malgache. Cela fait presque 25 ans que l'on distribue la marque à Madagascar et les produits sont vraiment adaptés pour le marché malgache. Ce sont mes oncles et mon père qui ont créé la marque en 2003.

***Ça couvre quoi, Vista, comme types de produit ?***

Vista, c'est plus de 600 références. Cela va du rice-cooker jusqu'à la télé, au frigo, aux petits appareils électroménagers, donc les blenders, tout ce qui est lisseur pour femmes, sèche-cheveux, four, micro-ondes, chauffe-eau...

***Donc, c'est principalement de l'électroménager ?***

Oui. En mobilier, c'est autre chose, nous représentons 100% des marques américaines. Le mobilier en magasin, c'est soit la marque Riviera, soit des marques américaines. Riviera est une marque fran-

çaise, qui fournit énormément de showrooms en Europe, et là, on vient de lancer Cave Home, une marque espagnole.

***Pourquoi venir à Eureka ? C'est quoi l'originalité d'Eureka ?***

Le plus, c'est de s'adapter à la clientèle. On peut trouver toutes les gammes de produits et de prix. C'est aussi, la rapidité, on a une livraison sous 15 à 20 jours après la commande. Si vous avez besoin d'une cuisine ou d'un dressing sur-mesure, on est sur des délais de 30 jours maximum.



***En plus de la vente de produits finis, vous intervenez donc sur la confection de produits sur commande ?***

C'est cela. Au niveau du mobilier, on peut proposer des dressings, des cuisines, des tables, des commodes, tout cela sur mesure. En fait, on peut faire tout le mobilier sur mesure. D'ailleurs, on a notre showroom qui va ouvrir à Nosy-vavaka dans le même établissement, où on pourra montrer à tous nos clients la qualité de nos produits, les différents types de produits, tous les coloris disponibles, etc.... Nous proposons également le sur-mesure sur les textiles, puisque nous avons un atelier de confection. Donc que ce soit

pour les hôtels ou pour les particuliers, on peut proposer des draps, des rideaux sur mesure.



***C'est une activité sous l'enseigne Eureka ?***

Pour le mobilier, c'est sur l'enseigne Eureka. Mais c'est notre atelier « Textile Square » qui nous fournit le sur-mesure en linge de maison. C'est toujours la même entité, c'est toujours Eureka.

***Est-ce que vous faites la livraison à domicile ?  
Avez-vous un service d'achat en ligne ?***

Bien sûr, la livraison est gratuite. Nous ne proposons pas encore un service d'achat en ligne mais on est en train de travailler dessus.

***Est-ce que vous faites l'achat à crédit, des facilités de paiement ?***

Oui, mais au cas par cas, en fonction des garanties données par les particuliers. On fait également des achats groupés pour les sociétés.

***Faites-vous des semaines promotionnelles, ou des moments promotionnels ?***

Oui, pour la fête des mères par exemple, on a des promotions en magasin. Nous avons aussi des offres

à peu près tous les mois sur certains produits... En général, à chaque fois qu'il y a une fête, on a toujours des offres disponibles.

***Vous communiquez comment ?***

Notre principal réseau, c'est Face book, mais on est très présent sur Instaura. Nous avons aussi le site internet. Beaucoup d'E-mailing en interne pour les sociétés.

***Vous participez aux salons ?***

Pas cette année, parce qu'on a eu d'autres priorités avec les ouvertures de nouveaux magasins... Nous devons absolument ouvrir Anosyvavaka, ouvrir Tamatave, former les équipes, on a recruté 180 personnes ces 9 derniers mois. Mais à partir de l'année prochaine, je pense qu'on fera quelques salons.

***Vos contacts :***

- Anosivavaka, Business Park : 038 89 936 11
- Ankadimbahoka, Route d'Androndra :  
034 02 293 22
- Ankorondrano, Enceinte Leader Price :  
034 02 252 81
- Nosy Be, Le Mall Ambonara: 034 41 293 49
- Tamatave, Boulevard de L'Ivondro,  
038 41 293 01
- Facebook: Eurêka Tout pour la maison
- Instagram : eurekatoutpourlamaison

***Le Billet des Entreprises accompagne Eureka.  
Bonne Continuité et bonne chance à Eureka !***





# EURÊKA

- Tout pour la maison -

Votre partenaire en :

Tissus & Linge de Maison

Verrerie

Meubles

Electroménagers

Tapis & Matelas

Ouvert



Du Lundi au Samedi



De 08h30 à 17h00

- Anosivavaka, Business Park
- Ankadimbahoaka, Route d'Androntra
- Ankorondrano, Enceinte Leader Price
- Nosy Be, Le Mall Ambonara
- Tamatave, Propriété STAR Boulevard de l'Ivondro

Suivez-nous sur:

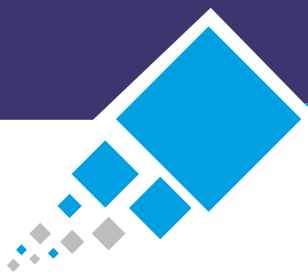
Eurêka Tout pour la Maison   
eurekatoutpouurlamaison 

# OUVERTURE



# DU DOSSIER





# Le Louvre

HOTEL & SPA - ANTANANARIVO

★ ★ ★ ★

### **Merci de vous présenter et de présenter votre activité.**

J'accompagne le Louvre dans la création d'un cadre de vie, d'une philosophie de travail et je propose des événements pour que l'espace soit plus vivable. Mon travail consiste à améliorer notre communication avec notre clientèle notamment à travers les réseaux sociaux.

### **Quel est le but de votre participation à ce salon ?**

Vu qu'on est hôtelier et qu'on accueille énormément d'étrangers, il est important de nous positionner et de nous imposer dans une foire dite internationale, parce que l'hôtel va être l'endroit où les personnes étrangères vont être logées. Nous sommes chargés de les accueillir et nous représentons la réception à la malagasy. Nous représentons l'accueil du pays à travers notre activité. C'est aussi une façon pour nous de valoriser la culture malagasy.

### **Quels sont les services que vous proposez et les principales offres dont peuvent bénéficier vos clients ?**

Nous avons quatre grandes branches: l'hébergement, la restauration (2 restaurants: le SAINT GERMAIN et le CITRON POIVRE). Ensuite nous avons le SPA, l'espace de détente, l'un des meilleurs de la capitale avec intérieur chauffé, un jacuzzi à disposition, une piscine, sauna, Amam et un petit espace fitness. Le dernier point, ce sont les salles de réunion qui peuvent accueillir tout type d'événements par exemple des séminaires, des réunions, des mariages.

### **Où se situe votre hôtel et qu'elle est sa particularité ?**

Notre hôtel se situe à Antaninarenina, en plein cœur de la capitale avec plusieurs commodités proches, comme des banques, des restaurants... Sa particularité, c'est son histoire car le Louvre est très ancien. Le bâtiment a été construit par le cabinet Gustave Eiffel, celui même qui a

construit la tour Eiffel de Paris. À l'époque c'était « le magasin du Louvre ». Quand nous sommes devenus un hôtel, on a gardé le nom d'origine.

### **Quels sont vos ambitions pour le futur ?**

Le Louvre tient à offrir à sa clientèle une qualité de service « haute gamme ». Donc on a continuellement besoin de s'améliorer à travers notre communication, notamment nos réseaux sociaux. Nous allons essayer d'être plus proche de nos clients et d'offrir des opportunités aux personnes qui n'ont pas nécessairement accès à nos services pour pouvoir bénéficier des promotions, des jeux qu'on va mettre en place, des concours...

### **Comment pouvons-nous vous joindre ?**

De manière générale vous pouvez nous contacter par notre page Facebook : <https://www.facebook.com/le-louvrehotelspa>, parce qu'à Madagascar les gens sont très sensibles à ce réseau social comme moyen de communication, par Messenger,

Téléphone : 032 05 390 00 ou encore par mail : [reservation@hotel-du-louvre.com](mailto:reservation@hotel-du-louvre.com)

**Aline Kadji**



« Notre ambition, dans un avenir proche, c'est de se mettre aux normes européennes, d'obtenir les normes ISO par exemple pour apporter un travail de meilleure qualité aux clients. »



### **Merci de bien vouloir vous présenter et de présenter votre activité ?**

Christophe Poullain, Directeur Général de la société INERGY solutions. Nous œuvrons dans tout ce qui est énergie solaire, que ce soit l'adduction d'eau, les chauffe-eaux, les installations hybrides entièrement autonomes et ce qui est transportable, bref tout ce qui touche l'énergie solaire et l'énergie renouvelable.

### **Pourquoi participer à ce salon ?**

L'objectif est toujours le même, celui de toucher un public large et aussi de présenter les gammes de produits que nous commercialisons.

### **L'entreprise a été créée depuis quand ?**

A l'origine, la société a commencé dans le « groupe général import », qui était une société familiale de notre PDG. Après ses études en France, il a introduit l'énergie renouvelable dans le groupe familial, et il a commercialisé pendant 4 ans des produits de gammes chinoises. Puis il a intégré les marques européennes comme la marque Victron Energie, les pompes de Lorentz, des convertisseurs de marque Fronius. Aujourd'hui, nous sommes sur plus de 600 mètres carrés et en plus de la partie vente et installation, nous avons créé un bureau d'étude, et un bureau Inergy maintenance, où on remet aux normes et en fonction des installations existantes et pour finir, nous avons créé un service Inergy maintenance, où on fait de la maintenance, le nettoyage et l'entretien de toute

installation pour apporter aux clients un service complet.

### **Quelles sont vos ambitions pour cette année ?**

Notre ambition, dans un avenir proche, c'est de se mettre aux normes européennes, d'obtenir les normes ISO par exemple pour apporter un travail de meilleure qualité aux clients.

### **Qu'est-ce qui vous différencie des autres ?**

Chez INERGY solutions, nous offrons des conseils et des accompagnements complets aux clients ; par exemple : pour des appareils qui utilisent de l'énergie solaire dans l'optique de minimaliser les dépenses. Nous avons aussi la possibilité de suivre nos installations à distance et le client participe à ce modèle via son smartphone. Pour les coûts, nos services sont adaptés aux possibilités des chefs d'entreprise, mais aussi des particuliers, nous essayons de nous adapter à tous les budgets.

### **Comment nos lecteurs peuvent-ils faire pour entrer en contact avec INERGY solutions ?**

Nous sommes disponibles par :

Téléphone : +261 32 05 621 33

E-Mail: [dg@inergy.mg](mailto:dg@inergy.mg)

Site web: <https://inergy.mg>

**Maurice Keumou**





«La principale difficulté que nous rencontrons est la durée de formation qui est très longue. Mais nous tolérons ce contre temps, car il s'agit d'un métier à ne pas négliger»



**Merci de vous présenter vous et présenter votre entreprise.**

Je m'appelle RANJIV, Directeur d'ALPHA MADA qui est une entreprise subsidiaire d'ALPHA GROUP de l'île MAURICE. Nous existons depuis 37 ans et travaillons dans la prestation de service, l'hygiène, le nettoyage, le contrôle d'insectes et la maintenance des bâtiments.

**Quel est le but de votre participation à ce salon ?**

Nous participons à ce salon pour mieux nous faire connaître du grand public. C'est aussi un moyen de faire connaître un nouveau service que nous mettons en place à Madagascar. Il s'agit de l'hygiène féminine. On a constaté qu'il y avait encore beaucoup d'inconvénients dans les toilettes des dames et on pense pouvoir apporter des solutions à ces problèmes.

**Comment faites-vous pour conserver votre clientèle étant donné votre longévité ?**

Comme il a été précisé, nous existons depuis 37 ans déjà. Nous avons près de 2000 employés à l'île Maurice et donc une grande expérience dans notre domaine. On essaie toujours de s'adapter aux besoins des clients en faisant des enquêtes sur les attentes de la population. Nous accordons aussi une grande importance à la qualité de nos services et quand vous êtes une entreprise qui est toujours à l'affût de nouveaux produits et équipements, vous restez le numéro un. Nous sommes donc le numéro un à l'île Maurice et envisageons d'être aussi le numéro un à Madagascar.

**Quels sont les difficultés que vous rencontrées ? Ou se forment vos employés ?**

La principale difficulté que nous rencontrons est la durée de formation qui est très longue. Mais nous tolérons ce contre temps car il s'agit d'un métier à ne pas négliger. Nous avons des personnes qui sont spécialisées dans la formation, et qui insistent sur une formation rigoureuse.

**Vous êtes présents dans combien de pays d'Afrique ? Quelles sont vos ambitions ?**

Nous sommes présents dans 3 pays : l'île Maurice, Madagascar depuis 10 ans et Rodrigue. Actuellement, nous avons lancé une gamme de produits à l'île Maurice qui s'appelle BWELL. C'est une gamme de service d'entretien et d'hygiène et nous envisageons créer une autre boutique à Madagascar. On a aussi comme projet de nous installer en Tanzanie donc très prochainement nous allons ouvrir nos portes dans ce pays.

**Comment nos lecteurs peuvent-ils vous joindre ?**

Nous sommes situés à Ambohibao, Villa Maromaitso Lot 023B Antehiroka Antananarivo 105 (en face Accès Banque, Route Talatamaty).

Tel:(+261) 20 76 533 68

(+261) 38 20 840 20

Web:www.alphagroup.mu

Facebook:Alphamada

**Maurice Keumou**



« L'idée, c'est de faire connaître l'activité de la société car, par tradition, la sécurité informatique est un domaine plutôt discret....»



AVÉO  
GROUP

### **Merci de vous présenter et de présenter votre activité ?**

Je suis Patrick Hervier, ancien cadre de l'armée de l'air et Directeur de Avéo group, société créée il y a presque 20 ans. Mes activités professionnelles étaient axées sur la cybersécurité. Aujourd'hui nous sommes présents à la Réunion, Madagascar, les Seychelles, Mayotte, mais aussi sur le marché français. Nous visons à offrir nos services de cybersécurité aux entreprises tout comme le font les callcenters.

### **Qu'est-ce qui explique votre présence à ce salon ?**

L'idée, c'est de faire connaître l'activité de la société car, par tradition, la sécurité informatique est un domaine plutôt discret.

### **Qu'est-ce qui vous différencie des autres sociétés qui exercent dans le même domaine ?**

A la base, nous sommes une société française. En « cybersécurité », l'image de la France apporte un plus à notre filiale à Madagascar. Notre deuxième « plus », ce sont mes acquis de formation militaire basée sur la rigueur et le respect des bonnes pratiques.

### **Quelles sont vos ambitions pour cette année et dans les années à venir ?**

L'ambition de la société est assez simple ici à Madagas-

car. Celle de faire monter en maturité la compétence des entreprises concernant la cybersécurité, pour qu'elles soient aptes à faire face en cas d'attaques de l'intérieur comme de l'extérieur.

### **Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?**

La grande difficulté est la façon dont les chefs d'entreprises et surtout leurs directeurs financiers perçoivent la sécurité. C'est donc de faire comprendre que la sécurité n'est pas juste une dépense superflue mais une garantie de fonctionnement et de pérennité pour l'entreprise.

### **Comment vous joindre ?**

Nous sommes disponibles par :

Tel:(+ 261) 0 32 03 929 81

Telephone fixe: (+262) 0 262 150 012

Site web:[www.aveolys.com](http://www.aveolys.com)

Email:[eddy@aveolys.com](mailto:eddy@aveolys.com)

**Maurice Keumou**





« Pour cette année, notre objectif est de trouver un maximum de partenaires et également d'insérer plus de jeunes dans le milieu professionnel. Nous recrutons des profils de jeunes et de cadres dirigeants expérimentés selon le besoin et la demande de nos entreprises partenaires. »



**Bonjour madame, merci de vous présenter et de présenter votre activité ?**

Lanona Raharison, Chef de recrutement au sein du cabinet RAPH & CO. C'est un cabinet privé spécialisé dans le recrutement et l'insertion des ingénieurs. A la base, notre but principal était le recrutement d'ingénieurs, mais avec le temps et la diversité de notre partenariat d'entreprises, nous avons élargi à d'autres profils comme le domaine du management, de la gestion, du commerce et bien d'autres. RAPH & CO propose aussi des formations dans l'ingénierie dont l'objet est de renforcer les compétences des ingénieurs ou autres qualifications de personnes qui ne sont pas ingénieurs.

**Quel est votre point fort ? Quel est l'objet de votre présence à ce salon ?**

Notre particularité, c'est notre base de données d'ingénieurs très étoffée, avec un réseautage important et une grande qualité de services. Notre présence à ce salon vise à promouvoir le métier de l'ingénierie.

**Quelles sont vos ambitions pour cette année et depuis quand est-ce que vous existez ?**

Notre objectif est de trouver un maximum de partenaires et également d'insérer plus de jeunes dans le milieu professionnel. Nous recrutons des profils de jeunes et de cadres dirigeants expérimentés

selon le besoin et la demande de nos entreprises partenaires. Nous existons depuis 2020.

**Comment nos lecteurs peuvent ils vous joindre ?**

Nous sommes disponibles par :

Téléphone : (+ 261) 34 01 271 40

E-mail : lanona.raharison@raph-co.com

Site web: www.raph-co.com

**Maurice Keumou**



« Pour les produits naturels comme les épices, nous travaillons avec des producteurs locaux et nous faisons le suivi qualité. Nous contrôlons les normes requises et la certification bio des produits. Pour la production, nous investissons dans l'apiculture. Nous avons des sites dans le Sud-est de Madagascar... »



### Bonjour monsieur et merci de vous présenter ?

Michel Rakoto, Responsable marketing d'ILANGA NATURE. Nous sommes producteurs et exportateurs de produits naturels. Nous commercialisons du miel et du sucre non raffiné en provenance de l'île Maurice ; de la confiture et des épices de Madagascar. Nous existons depuis 2017. Nous exportons nos produits vers la Belgique et ce pays représente notre centre de distribution.

### Quel est le but de votre participation à ce salon ?

Notre principal objectif est de nous ouvrir aux marchés et au monde extérieur car la foire internationale de Madagascar n'est pas uniquement réservée à Madagascar. Donc, nous sommes là pour nous faire connaître.

### Avez-vous des partenaires, producteurs ou des fournisseurs ?

Pour les produits naturels comme les épices, nous travaillons avec des producteurs locaux et nous faisons le suivi qualité. Nous contrôlons les normes requises et la certification bio des produits. Pour la production, nous investissons dans l'apiculture. Nous avons des sites dans le Sud-est de Madagascar...

On collabore avec des associations et des coopératives d'apiculteurs qui nous vendent leur miel car nous ne produisons pas nous même nos produits.

### Qu'est-ce qui vous différencie des autres entreprises ?

Nous sommes différents des autres entreprises dans ce sens ou nous disposons de la certification bio de nos produits. Quand un apiculteur travaille avec nous, il a l'avantage de débiter en tant que gérant, car nous offrons le matériel et la formation. Ensuite, nous achetons leur miel, et c'est cette valeur que l'on met en évidence par rapport aux autres entreprises.

### Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?

La principale difficulté que nous rencontrons est la compétitivité au niveau prix. Étant donné la certification, la collaboration avec les apiculteurs et leur rémunération, nous sommes légèrement au-dessus des autres entreprises qui n'ont pas cette pratique et avec la vie chère en Europe, les épices et le miel sont devenus des produits privilégiés. On note aussi la difficulté des zones d'accès au miel. On a dû mettre en place des camions convertis pour faire directement l'extraction auprès des apiculteurs.

### Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

À Madagascar nous sommes situés ici à Antananarivo et nous sommes disponibles par :

Mail : [communication@ilanga-nature.com](mailto:communication@ilanga-nature.com) Tel : + 261 34 06 253 06

En Belgique nous sommes situés à Mariembourg et nous sommes disponibles par :

Mail : [marketing@ilanga-nature.com](mailto:marketing@ilanga-nature.com) Tel : +32 60 45 64 38

**Aline Kadji**





« Médical International fait partie du groupe mauricien DUCRAY LENOIR, qui est une multinationale présente à Madagascar, à l'île Maurice, aux Seychelles, aux Comores et vend sur plusieurs pays d'Afrique comme en Érythrée, en Éthiopie et en Afrique du Sud. »

### **Merci de vous présenter et de présenter votre activité ?**

Lucienne RAVONIHANTAMALALA, Responsable de vente et marketing de Médical International qui est une plateforme de distribution de dispositifs médicaux de haute technologie. Nous sommes spécialisés dans la vente et le service après-vente des équipements médicaux et laboratoires à Madagascar. Nous existons depuis 1996.

### **Quels sont vos domaines d'expertise ?**

Nous avons cinq principales activités : la distribution d'équipements de cardiologie interventionnelle, d'équipements de chirurgie orthopédique, d'équipements de protection, de radio protection et de l'identité vigilance, des équipements spécialisés dans l'ingénierie industrielle de haute technologie et nous avons un service sur la formation et le conseil dans le domaine de la santé et du dispositif médical.

### **D'où proviennent vos équipements ?**

Nous importons nos équipements essentiellement d'Europe et de Chine. Ce sont des équipements de premier choix, car nous avons des clients de différentes bourses, avec des financements variés.

### **Vous êtes présents dans combien de pays d'Afrique ?**

Médical International fait partie d'un groupe mauricien, qui est une multinationale présente à Madagascar, à l'île Maurice, aux Comores, Seychelles, en Érythrée, en Éthiopie et en Afrique du Sud,

### **Quel est l'avantage pour vous de participer à cette foire ?**

Nous sommes à la foire internationale de Madagas-

car pour montrer aux gens que nous sommes toujours là à servir notre pays car nous ne représentons pas uniquement les professionnels de santé mais aussi les particuliers qui souhaitent utiliser de petits appareils comme le tensiomètre par exemple.

### **Quels sont vos projets pour l'avenir ?**

Notre principal objectif est d'élargir nos centres de distribution, et comme Madagascar est un pays en construction nous voulons collaborer avec tous les secteurs de santé du pays.

### **Comment pouvons-nous vous contacter ?**

Téléphone : + 261 (20) 22 332 62/65

+261 34 07 120 12

Mail : [contact@medical-inter.com](mailto:contact@medical-inter.com)

**Aline KADJI**



« Nous avons des services dédiés spécialement pour l'innovation, la recherche et le développement. Actuellement « Ambiance éclairage » possède quatre branches d'activités : les supports publicitaires, la peinture automobile, la fabrication de meubles professionnels et la construction. »



## AMBIANCE ECLAIRAGE

**Bonjour madame. Merci de vous présenter et de présenter votre entreprise.**

Ravaka Randriambololona, Responsable du service marketing et communication de l'entreprise AMBIANCE ECLAIRAGE. Cette entreprise a été créée en 2009 et se spécialise dans la conception et la fabrication des enceintes publicitaires, de tout support de communication et des meubles pour entreprises.

**Quel est l'objectif de votre participation à cette FIM ?**

Nous participons à la Foire internationale de Madagascar parce que c'est la plus grande foire de Madagascar et que nous avons de nouveaux produits et concepts à soumettre au public. Comme toute entreprise présente, nous sommes là pour faire notre publicité car nous avons plusieurs services à offrir comme la garantie sur nos marchandises, des services de maintenance gratuite et l'accompagnement des clients.

**Vous êtes présents dans combien de pays d'Afrique ?**

Pour l'instant nous sommes présents uniquement à Madagascar plus précisément à Antananarivo. Nous comptons 73 employés qui prennent leur travail au sérieux et qui s'assurent de satisfaire nos clients.

**Quels sont vos ambitions pour le futur ?**

Nous avons en interne des services dédiés spécialement à l'innovation, à la recherche et au développement. Actuellement « Ambiance éclairage » possède quatre branches d'activités : la fabrication des supports publicitaires, la peinture automobile, la fabrication des meubles professionnels et la construction.

Le projet est lancé depuis le salon de l'habitat de l'année dernière. Comme toute entreprise, nous avons aussi des ambitions qui sont notamment de nous installer dans d'autres pays d'Afrique.

**Quels sont vos prix ?**

Ambiance éclairage est une entreprise qui essaie avant tout de se mettre en accord avec les besoins du client en respectant leur budget. Nous établissons donc les devis par rapport aux projets des clients et nous les accompagnons pour associer leur budget à nos services. Tout le monde peut se procurer de nos services à l'instar des petits restaurants, des personnes modestes, des entreprises etc...

**Comment pouvons-nous vous contacter ?**

Nous sommes situés ici à Antananarivo Lot II I 22 CA Morarano Alarobia en face Sanifer.

Vous pouvez aussi nous joindre par :

Mail : [rmc.ambiancegmail.com](mailto:rmc.ambiancegmail.com)

Tel : +261 38 25 163 23

**Aline Kadji**





« Nous participons aujourd'hui à ce salon pour nous faire connaître par d'autres entreprises, leur montrer que nous leur proposons une activité nouvelle qui peut être bénéfique pour leurs activités... »

# OKALOU

**Nous accueillons la Directrice Générale d'OKALOU. Merci de vous présenter et de présenter votre structure ?**

Seheno Rasoanarivo, Directrice Générale de la société OKALOU, société spécialisée dans l'événementiel et l'animation. Nous présentons aujourd'hui l'activité « AMMAZEN », service de massage en entreprise mis en place depuis quelques temps en tant qu'activité de bien-être.

**Depuis quand est-ce que vous existez ?**

OKALOU existe depuis 2011 et notre travail consiste à organiser des événements de type anniversaire pour enfants, pour des particuliers et on fait des types building pour des entreprises. Pour cette année, nous avons plusieurs activités en cours que nous développons.

**Quel est le but de votre participation à ce salon ?**

Nous participons à ce salon pour nous faire connaître des autres entreprises, leur montrer que nous proposons une activité nouvelle bénéfique pour leurs employeurs.

**Que signifie réellement Okalou ?**

Dans nos débuts, nous avons ciblé les enfants, car les parents, la plupart, du temps n'ont pas envie de s'amuser ou ne sont pas disponibles pour leurs enfants. Quand un enfant demande à ses parents de jouer, ceux-ci disent souvent en malagasy « okalou » pour dire « attend un peu ». Nous avons donc choisi de favoriser l'épanouissement des enfants en leur offrant des activités dédiées.

**Quels sont vos objectifs pour cette année ?**

Pour cette année, notre objectif est de faire connaître AMMAZEN comme une activité de relaxation en entreprise. Bien qu'AMMAZEN soit tout nouveau, nous disposons d'une équipe jeune et très active.

**Comment nos lecteurs peuvent entrer en contact avec vous ?**

Nous sommes disponibles par : Téléphone : 038 36 534 76 - 034 45 089 88  
Email: [okalouservices@gmail.com](mailto:okalouservices@gmail.com)  
Facebook: ammazen Madagascar

**Maurice Keumou**



# AMMAZEN



« La volonté de satisfaire nos clients nous entraîne à avoir toujours plus de courage, à travailler deux fois plus et à faire en sorte d'avoir la confiance de notre clientèle... »



**Bonjour monsieur, merci de vous présenter et de présenter votre activité ?**

ABDILLAH DIAFARAH, Marketing et communication manager au sein de l'entreprise ALTRADISS. C'est une société qui existe depuis 3 ans, depuis 2020 et nous sommes spécialisées dans toutes les solutions réseaux, la connexion internet, bref, l'infrastructure réseau d'une entreprise. Via notre équipe d'ingénieurs, nous fournissons aussi les matériels informatiques et de cyber sécurité.

**Pourquoi ALTRADISS ?**

ALTRADISS veut dire All Trade Distribution, vu que nous fournissons des solutions très diversifiées, d'où le nom ALTRADISS.

**Quel est le but de votre participation à ce salon ?**

L'objectif de notre présence est d'accroître notre réseau et de promouvoir notre principe d'éviter le gaspillage. En effet, ce qui nous différencie de nos concurrents dans l'informatique, c'est qu'on ne vend pas uniquement du matériel neuf, mais on peut aussi fournir du matériel reconditionné, c'est à dire d'un ancien matériel qui reviendra sur le circuit en ayant la même garantie qu'un matériel neuf mais à un prix plus bas.

**Qu'est-ce qui vous différencie de vos concurrents ?**

Notre équipe est constituée des jeunes car on promeut un certain dynamisme. Notre implication nous permet de donner à nos entreprises clients une garantie totale de satisfaction. La volonté de satisfaire nos clients nous entraîne à avoir toujours plus de courage, à travailler deux fois plus et à faire en sorte d'avoir la confiance de notre clientèle.

**Quelles sont vos ambitions futures ?**

ALTRADISS aspire à devenir le numéro 1 dans les solutions de cyber sécurité et de la vente des matériels reconditionnés. Nous sommes présents pour le moment sur Tana, mais nous avons déjà eu à faire des prestations sur Tamatave.

**Vos prix sont-ils abordables ?**

Etant donné que nous sommes une entreprise jeune, la majorité des marchés sont accaparés par les grandes entreprises et nous nous devons d'être très raisonnables sur les prix.

**Comment nos potentiels lecteurs peuvent-ils entrer en contact avec ALTRADISS ?**

Nous sommes disponibles par :

Téléphone : +261 32 19 847 36

Site Web: [www.altradiss.net](http://www.altradiss.net)

**Aline Kadji**





« AERIAL METRIC a été créé en 2013. Elle a d'abord opéré dans le secteur de la cartographie, de la topographie. Les clients étaient des parcs nationaux pour faire l'étude de la santé des forêts. En 2018-2019, nous avons lancé le service de drone cargo qui est une création propre à Aerial Métric »

**Depuis quand est-ce que votre entreprise existe ?**

AERIAL METRIC a été créé en 2013. Elle a d'abord opéré dans le secteur de la cartographie, de la topographie. Les clients étaient des parcs nationaux pour faire l'étude de la santé des forêts. En 2018-2019, nous avons lancé le service de drone cargo qui est une création propre à Aerial Métric.

**Quel est le but de votre participation à ce salon ?**

C'est la recherche d'une visibilité plus large. Nous cherchons également à montrer ce qu'AERIAL METRIC fait, dans quel domaine nous opérons. La topographie, la cartographie, l'étude des forêts sont un nouveau domaine dans lequel nous nous lançons ainsi que la surveillance maritime.

**Quelle est la structuration de l'entreprise ?**

AERIAL METRIC est un groupe divisé en deux sociétés : AIR PRODE, qui est fabricant de drones avec un département de recherche et développement et AIR LOGUE, qui est un service tout compris de logistique par drone. Nous faisons de la livraison par drone, par cargo, ainsi que des missions de pulvérisation.

**Quelles sont vos objectifs pour cette année ?**

Les objectifs pour cette année sont d'externaliser les services de logistique d'AERIAL METRIC dans d'autres pays du monde notamment en Afrique de l'Est, car la demande est aussi présente, et également de s'externaliser sur le marché de production de drone à travers le monde entier.

**Quels jugements ont vos clients vis-à-vis de vos services ?**

Nos clients ont toujours montré un vif intérêt pour les services que nous leur proposons. On a cette capacité de répondre en urgence à des demandes vraiment exceptionnelles. Une de nos qualités est la rapidité, cela a été remarqué au niveau de la partie drone cargo-médicale.

**Votre mot de fin ?**

Nos technologies sont réactualisées chaque jour, à chaque instant pour améliorer les livraisons car nous sommes toujours dans une évolution perpétuelle. Nous sommes disponibles par :

Site web : [aerialmetric.com](http://aerialmetric.com)

E-Mail: [info@aerialmetric.com](mailto:info@aerialmetric.com)

**Aline Kadji**





HOME OF  
EXPERTS



une opportunité pour  
vos employés de

**RÉALISER LEURS  
PROJETS !**



**ACHAT ———  
——— GROUPE**

Des employés heureux,  
une entreprise plus performante.

Pour plus d'informations contactez le **034 11 154 18 / 034 53 402 54**



# ECHO DE L'INSCAE



INSTITUT NATIONAL DES SCIENCES COMPTABLES ET  
DE L'ADMINISTRATION D'ENTREPRISES



## LA FOIRE INTERNATIONALE DE MADAGASCAR : UN RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE POUR LES AFFAIRES

La Foire Internationale de Madagascar (FIM) est un événement économique majeur qui se tient chaque année à Madagascar et rassemble des acteurs économiques locaux, régionaux et internationaux.

### Une plateforme d'échanges dynamiques

Bien plus qu'une simple exposition commerciale, la Foire Internationale de Madagascar est un lieu de rencontre pour les acteurs économiques, les décideurs politiques, et les entrepreneurs. C'est une véritable plateforme d'échanges commerciaux, d'opportunités d'affaires, de réseautage et de partenariats stratégiques. Elle permet aux entreprises de : présenter leurs produits et services à un large public de professionnels et de consommateurs, développer de nouveaux partenariats avec des entreprises malgaches et étrangères, s'informer sur les dernières tendances du marché et les opportunités d'investissement, renforcer la visibilité de leur marque à l'échelle nationale et internationale.

### Un impact positif sur l'économie malgache

La FIM contribue activement au développement économique de Madagascar en stimulant la croissance économique en favorisant les échanges commerciaux, créant de l'emploi et générant des revenus pour les entreprises locales, promouvant l'image de Madagascar en tant que destination d'investissement. En attirant des investisseurs étrangers et en stimulant le commerce local, l'événement contribue à la croissance économique et à la création d'emplois. De plus, il permet de mettre en avant le savoir-faire malgache et d'encourager l'exportation des produits locaux.

### Un éventail de secteurs représentés

La FIM couvre un large éventail de secteurs d'activité, tels que l'agriculture et l'agroalimentaire qui sont un secteur clé pour Madagascar, riche en ressources naturelles ; l'industrie, en mettant en avant les industries manufacturières et les nouvelles technologies ; les services, comprenant le tourisme, les finances, les télécommunications et les transports. Les visiteurs peuvent explorer des stands dédiés aux innovations technologiques, aux produits artisanaux locaux, aux solutions écologiques, et bien plus encore. Cette diversité permet de répondre aux besoins variés des participants tout en mettant en lumière le potentiel économique de Madagascar.

En conclusion, la Foire Internationale de Madagascar est un carrefour d'opportunités où se croisent innovation, commerce et culture. Elle reflète l'enthousiasme et la dynamique d'une nation en pleine croissance, tout en offrant une plateforme unique pour le développement économique et le renforcement des liens internationaux. Que vous soyez un entrepreneur, un investisseur ou simplement un passionné d'innovation, cet événement mérite une place de choix dans votre agenda.

Miangola RABENJA

# 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](http://www.billetdesentreprises.mg)

**Email :** [billetsdesentreprises-fdmm@gmail.com](mailto:billetsdesentreprises-fdmm@gmail.com)

**Tél :** (+261) 34 02 283 36

**Adresse :** Ambatofotsy Ampandrianomby - BP 203 Antananarivo 101



# MA PETITE ENTREPRISE

## TSIKY NATURE

*« Il y a beaucoup de difficultés mais la principale c'est de démarcher. Car il y a beaucoup de concurrents avec les produits qui viennent de l'étranger. On rencontre aussi beaucoup de problèmes avec les paysans, au moment de la production. Vu l'état des routes, la livraison est difficile. Tout cela a beaucoup d'impact sur la société »*



***Merci de vous présenter et de présenter votre entreprise ?***

Oui, avec plaisir. Moi c'est Francia Andriamiharinivo. Je suis la gérante de la société Tsiky Nature. Nous faisons du jus de pomme, 100% pur jus. La société a été créée en 2019. Actuellement, nous fabriquons aussi quelques variétés de fruits déshydratés.

***Comment procurez-vous les pommes ?***

Pour le moment, nous travaillons, à Antsirabe, avec les paysans qui viennent des alentours.

***Une fois le jus de pomme produit, est-ce que vous le distribuez sur tout le territoire malgache ? C'est-à-dire dans toutes les villes ?***

Notre objectif est de distribuer dans tout Madagascar. Mais pour le moment, on commercialise sur Tana et dans quelques grandes surfaces, ainsi qu'avec les restaurateurs. Comme nous sommes en plein démarrage, on avance petit à petit.



***Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?***

Il y a beaucoup de difficultés mais la principale, c'est de démarcher. Car il y a énormément de concurrents avec les produits qui viennent de l'étranger. On rencontre aussi beaucoup de problèmes avec les paysans, au moment de la production. Vu l'état des routes, la livraison est difficile. Tout cela a beaucoup d'impact sur la société.

***Paulin Nguidjol et Edgard TOKO***



# ECHO DE L'ISCAM

## LES PÉPITES DE LA FIM

La Foire Internationale de Madagascar, est l'évènement important, inscrit dans les agendas autant pour les acteurs économiques, pour les professionnels que pour les visiteurs. Elle répond à plusieurs types de besoins. Tous y trouvent leur intérêt. Pratiquement, la FIM apporte de la valeur, des souches fondamentales, bref des pépites.

Il s'agit ici de jouer avec la lettre « P ». Paisons, les mots qui s'y articulent en tant que Pépites.

**Portail de Possibilités**, en ce que la foire permet entre autres aux entreprises malagasy d'accéder à des marchés plus larges. Les conférences et les rencontres, ouvrent des opportunités à saisir, sinon stimulent la créativité innovatrice. Il s'y présente de nouvelles avenues contribuant au développement économique du pays. Outre cela, la foire invite les visiteurs à découvrir différents types d'exposants à dimension locale et internationale. En d'autres termes, c'est un « Forum d'Inspiration Multiculturelle ».

**Promotion de Pionniers**, se reflète aux parcours entrepreneuriaux réussis, qui deviennent des modèles de professionnalisation. Les paroles passionnées de l'entrepreneur éveillent les ambitions et les défis pour proposer mieux pour l'utilité, l'usage et l'utilisation d'un produit ou d'un service. Car la réussite est à la fois économique que sociale, voire culturelle. Outre le personnage, les produits et les services s'en trouvent améliorés sinon innovés à chaque foire. Il y a un alignement à assurer par rapport aux besoins des consommateurs, mais également une considération de l'évolution des marchés. Il est primordial d'être « Focus sur l'Impact Motivationnel ».

**Porteur de Progrès**, se mesure au rassemblement des gens, des idées et des rêves lors de la foire. Il s'agit de partager le capital expérientiel favorisant les partenariats et les collaborations. Des ponts se

dressent entre les producteurs locaux et les consommateurs, de même entre les exposants internationaux aux marchés malagasy. Les échanges commerciaux s'enrichissent. Et les entreprises sont encouragées à adopter des pratiques durables, prenant en compte les enjeux environnementaux et sociaux. Concrètement, c'est un « Festin d'Idées et de Marchés ».

**Palettes de Produits**, s'incarne par la diversification des offres accessibles durant l'évènement. La foire, met notamment en avant les produits et les services « Made in Madagascar ». La qualité est relevée, en pointant les ressources fabricantes. Cette dynamisation de l'économie locale soutient les petites et moyennes entreprises en attirant dans le même ordre des investisseurs. Ainsi, les exposants sont très variés, présentant des produits artisanaux, produits agricoles, des technologies, et bien plus encore. Pour ainsi dire, pour Madagascar cette foire se singularise en « Fierté, Identité et Métiers ».





**Dr Hamintsoa Prisca RANDRIANARISON**  
Enseignant Formateur de l'ISCAM Business School




# Votre solution déménagement



 (+261) 20 22 633 34

 [devis@agence-aid.mg](mailto:devis@agence-aid.mg)

 [www.demenagement-madagascar.com](http://www.demenagement-madagascar.com)

Zone Galaxy  
(+261) 34 23 263 35  
[cso@midexmada.com](mailto:cso@midexmada.com)  
[www.midexmada.com](http://www.midexmada.com)

FRET

Transit

Achat en ligne

Groupe Midexpress  
**MIDEX**  
madagascar

Votre solution  
transport

# **STARTUP**

## **E-SERA MADA**

### **INTERVIEW DE MONSIEUR DIDIER RABARISOA, MANAGER GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE**

*« Notre activité, c'est le marketing digital. Nous gérons les pages Facebook des clients. Nos tâches consistent à créer des visuels Facebook, à répondre aux messages et aux commandes... On crée des textes pour inciter les gens à acheter les produits de nos clients. Nous faisons aussi la publicité en ligne. Par exemple, la publicité sur LinkedIn et sur You Tube... »*



#### **Merci de vous présenter ?**

Rabarisoa Didier, je suis le Gérant de l'entreprise E-Sera Mada. Je m'occupe de la partie administrative, de rechercher des clients et de coacher l'équipe.

#### **L'entreprise s'appelle E-Sera Mada. Qu'est-ce que cela signifie ?**

Cela veut dire les activités numériques. Donc, E-Sera Mada, c'est tout ce qui est marketing digital, ce qui est la promotion du business en ligne.

#### **Vous avez créé cette entreprise vous-même ou à plusieurs ? Et depuis quand ?**

J'ai créé E-Sera Mada avec mon associé en 2020, durant la période du Covid. Ce dernier est en France, mais on gère les activités ensemble.

#### **Vous pouvez décrire un petit peu plus le type d'activité ?**

Notre activité, c'est le marketing digital. Nous gérons les pages Facebook des clients. Nos tâches consistent à créer des visuels Facebook, à répondre aux messages

et aux commandes... On crée des textes pour inciter les gens à acheter les produits de nos clients. Nous faisons aussi la publicité en ligne. Par exemple, la publicité sur LinkedIn et sur You Tube...

#### **Vous êtes une équipe de combien ? Vous travaillez à plein temps ?**

On est 4 personnes à plein temps. Sauf moi, car j'ai d'autres activités. Donc je ne suis pas à plein temps.

#### **Quels sont vos tarifs ? Vous vous faites payer à la semaine, au mois ou au trimestre ?**

Pour les tarifs, c'est facturé par mois, donc c'est par rapport au temps passé et selon les activités à faire. Le prix inclut la création graphique, la rédaction et le temps passé pour répondre aux messages des clients, de nos clients. Par exemple, pour les réseaux sociaux, c'est par mois, donc c'est sans engagement. Si le client veut faire une prestation d'un mois, c'est bon, il peut arrêter, pas de souci, il peut recommencer aussi. Et pour les publicités LinkedIn, ça, c'est facturé par jour.

#### **On n'a pas de site web, on a une page Facebook, Voici nos différents services :**

- Boost LinkedIn : Nous offrons des services de promotion sur LinkedIn pour aider les entreprises à étendre leur réseau professionnel, à augmenter leur visibilité et à atteindre leurs objectifs commerciaux.
- Community Manager : Notre équipe de gestion de communauté travaille sans relâche pour engager et développer les communautés en ligne de nos clients, en utilisant des stratégies de contenu innovantes et une interaction constante.
- Boost YouTube : Nous aidons également les marques et les créateurs de contenu à accroître leur audience sur You Tube grâce à des techniques de référencement vidéo optimisées et à des stratégies de contenu ciblées.

**JDC et Edgard TOKO**



**excellium**

bonjour



**Choisissez Excellium,  
choisissez la qualité  
au même prix**

Découvrez le pouvoir 3 en 1  
de notre carburant de qualité supérieure







3. **Valeur post-money** :  $1\,000\,000\,000\text{ Ar} + 700\,000\,000\text{ Ar} = 1\,700\,000\,000\text{ Ar}$

Le prix par action reste à 100 000 Ar.

4. **Nombre de nouvelles actions émises** :  $700\,000\,000\text{ Ar} / 100\,000\text{ Ar} = 7\,000\text{ actions}$

5. **Nombre total d'actions post-augmentation** :  $10\,000 + 7\,000 = 17\,000\text{ actions}$

Le nouvel actionnaire a souscrit  $500\,000\,000\text{ Ar} / 100\,000\text{ Ar} = 5\,000\text{ actions}$ .

Le pourcentage de détention du nouvel actionnaire est donc :  $5000/17000 \times 100 = 29,41\%$

Les anciens actionnaires détiennent maintenant 12 000 actions (10 000 actions initiales + 2 000 nouvelles actions).

Le pourcentage de détention des anciens actionnaires est :  $12000/17000 \times 100 = 70,59\%$



## CONCEPTS CLÉS : MINORITÉ DE BLOCAGE, MAJORITÉ RELATIVE ET MAJORITÉ ABSOLUE

### *Minorité de blocage*

La minorité de blocage est un pourcentage de détention qui permet à un actionnaire ou un groupe d'actionnaires de bloquer certaines décisions importantes lors des assemblées générales. En général, elle est fixée à 33,33% + 1 action, car de nombreuses décisions importantes nécessitent une majorité des deux tiers pour être approuvées. Dans notre première simulation, le nouvel actionnaire qui détient 33,33% possède donc une minorité de blocage.

### *Majorité relative et majorité absolue*

• **Majorité relative** : C'est le nombre d'actions le

plus élevé parmi les différents groupes d'actionnaires, sans pour autant constituer plus de la moitié des actions. Par exemple, un actionnaire avec 40% des actions détient la majorité relative si aucun autre actionnaire n'a plus de 40%.

• **Majorité absolue** : C'est lorsque plus de 50% des actions sont détenues par un seul actionnaire ou un groupe d'actionnaires. Cela permet de contrôler toutes les décisions de l'assemblée générale ordinaire. Dans la deuxième simulation, les anciens actionnaires avec 70,59% détiennent une majorité absolue, leur permettant de prendre toutes les décisions importantes sans l'accord du nouvel actionnaire.

Le calcul du pourcentage de détention du nouvel actionnaire lors d'une augmentation de capital dépend de plusieurs facteurs, dont la valeur pré-money, le montant investi, et la participation des actionnaires existants. En suivant les étapes décrites et en utilisant les simulations, on peut déterminer avec précision l'impact de l'investissement sur la structure du capital de l'entreprise. Comprendre les concepts de minorité de blocage, majorité relative et majorité absolue est essentiel pour évaluer les implications stratégiques et le pouvoir décisionnel au sein de l'entreprise après l'entrée d'un nouvel investisseur.



**Ranaivoson Mialy**

Directeur d'Investissement et ESG Impact IPAE I&P

MADE IN ESPAGNE

**AOSTA**



Carrelage Mural | 20x60cm



49 000 Ar/m<sup>2</sup>



7 000 Ar/pièce

Carrelage Sol | 45x45cm



42 000 Ar/m<sup>2</sup>

**SKY**



Carrelage Mural | 20x60cm



49 000 Ar/m<sup>2</sup>



7 000 Ar/pièce

**ATLAS/JACA**



Carrelage Mural | 25x50cm



**MIRACLE**



Carrelage Mural | 20x50cm



à partir de  
**42 000 Ar/m<sup>2</sup>**

*Autres modèles et dimensions disponibles*



# RUBRIQUE SANTÉ

## 5 bons réflexes pour faire barrage aux virus

*Des gestes simples permettent de réduire la propagation des virus et autres agents pathogènes. Ils constituent notre bouclier de protection et protègent aussi les personnes qui nous entourent*



### A privilégier : laver ses mains régulièrement et correctement :

- Au savon doux et à l'eau
- Laver dos et paumes des mains, doigts, et espaces interdigitaux, ongles, poignets
- Pendant au moins trente secondes
- Toutes les heures et systématiquement :
  - lorsqu'elles sont souillées,
  - avant et pendant le repas,
  - avant et après avoir manipulé produits alimentaires et emballages, mangé, mis un masque
  - après chaque sortie à l'extérieur, avoir rendu visite à une personne malade, rangé ses courses, s'être mouché, avoir toussé ou éternué, être allé aux toilettes

### Se désinfecter les mains avec une solution hydro-alcoolique

- En l'absence d'eau et de savon, après avoir pris les transports ou fréquenté un lieu public
- Ce type de solution ne doit pas être utilisée sur des mains souillées ou des plaies car si l'alcool élimine la plupart des bactéries et virus présents sur la peau, il ne « lave » pas à proprement parler.

### Limiter les contacts directs et indirects

- Saluer sans se serrer la main, éviter les embrassades
- Maintenir une distance d'au moins 1,5 mètre avec les autres personnes
- Éviter de se toucher le visage (bouche, yeux et nez)

### Respecter les règles d'hygiène respiratoire

- Eternuer ou tousser dans son coude, ou dans un mouchoir

- Utiliser un mouchoir à usage unique, puis le jeter immédiatement dans une poubelle fermée
- Porter un masque (grand public ou alternatif, ou anti projections, de type chirurgical, selon les situations. Se référer aux recommandations officielles)

### Prendre des précautions avec les aliments

- Après les courses, et avant de ranger : essuyer les emballages avec un papier essuie-tout à usage unique humidifié, ou les retirer lorsque cela est possible. On peut aussi laisser reposer les aliments non frais pendant quelques heures. Pour ceux qui se conservent au réfrigérateur : retirer les suremballages, nettoyer les produits avec un essuie-tout humide.
- Bien laver les fruits et légumes à l'eau claire avant de les manger ou de les cuisiner, les essuyer avec un essuie-tout. Quand cela est possible, peler les fruits si on les consomme crus. Cuire ses aliments à 70 °C
- Nettoyer fréquemment et soigneusement surfaces, équipements et ustensiles
- Si l'on est malade, éviter d'aller faire des courses, de manipuler des aliments et de cuisiner pour les autres

80% des microbes se transmettent par les mains  
50 km / h, c'est la vitesse d'un éternuement qui peut propager des microbes sur 1 à 6 mètres

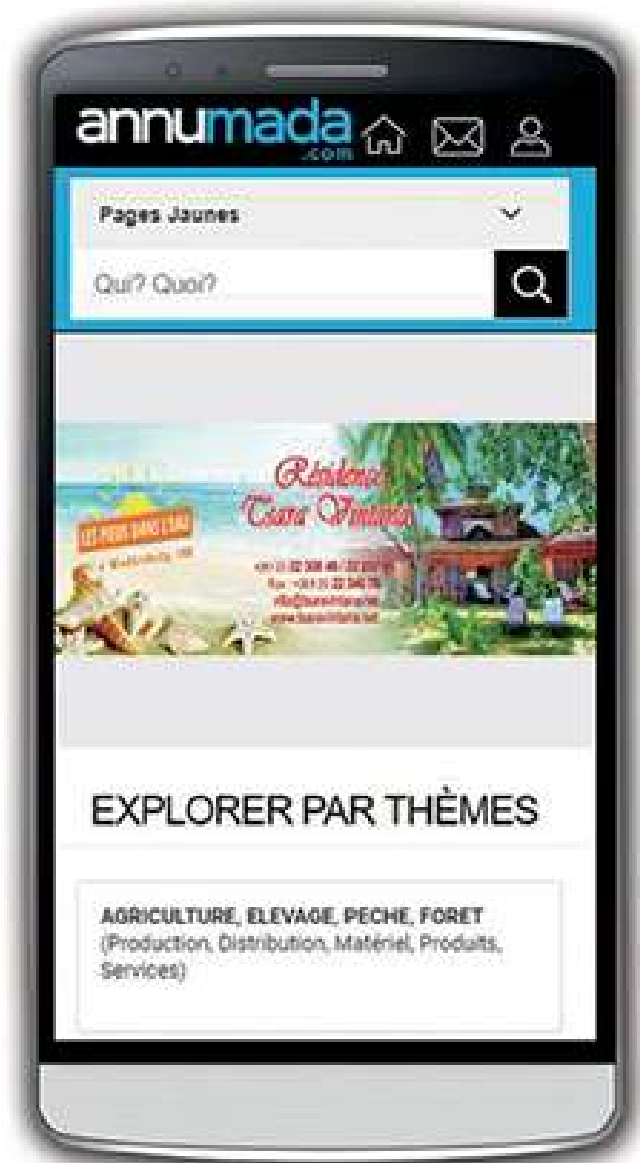
Les virus évacués du nez quand on se mouche peuvent survivre plusieurs heures sur un mouchoir (huit à douze heures pour celui de la grippe).

*Valeurs Mutualistes, n°320 – 2ème trimestre 2020*



# Découvrez maintenant l'appli mobile Annumada

**Une application  
gratuite...**



**...téléchargeable  
depuis Google Play**

**Trouvez plus que des coordonnées...**





# ON EN PARLE

## FONDATION "ÉCOLE DE FÉLIX"



***Je suis en compagnie de la Directrice de la Fondation École de Félix, Mme Dupré, qui va se présenter.***

Je suis Rindra Dupré. Je dirige la Fondation « École de Félix », une organisation à but non lucratif, reconnue d'utilité publique par l'État malgache, qui œuvre dans l'éducation, la formation professionnelle, la santé et l'environnement à Madagascar. Cette fondation regroupe plusieurs sites. Ses projets sont surtout situés dans le nord de Madagascar, du côté des Tsingy de l'Ankara, où elle s'occupe d'une école primaire de 750 élèves environ, d'un institut de formation culinaire qui accueille chaque année 12 élèves, et de deux villages pour soutenir la population de la région. Les CSB qui sont des centres de santé entièrement pris en charge par la Fondation accueillent toute la population locale.

### **Pourquoi cette région ?**

Alors c'est le choix d'avoir une région reculée, isolée de tout, pour pouvoir installer initialement la

ferme de Gambas-Bio, qui devrait être vraiment loin de toute civilisation et de toute pollution. Donc c'est parce que Gambas-Bio est un fondateur et le principal contributeur de la Fondation.

### ***Vous pouvez nous indiquer quels sont les fondateurs-contributeurs de la fondation ?***

Le Président de la Fondation, qui est également Directeur Général de OSO, les Gambas-bio de Madagascar, c'est Mathias Ismail. Dans le conseil d'administration et dans le bureau, siègent Salim Ismail, Gauthier Ismail et Marie Zandemapiane, qui est la Directrice Déléguée de OSO-farmin, et donc moi, qui suis la Directrice de la Fondation. C'est le groupe SOCOTA, composé de OSO, LGA, SOCOTA, COTONA et Renault, qui a créé la Fondation.



### ***En dehors de l'Ankara, que fait la Fondation à Tananarive ?***

A Tananarive, nous avons un deuxième institut basé à Akamasoa, centre de formation aux arts

culinaires et gastronomiques, dirigé pédagogiquement par Guillaume Gomez, ancien chef de l'Elysée, et ambassadeur de la gastronomie française. Ce centre de formation accueille annuellement 24 élèves.



### **Comment expliquer la présence de M. Gomez ?**

Cela fait suite à une rencontre entre le Président de la Fondation, Mathias Ismail, Brigitte Macron et le père Pedro, en France. Mme Macron a proposé ce parrainage à son chef de l'époque, Guillaume Gomez, qui est très sensible aux projets sociaux. Ainsi, Guillaume Gomez, Mathias Ismail et Gauthier Ismail ont signé un engagement sur l'honneur de construire ce centre ici à Akamasoa.



### **Dans ce centre à Akamasoa, vous êtes une équipe de combien de personnes ? Avec quel type de qualification ?**

Sur le plan administratif, nous sommes une petite équipe, composée de la Directrice, trois formateurs culinaires, un Directeur de l'école primaire et un agent de surface. Avec, aussi, les médecins du CSP. On a deux médecins et une petite équipe d'infirmiers. Il y a aussi des profs pour la partie formation en langue française et tout ce qui est autour de la culture française. C'est une formation intensive sur une année. Nous recrutons chaque année 24 élèves à Tana. Et donc à la fin d'une année, les élèves ont acquis la qualification professionnelle. Ils font aussi un stage qui peut varier de trois à six mois dans un établissement de restauration. Ensuite, les élèves passent un examen d'État organisé en collaboration avec le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la formation technique qui délivre le diplôme d'État. Après les examens, on organise une cérémonie de remise de diplôme et les élèves partent en emploi professionnel. Depuis cette année, nous avons été sollicités par des groupes hôteliers à l'île Maurice qui souhaitent proposer des suites de stages à nos élèves. Ainsi, un groupe de 13 élèves des promotions précédentes va partir prochainement en stage à l'île Maurice auprès du groupe Constance.

### **Quelle est votre relation avec Akamasoa ?**

Le lien avec Akamasoa est plus que réel car la condition de recrutement des élèves, c'est la provenance de l'association Akamasoa. Comme l'institut a été construit à la demande du père Pedro pour les jeunes d'Akamasoa, nous ne prenons ici que les élèves qui viennent des lycées d'Akamasoa.

### **La première rentrée, c'était quand ?**

La première rentrée, c'était en 2021 et ils sont



sortis en 2022. On est à la troisième promotion. La première promotion est sortie le jour de l'inauguration de cet établissement en octobre 2022. La formation est entièrement gratuite. Tovvut est pris en charge à 100% par la Fondation, à commencer par les équipements des élèves, même les fournitures scolaires sont fournies, les crayons, les stylos, tout. Ils ne payent vraiment rien du tout.- Même leur tenue, les ingrédients, tout est pris en charge à 100%.



***Mais le soir, ils mangent chez eux?***

Bien sûr, ils rentrent chez eux et ils mangent chez eux. A midi, ils viennent avec leur déjeuner préparé à la maison. Par contre, quand on commence à faire les pratiques, il faut qu'ils dégustent ce qu'ils préparent.

***D'après ce que j'ai compris, c'est-à-dire au bout de 6 mois, les élèves sont aptes à préparer un menu, et donc là, vous fonctionnez selon le système d'invité ?***

On élabore à l'avance les menus pour toute la

durée de la pratique, donc on connaît 6 mois à l'avance tout ce qui va être servi pendant les mois à venir. Ensuite, je communique à nos connaissances, à travers mon réseau professionnel, voire personnel, les menus par mois et ceux qui souhaitent venir déguster me contactent et réservent la date. C'est comme si les gens venaient au restaurant sur réservation avec un menu fixe.

***Vous pouvez accueillir combien de personnes à la fois?***

Alors, idéalement, c'est 4 personnes à la fois. Mais on a reçu dernièrement un groupe de 12 personnes et on a fait une préparation spéciale pour eux. Car toutes les personnes qui viennent déguster nous font un don à la fin.

***Le mot de la fin.***

Soutenez-nous. Soutenez-nous parce que plus on a d'aide, mieux on pourra aider ces jeunes. Car c'est un projet qui ne fonctionne que grâce aux dons. Soit vous venez juste le temps des pratiques pour déjeuner, soit on a un site web, [ecoledefelix.org](http://ecoledefelix.org). On s'est organisé de façon à ce qu'on puisse faire un don directement via carte bancaire à partir de 10 euros jusqu'à 5 000 euros sur le site.

**JDC**







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

Pour toutes vos **DÉMARCHES EN LIGNE**, nous nous proposons de vous assister et de vous aider à les effectuer en cas de difficulté.

Si vous êtes déjà adhérent et que vous souhaitez être assisté dans vos démarches, vous pouvez venir directement au siège de l'Association. Si ce n'est pas le cas, venez nous rejoindre, nous sommes là pour vous.

Propriété Saint Denis  
près de Malagasy Minéral  
Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY  
BP 203 Antananarivo 101  
(+261) 0 20 22 597 96  
e-mail : [planete.france.madagascar@gmail.com](mailto:planete.france.madagascar@gmail.com)  
page Facebook : @pfm.planete



## Partenariat associatif

Nouveau service à Français du Monde Madagascar :  
le service aux associations Français du Monde Madagascar (FdMM)  
propose un nouveau service s'adressant aux associations françaises  
ou étrangères œuvrant sur Madagascar.



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

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

Adresse mail : [contact1.francaisdumonde.mada@gmail.com](mailto:contact1.francaisdumonde.mada@gmail.com)

Téléphone : 020 22 597 96



# LU POUR VOUS

## LE PIANISTE : WLADSLAW SZPILMAN



*Le pianiste* : L'auteur, Wladyslaw Szpilman, est né en 1912 de parents juifs polonais. Il est à l'aube d'une grande carrière de pianiste lorsque les allemands envahissent la Pologne. Pendant trois ans, il survit avec sa famille dans le ghetto de Varsovie et en août 1942, il échappe miraculeusement à la déportation alors que ses proches sont envoyés à la mort. Il va se cacher dans les ruines de Varsovie et survivre miraculeusement pendant deux ans et demi en attendant la chute du Reich et des nazis.

« *Le pianiste* » est un livre autobiographique, une histoire vraie ce qui donne au récit une force particulière. L'horreur est à chaque coin de rue, chaque jour, durant des mois, des années, jusqu'à la « solution finale ». Un ouvrage à lire absolument. Un témoignage bouleversant.

**Wladslaw Szpilman**, né le 5 décembre 1911 à Sosnowiec en Pologne, sous domination russe et mort le 6 juillet 2000 à Varsovie, est un pianiste, auteur et compositeur polonais. Interprète talentueux et compositeur prolifique, il mène une longue carrière de concertiste, et occupe des fonctions de responsabilité à la radio polonaise.

Le récit autobiographique de sa survie pendant la Seconde Guerre mondiale, publié en 1998 sous le titre *Le Pianiste* et adapté au cinéma en 2002 par Roman Polanski, lui donne à titre posthume une notoriété internationale.

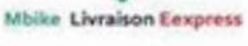








PARTENAIRES





# PARTENAIRES





