Le Billet des Entreprises







DIRECTRICE FORELLO EXPO





INVITÉ
NIM: Nouvelle Institution de Microfiance



J.D.C et recensement pour les jeunes français de l'etranger

MA PETITE ENTREPRISE

Symabio Moringa Wave

ON EN PARLE Association Ovalie

RENCONTRE AVEC CCIFM

ÉCHO DE L'INSCAE LA FIA : Un tremplin pour le développement rural à Madagascar

ÉCHO DE L'ISCAM FIA 2024: Vers un avenir durable de Madagascar

ÉCHO DE L'I&P

Le Comité d'Investissement d'un Fond d'Investissement

TSARA VOANDALANA

ECOLOGIE

Agriculture et environnement : un équilibre fragile à madagascar

SANTE

Pour le diabète. la prévention est dans l'assiette

LU POUR VOUS

RADE TERMINUS de Nicolas Fargues















































Planète France Madagascar

courriet: planete france madagasca@gmail.com

PAGE FACEBOOK: @pfm.planete

SITE WEB; planete-france-madagascar, mg

Propriété Saint Denis près de Malagasy Minéral Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY BP 203 Antananariyo 101

[+261 34 02 283 36]

Demande de Visa

Mariage

Conseils Lettre collaborative Renseignements Informations

Scolarită

Etal-Civil

Certificat de Nationalité Française

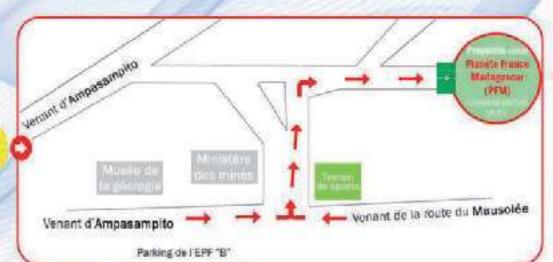
Formation

Transcription d'acte

Billet des entreprises

Bourses scolaires

Plan d'acces au local d'Ampandrianomby

































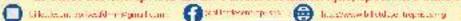
















L'EDITO DU PRESIDENT



Jean-Daniel CHAOUI

Président de Français du Monde Madagascar Conseiller des Français à Madagascar

Les pluies sont maintenant attendues avec impatience, dans la grande île, en cette période de fin de saison sèche car les conséquences sur l'accès à l'eau et la distribution de l'électricité, à Tananarive et dans l'ensemble du pays , sont devenues préjudiciables pour les acteurs économiques et les simples citoyens. Ce sont, du moins, les causes avancées par les responsables. Les coupures incessantes de la Jirama et l'absence d'eau pour les besoins élémentaires compliquent très sérieusement la vie des ménages comme celle des entreprises.

L'actualité mondiale est caractérisée par la violence ; violence de la campagne électorale entre Donald Trump et Kamala Harris, violence des mots mais aussi des actes avec l'attentat contre le candidat républicain. Violence du retour à la confrontation entre l'Europe de l'Ouest et la Russie par l'entremise de l'Ukraine ; violence dans un moyen Orient qui s'embrase avec l'élargisement du conflit Israêlien / Hamas /Hezbollah ...Violence des catastrophes climatiques qui se succèdent un peu partout... L'urgence climatique est absente des priorités des politiques, c'est une lourde erreur.

Nous étions à la FIA et vous trouverez un dossier de présentation d'entreprises présentes à ce salon. Salon où nous apprenons que la Société propriétaire change de main, par l'entremise de la Directrice Laélia Monloup *(voir l'article)*. Fini donc les salons à Tanjombato en 2025!

Bonne lecture
Bien cordialement
Tananarive le 21/10/2024



VOTRE SANTÉ, NOTRE PRIORITÉ



Une solution santé complète et trés abordable pour vivre sereinement à Madagascar.



SOMMAIRE

PUBLICATION DE FDM MADAGASCAR

DIRECTEUR DE PUBLICATION: Jean-Daniel CHAOUI

DIRECTEUR DE REDACTION: Edgard TOKO

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

MARKETING - SERVICE COMMERCIAL: Nathalie - Ando

DIFFUSION: Ando - Nathalie

CONCEPTION: NONO Idriss

ARTICLES DU DOSSIER		EDITO DU PRÉSIDENT	1
SUR LA FIA	!	INFO PRATIQUE	4
INTERVIEW Laélia Monloup	9	RENCONTRE AVEC	6
<u>Invité :</u> NIM Madagascar	10		
F.I.D	15	ECHO DE L'INSCAE	25
AFRICA RICE	16	MA PETITE ENTREPRISE	27
C.I.P	17	ECHO ISCAM	29
AGRICULTURAL GROUP	18	STARTUP	31
MATERAUTO	19	ECOLOGIE	33
ALLPACK	20	ECHO DE L' I&P	35
MAMANGO	21	ON EN PARLE	38
COTON TULEAR	22	RUBRIQUE SANTÉ	40
MANAN'ART	23	LU POUR VOUS	41

INFO PRATIQUE

LA JOURNÉE DÉFENSE ET CITOYENNETÉ (JDC) ET RECENSEMENT POUR LES JEUNES FRANÇAIS DE L'ÉTRANGER



Le recensement et la participation à la Journée Défense et Citoyenneté (JDC) sont obligatoires pour les jeunes Français, même lorsqu'ils résident à l'étranger. Retour sur les démarches à suivre pour celles et ceux qui n'ont pas encore accompli leur devoir civique.

Se faire recenser à l'étranger

Dès le seizième anniversaire, tous les jeunes Français, qu'ils soient en France ou à l'étranger, doivent se faire recenser. Pour ceux établis hors de France, cette démarche s'effectue auprès de l'Ambassade ou du consulat dont ils dépendent.

Deux situations peuvent se présenter :

- 1. Être inscrit au Registre des Français établis hors de France: Le recensement est automatique, aucune action n'est requise.
- 2. Non-inscrit au Registre : Il revient au jeune de contacter le consulat avant son 16e anniversaire.

Après le recensement, le consulat délivre une attestation à conserver précieusement. Celle-ci sera exigée pour diverses démarches administratives, telles que l'inscription à des examens ou concours soumis au contrôle de l'autorité publique.

Journée Défense et Citoyenneté (JDC) à l'étranger

Depuis le 1er juillet 2010, la JDC remplace la Journée d'Appel de Préparation à la Défense (JAPD). Tous les jeunes de 16 à 25 ans, recensés ou non, sont tenus d'y participer, sauf exceptions (ëtre une personne en situation de handicap et titulaires d'une carte d'invalidité ou détentrices d'un certificat médical délivré par un médecin agréé auprès du ministère de la Défense).

Les consulats peuvent organiser des sessions de JDC, mais des adaptations locales sont prévues. Si aucune session n'est organisée, une attestation de report peut être demandée au Consulat ou à l'Ambassade pour les démarches administratives jusqu'à 25 ans. Cette attestation permet aux jeunes de s'inscrire aux concours et examens d'État, tels que le baccalauréat ou le permis de conduire, offrant ainsi une solution temporaire à un problème complexe.

À noter: Les établissements scolaires ne peuvent exiger l'attestation de participation à la JDC pour les concours ou examens d'État, l'attestation de report étant suffisante.

Plusieurs nationalités

Les binationaux sont soumis aux obligations du service national de tous les États dont ils possèdent la nationalité. Des conventions peuvent dispenser certains doubles nationaux de ces obligations. Il est important de signaler les autres nationalités au consulat dès l'inscription au Registre ou au plus tard lors du recensement à 16 ans. Des conventions spécifiques peuvent prévoir des options pour certaines nationalités.

Centre du Service National et de la Jeunesse

de Perpignan Section FAE

Boîte postale 60910

66020 PERPIGNAN CEDEX

Par E-mail : csnj-perpignan-etranger.contact-demarche.fct@

intradef.gouv.fr

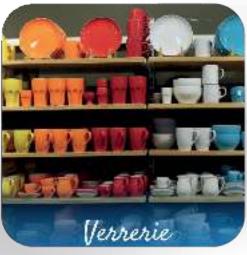
Ou par téléphone : 09 70 84 51 51 (numéro d'appel non surtaxé)

















RENCONTRE AVEC

CCIFM (Chambre de Commerce et de l'Industrie Franco Malgache)



Mme Johanne Raharinosy Présidente de la CCIFM

Félicitation pour votre élection. Merci de vos présenter.

Diaspora malgache de retour au pays depuis plus de 25 ans, je suis co-fondatrice de la SSII Teknet Group, orientant mon projet vers la « démocratisation du numérique pour tous », en créant le premier Cybercafé avec un centre de formation, devenu aujourd'hui un intégrateur de solutions de sécurisation d'infrastructures avec plus de 120 collaborateurs.

Je suis également fondatrice de Cay solutions, société spécialisée dans la distribution de marques en

IT, d'équipements de protection individuelle EPI.

Depuis une douzaine d'années je suis administratrice au sein de Solidis, institution financière qui accompagne les PME. Et dans mes engagements envers les groupements professionnels et associations : cela fait maintenant 20 ans que je suis administratrice au sein de la CCIFM, avant d'en être aujourd'hui la Présidente, je suis également Présidente de la commission entrepreneuriat/PME au sein

du GEM, membre du GFEM, de la JPM, Présidente du Club de l'APM, co-fondatrice de l'association les courses du cœur, qui récolte des dons au profit des enfants démunis et des mères vulnérables.

Qu'est-ce qui motive votre engagement à la Présidence de la CCIFM?

Je suis motivée par le désir de contribuer activement à la dynamisation du réseau d'affaires malgache. En tant que Présidente de la CCIFM, je souhaite créer des synergies entre les acteurs économiques, favoriser l'émergence de nouvelles collaborations et soutenir les projets d'envergure qui peuvent transformer positivement le paysage économique de Madagascar.

Je suis déterminée à poursuivre les actions initiées par l'ancien Bureau, en tenant compte des bases établies au cours des vingt dernières années. Mon objectif est d'intensifier ma contribution au développement de la Chambre et de collaborer avec les nouveaux membres du Bureau pour préparer les prochaines années.

CCIFM, Chambre de Commerce et de l'Industrie Franco Malgache. Merci de rappeler à nos lecteurs l'objet de cet organisme, sa date de création, sa représentativité, ses principales activités et offres de services.

Depuis plus de 20 ans à Madagascar, la CCIFM s'est affirmée comme l'un des principaux réseaux d'affaires privés du pays, opérant en tant qu'association à but non lucratif. Elle joue un rôle central dans le renforcement des relations économiques entre Madagascar et l'international. Actuellement, la CCIFM soutient près de 450 entreprises de toutes tailles et de divers secteurs d'activité à Madagascar.

En tant que membre de la Chambre de Commerce et d'Industrie France International (CCIFI), la CCIFM bénéficie d'un réseau mondial comprenant 119 chambres françaises réparties dans 94 pays, représentant plus de 34 000 entreprises partenaires. Cette appartenance lui confère une portée internationale qui enrichit ses actions tant au niveau local qu'international.

La mission principale de la CCIFM est de promouvoir activement les échanges économiques, les investissements et les relations commerciales entre Madagascar et ses partenaires internationaux, avec un accent particulier sur la France. La CCIFM s'engage à faciliter les partenariats commerciaux, organiser des événements pour promouvoir les affaires, offrir des services d'accompagnement aux entreprises pour encourager les investissements bilatéraux, et contribuer à la création d'un environnement favorable aux échanges économiques.

Quelle est votre relation et complémentarité avec le Service économique de l'Ambassade de France ?

La CCIFM entretient une relation étroite et collaborative avec l'ambassade de France à Madagascar. Cette relation se manifeste par des échanges réguliers sur les questions économiques, commerciales

et industrielles d'intérêt commun. L'ambassade joue également un rôle de soutien et de facilitation pour les activités de la CCIFM, en aidant notamment à la mise en place d'événements, de conférences et de missions économiques. Cette coopération vise à renforcer les liens économiques entre la France et Madagascar, en facilitant les opportunités d'affaires et en apportant un soutien aux entreprises françaises opérant ou souhaitant s'implanter à Madagascar.

Quelle relation entretien la CCIFM avec les chambres de commerce locales.

À la CCI France Madagascar, nous partageons des objectifs communs avec les chambres de commerce locales : œuvrer pour le développement et la réussite des entreprises membres. En tant que CCI, notre mission est d'accompagner les entreprises dans leur croissance, qu'elles soient françaises, malgaches ou internationales, en facilitant les échanges, les investissements et les collaborations. Nous considérons les chambres de commerce locales et les Groupements patronaux comme des partenaires essentiels dans cette démarche. Nos relations sont basées sur la coopération et le soutien mutuel. Nous sommes toujours ouverts à toute forme de collaboration qui pourrait bénéficier à nos membres et renforcer les liens économiques entre nos deux pays.

Nous croyons fermement que le travail ensemble et le partage de nos ressources et expertises nous permettent de mieux répondre aux défis des entreprises et d'explorer de nouvelles opportunités pour elles. C'est dans cet esprit de partenariat que nous souhaitons développer nos relations avec les chambres de commerce locales, en cherchant toujours à enrichir et à diversifier les services et les opportunités que nous offrons.

L'ambition de votre présidence et la feuille de route de votre mandat ?

Ma vision pour la Chambre est de la transformer en un catalyseur de la croissance économique, en soutenant activement les initiatives entrepreneuriales et en favorisant un environnement propice aux affaires. Mon objectif est de créer un climat économique favorable à la croissance et à l'innovation pour les entreprises des deux pays.

Avec le soutien des membres du Bureau, nous avons défini trois axes stratégiques principaux à mettre en œuvre :

Le premier axe consiste à faire de la CCIFM une passerelle entre Madagascar et la France ainsi qu'avec l'ensemble de la région de l'océan Indien. Il s'agit de promouvoir la coopération avec les chambres de commerce en France, de renforcer les liens avec nos voisins de La Réunion et de Mayotte, et de faciliter les échanges avec la diaspora malgache.

Le deuxième axe vise à faire de la CCIFM le trait d'union entre la capitale et les régions de Madagascar. Cela inclut le développement d'antennes provinciales et régionales de la CCIFM, la mutualisation de certaines actions avec les groupements régionaux, et le renforcement de la position de la CCIFM vis-à- vis des bailleurs de fonds.

Le troisième axe se concentre sur la promotion des relations entre les entreprises à Madagascar et les entreprises membres des Chambres de Commerce France International réparties dans le monde entier.

L'objectif est de permettre aux entreprises malgaches de bénéficier des opportunités d'affaires offertes par ces entreprises étrangères.

Un mot pour l'ancien Président.

André Beaumont a marqué quasiment toute la vie de la CCIFM. Son engagement constant et sa passion pour le développement des relations économiques entre la France et Madagascar ont laissé une empreinte indélébile sur notre institution et sur les relations bilatérales. Grâce à sa contribution et celle des administrateurs, de nombreuses entreprises ont eu l'opportunité de croître et de prospérer ces 18 dernières années.







Facilitez votre quotidien avec la carte fleet et bénéficiez d'une équipe entière à votre disposition

Plus d'information sur totalenergies.mg Contactez nous au 020 22 515 00







INTERVIEW DE MADAME LAELIA MONLOUP

DIRECTRICE GENERALE DU GROUPE HAZOVATO FORELLO EXPO

« Même si notre expérience dans l'évènementiel fut un succès, nous (HAZOVATO) souhaitons nous recentrer sur notre héritage basé sur la valorisation du bois, de la pierre et la promotion immobilière. Aussi, ce hall d'exposition est à l'origine un bâtiment industriel que nous souhaitons récupérer pour le développement des dites activités historiques. »



Bonjour Madame Laélia, c'est un plaisir pour nous de faire cette interview avec vous. Aujourd'hui, nous notons une amélioration considérable par rapport à l'année dernière du Salon International de l'Agriculture. Est-ce que c'est parce que vous avez mieux communiqué?

Oui, c'est vrai qu'on constate une nette amélioration du taux de visite du salon dès le premier jour. Personnellement, je n'étais pas encore en charge des salons l'année dernière, donc je n'ai pas forcément une vision objective. Mais depuis le début de cette année où j'ai rejoint le poste de Directrice, on a vraiment boosté la communication, comme vous dites. Surtout sur les réseaux sociaux, où nous étions quasiment absents auparavant. On sait aujourd'hui que la communication, même institutionnelle, passe en grande partie par les réseaux sociaux, comme Facebook ou LinkedIn. Nous avons vraiment « mis le paquet» sur les réseaux sociaux cette année pour tous nos salons. Cela se ressent plus avec la foire de l'agriculture, car c'est une foire grand public qui cible les professionnels, les familles, les enfants, mais aussi les étudiants, les chercheurs. Donc c'est un public très large. Je pense que c'est ce qui explique que l'on ait touché plus de monde avec nos campagnes de communication, notamment digitales.

Lors de votre discours introductif, à la foire, vous avez fait comprendre que vous revendez la marque Forello Expo. Quel a été le déclic ? Puisque là, vous nous dites que ça marche plutôt bien pour vous.

Oui, c'est une très bonne question. En effet, c'était un franc succès pour Hazovato Forello Expo d'avoir repris ces salons depuis deux ans, après l'agence Première ligne. Mais nous avons décidé, après mûre réflexion, de nous séparer de cette activité événementielle, car le groupe Hazovato est initialement dans l'immobilier, la valorisation du bois et de la pierre de Madagascar. Donc L'événementiel était une activité de nos anciens locataires, l'agence Première Ligne, que nous souhaitions reprendre afin de poursuivre l'exploitation de ce bâtiment et le rentabiliser après la crise Covid où il aurait été difficile de le louer. En effet, Première Ligne ne souhaitait plus poursuivre les salons. Même si ça a marché, nous souhaitons recentrer nos activités autour de cet héritage-là. Nous veillons à ne pas nous éparpiller, c'est la raison de ce choix. Comme je l'ai expliqué, ce bâtiment qui sert de hall d'exposition est à la base un endroit destiné à être une usine. Nous voulons récupérer aussi cet endroit qui nous appartient pour développer l'activité qui est notre cœur de métier, Hazovato.

Est-ce que cela veut dire qu'on n'aura plus de salons ou alors les salons vont continuer à exister, mais dans un autre endroit ?

Alors, nous, on s'en détache totalement. On a vendu nos marques commerciales à MadaVision, qui est une autre agence événementielle dirigée par Mme Harilala Ramanantsoa, qui reprendra l'organisation des événements en 2025. Mais effectivement, ce sera dans un autre endroit, car Hazovato récupère son bâtiment.

Aujourd'hui, quelle est la vision que vous voulez impulser en tant que Directrice Générale du groupe Hazovato ? Quels sont vos objectifs ?

Notre objectif pour HAZOVATO est de se développer aussi bien en interne qu'en externe. Quand je dis en interne, c'est au niveau de notre gamme de produits, de notre savoir-faire, de nos services, Mais aussi de nous réorganiser au niveau de nos ressources humaines et nos process qui doivent être modernisés voire digitalisés, à l'intérieur de l'entreprise, parce que c'est une vieille entreprise, comme vous l'avez compris. Or Hazovato est encore en marge de tout ce qui est digitalisation. On peut faire mieux, mais cela demande beaucoup d'investissements. C'est pourquoi j'ai décidé de rejoindre le groupe. Aussi, à l'heure de la mondialisation, il est également temps pour HAZOVATO de se développer à l'international, notamment dans l'Océan Indien car nos produits y sont déjà connus mais pas assez distribués.

Edgard TOKO

NIM Madagascar

Interview du Directeur Général de la NIM Madagascar



M. HARIZAKA RAKOTO

Directeur Général de la NIM

Bonjour monsieur, merci de vous présentere présenter votre activité.

Bonjour, moi c'est HARIZAKA RAKOTO, le Directeur Général de la NIM SA. La NIM, en fait, c'est l'acronyme de la Nouvelle Institution de Microfinance. C'est une inance de dépôts et de crédits récente, qui a obtenu son agrément le mois de juin 2022 et a commencé d'opérer à partir du mois de juillet 2022. Donc, nous comptons juste deux ans de fonctionnement.

Votre Institution compte combien d'agences à Madagascar ?

Actuellement, nous comptons 21 agences réparties dans presque toutes les régions de Madagascar, la NIM étant présente dans 17 d'entre elles. Notre ambition est de poursuivre cette expansion pour atteindre une quarantaine d'agences (en période de croisière ?). Cependant, en raison de l'opération d'augmentation de capital ouverte au public cette année, nous avons temporairement ralenti notre politique d'implantation géographique. L'ouverture des prochaines nouvelles agences a donc été reportée à 2025, avec l'objectif d'ajouter au moins 10 agences supplémentaires l'année prochaine.

Votre Institution intervient-elle dans tous les secteurs ?

Actuellement, nous intervenons dans presque tous les secteurs d'activité à Madagascar. Nous servons même des clients particuliers, notamment des salariés qui préfèrent solliciter nos crédits à la consommation en raison de nos taux compétitifs. Nos offres de crédit

deviennent de plus en plus attractives. Concernant nos produits de dépôt, nous proposons des avantages uniques : aucun frais de tenue de compte, aucune commission sur les mouvements, et la gestion des comptes de nos clients est totalement gratuite. De plus, nous rémunérons même les comptes à vue, et les intérêts sur nos produits d'épargne sont versés mensuellement, permettant ainsi leur capitalisation automatique.

Depuis deux ans, nos principaux décaissements de crédits sont entièrement financés par les dépôts de nos clients, ce qui nous permet de proposer des taux d'intérêt réduits. De plus, nous appliquons un mode de calcul dégressif sur les crédits octroyés, ce qui présente un avantage significatif pour nos clients, car ils ne paient des intérêts que sur le capital restant dû. Ces éléments constituent des avantages concurrentiels importants par rapport aux autres institutions de microfinance. Par ailleurs, ces différences commencent à attirer également la clientèle des banques traditionnelles.

Quelles sont les avancées technologiques que vous avez implantées au niveau de votre institution ?

En matière d'évolution technologique et de digitalisation, NIM se distingue par l'abandon des carnets utilisés par des institutions de microfinance plus anciennes et moins modernisées. Toutes nos agences sont interconnectées et fonctionnent avec un « core banking system » éprouvé à Madagascar, développé par un éditeur local. Ce système permet une gestion en temps réel et soutient efficacement la croissance de NIM.

Nous avons également mis en place des applications mobiles gratuites pour nos clients, leur permettant de consulter leurs comptes à distance sans frais. De plus, notre portail web offre aux clients professionnels des outils pour éditer leurs relevés de compte et effectuer des transferts internes, leur évitant ainsi des déplacements en agence.

Les avancées technologiques de la NIM sont remarquables. Mais est-ce que les populations dans les régions comprennent ce que vous mettez en place, elles qui n'ont pas accès à Internet ?

Actuellement, nous explorons plusieurs options, notamment en collaborant avec l'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance de Madagascar pour

pouvoir utiliser des technologies telles que l'USSD. Par ailleurs, des projets étatiques d'envergure, comme le switch national de paiement, visant à développer l'interopérabilité des paiements digitaux à l'échelle nationale, ambitionnent de regrouper tous les acteurs du secteur financier sur une plateforme unique. Cela reflète notre engagement à travailler en synergie avec d'autres parties prenantes pour contribuer activement à l'inclusion financière.

Avec plus de 20 ans d'expérience dans le secteur, y compris auprès d'autres institutions, nous comprenons en profondeur les besoins du marché et de la population malagasy. C'est pourquoi nous proposons aujourd'hui des solutions et des produits parfaitement adaptés à leurs attentes, tout en restant conscients qu'il y a toujours des marges de progression.



En deux années d'activité, le NIM a d'excellents résultats. Quelle stratégie a permis cette évolution rapide ?

Je dirais que notre succès réside principalement dans notre approche différente. Contrairement à d'autres, nous n'avons pas cherché à attirer des investisseurs étrangers. L'institution est aujourd'hui entièrement aux mains d'acteurs nationaux. Notre principal actionnaire est le groupe STOI (groupe dont le secteur d'activité principal est l'agri business), accompagné de la Caisse Nationale

de Prévoyance Sociale (CNaPS) et de la BNI, qui sont nos partenaires actuels. Ce sont eux qui contribuent directement à la réussite de NIM.

En plus de cela, nous voulions apporter un changement dans le monde de l'entrepreneuriat à Madagascar. C'est pourquoi nous avons décidé d'ouvrir le capital de l'institution au public. C'est une opportunité assez rare, surtout à Madagascar, mais cela nous a permis d'attirer l'attention de nouveaux investisseurs potentiels. Je pense qu'au cours des deux ou trois prochaines années, nous verrons pleinement les résultats de nos efforts qui commencent déjà à porter leurs fruits.

On voit aujourd'hui cet impact national que vous avez à travers vos agences et aussi que vous avez décidé de soutenir les agriculteurs. Vous l'avez marqué en étant présent à la Foire Internationale de l'agriculture à Madagascar à travers vos différentes entreprises. Quel était l'objectif et quelles sont vos entreprises qui ont participé à la foire internationale de l'agriculture ?

Étant donné que notre institution fait partie d'un groupe actif dans l'agro-business, nous avons toujours veillé à être présents à la foire internationale de l'agriculture depuis notre ouverture. Ce dernier, ayant déjà des contrats à l'international, collabore avec des agriculteurs sérieux, leur apportant des techniques culturales, des semences améliorées et des produits phytosanitaires. Ils produisent également des engrais biologiques qui garantissent leur certification.

La NIM joue un rôle complémentaire dans cette dynamique. En travaillant avec ces agriculteurs, nous leur permettons de satisfaire des commandes sur un marché déjà établi. Notre mission consiste à financer ces agriculteurs afin qu'ils puissent produire et répondre aux exigences du marché international.

Vous avez dit tellement de belles choses qu'on a l'impression que l'institution est une entreprise de bénévolat. Comment vous faites les bénéfices ?

Pour être franc, nous n'avons pas encore atteint le niveau de rentabilité escompté, ce qui est courant pour une nouvelle entreprise. Le business plan initial de la NIM prévoit un bénéfice seulement après quatre ans d'activité. Cependant, nous mettons tout en œuvre pour raccourcir cette période de maturation, avec l'objectif d'atteindre le seuil de rentabilité d'ici juin 2025. Nous espérons ainsi obtenir un résultat positif d'ici la fin de l'année 2025.

11

On rappelle que l'institution, comme vous l'avez dit, est un triptyque, mais ça ne s'arrête pas au niveau du triptyque. Il y a tout un groupe d'entreprises, dont une école supérieure de management qui a un partenariat spécifique avec la NIM. Quelles sont les entités qui composent le groupe et quelle est la vision globale du groupe?

Le groupe est actuellement constitué de sept sociétés. Notre président a débuté son parcours en 1987 avec un cabinet d'études et de conseils, suivi par la création de la Société Trading de l'Océan Indien (STOI) en 1997, tournée vers l'agri business et de l'exportation, dédiée à la transformation et à la commercialisation nationale et internationale de divers produits agricoles et de rente.

Par la suite, le groupe s'est diversifié dans le secteur de l'hôtellerie, avec l'hôtel HAVANA RESORT, un établissement quatre étoiles situé en plein cœur d'Antananarivo. Nous avons également NOSY SOA PARK à Mantasoa, une île riche en écosystèmes naturels, abritant des lémuriens, des crocodiles et une flore principalement endémique.

Actuellement, la priorité du président est de concentrer ses efforts sur l'École Supérieure de Management (ESUM) et l'Institution de microfinance NIM, les dernières entités du groupe, mais qui sont considérées comme les plus prometteuses. Il est convaincu que le développement ne peut s'épanouir sans éducation. De plus, pour réellement contribuer à l'inclusion financière, il est essentiel d'offrir des solutions adaptées aux besoins de la population. C'est pourquoi la NIM et les autres entreprises du groupe collaborent étroitement.

Aujourd'hui, pour le Président du groupe STOI, la formation est donc une priorité avec l'Ecole Supérieure de Management. Quelle est la date de création de cette école ?

L'ESUM a obtenu son autorisation en 2020. Récemment. elle a diplômé sa première promotion de licence, et l'année prochaine, elle lancera sa première promotion de master, avec l'intention de poursuivre cette dynamique. Cependant, l'université est également contrainte de s'adapter à l'évolution de l'institution de microfinance. Actuellement, elle envisage d'ouvrir des antennes dans les régions où nous avons déjà établi des agences. Par exemple, à Tamatave, où se trouve une agence de la NIM, il est logique qu'une antenne de l'université soit également implantée.

Merci beaucoup, M. le Directeur Général, nous avons beaucoup appris. Je ne sais pas si vous avez des choses à ajouter?

Étant donné que vous êtes étrangers à Madagascar, je

souhaite vous informer d'un produit que nous avons récemment lancé lors de la dernière Foire Internationale de l'Agriculture. Nous avons établi un partenariat avec Vanilla Pay, une entreprise de droit français, fondée par des Malgaches, pour faciliter les opérations de transfert. Cela permet aux personnes souhaitant envoyer de l'argent de l'étranger vers Madagascar de le faire aisément via notre site web.

Notre plateforme propose une option de paiement où les utilisateurs peuvent effectuer des transferts par virement bancaire ou utiliser des cartes de paiement internationales telles que Visa, Mastercard, Union Pay, et même par le biais d'un compte PayPal. Le coût est très compétitif, avec un forfait de seulement 5 % pour l'expéditeur. Les fonds peuvent être retirés dans nos agences, accessibles aussi bien aux clients qu'aux non-clients.

Est-ce que l'inverse est possible? De Madagascar vers le Cameroun par exemple ?

Ce n'est pas encore possible pour le moment, surtout pour une IMF, Aujourd'hui c'est dans un seul sens. Juste des pays X vers Madagascar.

Comment pouvons nous vous joindre?

mail: contact@nim.mg Tél.: 038 50 000 08

Merci beaucoup pour cet échange. Je suis convaincu que nous aurons d'autres occasions de collaborer, notamment dans le secteur privé à Madagascar. A bientôt.

Edgard TOKO



Nouvelle Institution de Microfinance



Un nouvel élan pour votre réussite!







Arboretum STOI Building Ex-village des Jeux Ankorondrano

F.I.D (Fonds d'Intervention pour le Developpement)

Interview de Madame Sitraka Randrianjatovonarivo Chef de service des relations publiques et de la communication des programmes



MADAGASCAR

Bonjour madame, merci de vous présenter et de présenter votre projet

Je suis Sitraka Randrianjatovonarivo, Chef de service de communication au sein du FID (Fonds d'Intervention pour le Développement). C'est une association privée d'activité publique qui met en œuvre les programmes de protection sociale du gouvernement malgache. Nous venons en aide aux ménages vulnérables et pauvres pour améliorer leurs conditions de vie.

Depuis quand est-ce que vous existez ?

Le FID existe depuis plus de 30 ans, mais les programmes de protection sociale sont mis en œuvre depuis 2016, ceci dans plusieurs régions de Madagascar. Nous enregistrons plus de 300 000 ménages bénéficiaires et nous touchons également plus d'un million d'individus avec nos programmes liés aux urgences.

Quel est l'objet de votre présence à la FIA ?

Notre principal objectif est de chercher de nouveaux partenaires pour contribuer au développement du pays en offrant des formations sur des techniques agricoles innovantes, une éducation financière pour que les personnes puissent épargner et réinvestir leurs épargnes dans des activités génératrices de revenus.

Comment fonctionne le FID ?

Nous sommes présents dans plusieurs provinces de Madagascar, ce qui facilite le recensement des ménages vulnérables et pauvres. Les ménages bénéficiaires ont la possibilité de s'inscrire gratuitement dans nos zones d'interventions pour recevoir nos formations. Nous les soutenons aussi pour de meilleures conditions de vie avec plusieurs petits programmes notamment celui de la scolarisation des enfants, celui de la protection de l'environnement et celui de la productivité locale. Avec ces programmes, nous apportons des renforcements de compétences et de capacités avec des thématiques comme le bien-être familial (la santé, l'éducation et la nutrition), l'inclusion économique (on aide les ménages bénéficiaires à acquérir les compétences nécessaires pour être des acteurs économiques).

Comment peut-on vous joindre?

Nous sommes disponibles par :

Mail: dirgen@fid.mg

Facebook: fid Madagascar Telephone: (+261) 20 76 361 97

Site Web: www.fid.mg

Maurice Lanko



AFRICA RICE

Interview De Madame Michelle Randriamiarivony, Assistante De Recherche



« La science rizicole au service de l'Afrique »

Le Centre du riz pour l'Afrique (AfricaRice) est un Centre d'excellence panafricain de recherche rizicole, de développement et de renforcement des capacités. C'est aussi une association intergouvernementale de pays membres africains... Il a été créé par 11 pays africains et a officiellement commencé à fonctionner en 1971. Aujourd'hui, AfricaRice compte 28 pays africains. Basé à Abidjan, en Côte d'Ivoire, AfricaRice compte environ 230 agents, dont 40 recrutés au niveau international, qui sont affectés en Côte d'Ivoire, ainsi que dans les stations de recherche à Madagascar, au Nigeria et au Sénégal, et dans les sites de projets au Liberia et en Ouganda. AfricaRice reçoit des fonds des gouvernements, des fondations, des institutions financières internationales, des banques de développement, du secteur privé, ainsi que du Trust Fund du CGIAR.

Merci de vous présenter et de présenter votre projet.

Bonjour, je m'appelle Michelle. Je suis assistante de recherche chez AFRICA RICE qui est un institut de recherche sur la sélection variétale, l'activité agronomique, la mécanisation et la recherche socio-économique au service des producteurs de riz de Madagascar.

Quel est l'objectif de votre participation à la FIA et les prix des produits ?

Comme toute entreprise, notre objectif est de nous faire connaitre, d'augmenter la visibilité de notre institut de recherche en présentant nos produits de recherche ainsi que les producteurs de semence que nous avons formés. AFRICA RICE est une entreprise à but non lucratif. Ce sont les producteurs et les associations avec qui nous travaillons qui vendent leurs produits. Pour le riz étuvé, les prix varient entre 5000 et 6000 Ariary, les semences de riz entre 4000 et 5000 Ariary.

Quelles sont vos ambitions pour les prochaines années ?

Pour les prochaines années, nous avons pour ambition d'améliorer la production globale du riz à Madagascar. Nous voulons également que Madagascar soit autonome dans la culture rizicole.

Comment pouvons-nous vous joindre?

Nous sommes disponibles par : Mail : k.senthilkumar@cgiar.org n.zenna@cgiar.org

Tel: +261 34 14 950 99 +261 34 14 951 00

Aline Kadji



C.I.P (Centre International de Pomme de terre)

Interview de Monsieur Pieter WAUTERS Représentant pays et scientifique Senior pour Madagascar

« Nous sommes à Madagascar depuis 2019. Entre temps, nous avons obtenu notre accord de siège avec le gouvernement malgache. Nous travaillons sur la patate douce à chair orange. Ce sont des patates douces bio fortifiées, enrichies naturellement en provitamine A, donc c'est un micronutriment essentiel qui renforce la vision, mais aussi, l'immunité des personnes. On met en œuvre des projets dans le grand sud de Madagascar, financés par l'USAID et par la Banque mondiale à travers le Mionjo. »



M. Pieter WAUTERS
Représentant pays du CIP

Merci de vous présenter et de présenter votre projet

Bonjour, je m'appelle Pieter, je suis le Représentant pays du CIP, c'est l'acronyme pour Centre International de la Pomme de terre. Nous sommes un centre de recherche pour le développement, fondé en 1971 et ayant son siège à Lima, au Pérou, dans la région d'origine de la pomme de terre et la patate douce.

Quelle est votre statut administratif?

Nous sommes une organisation de recherche internationale, donc nous avons des représentations en Amérique latine, en Afrique et en Asie, mais notre travail se concentre beaucoup sur l'Afrique subsaharienne.

Quel est votre vision pour l'Afrique?

Notre vision est une agriculture durable dans un contexte de changement climatique, une agriculture qui permet d'améliorer les conditions de vie de la population dans le Sud global. Nous espérons y arriver en partageant les avantages des racines et des tubercules, ainsi que les systèmes agricoles, pour faire face aux défis climatiques, nutritionnels et de pauvreté à travers des partenariats équitables et aussi des innovations basées sur la science.

Depuis combien de temps êtes-vous installé à Madagascar ?

Nous sommes à Madagascar depuis 2019. Entre temps, nous avons obtenu notre accord de siège avec le gouvernement malgache. Nous travaillons sur la patate douce à chair orange. Ce sont des patates douces bio fortifiées, enrichies naturellement en provitamine A, donc c'est un micronutriment essentiel qui renforce la vision, mais aussi, l'immunité des personnes. On met en œuvre des projets dans le grand Sud de Madagascar, financés par l'USAID et par la Banque mondiale à travers le Mionjo. Nous travaillons aussi sur la pomme de terre sur les hauts plateaux centraux autour d'Antsirabe, un partenaire clé pour nous est FIFA Manor. C'est le programme national de recherche sur la patate douce et la pomme de terre. L'approvisionnement en semences de qualité est un des aspects sur lesquels on se concentre dans les

 ${f 17}$

projets du Grand Sud pour augmenter la résilience de la population locale.

On travaille aussi sur la transformation du produit dans le cadre du projet Mionjo, avec des petites et moyennes entreprises, pour les accompagner dans la production de la purée à base de patate douce à chair orange, et l'intégrer dans les farines pâtissières et boulangères. On travaille aussi la transformation en frites et en chips avec des PME, en l'accompagnant sur tous les aspects de la transformation.

Pour la pomme de terre, ça va dans le même sens, on se concentre surtout sur le renforcement des capacités de Fifa Manor, sur la gestion du matériel génétique, et aussi la production de semences de première génération, ainsi que certaines technologies pour le stockage des semences, pour les faire germer dans de bonnes formes.

Depuis 2019, quand vous êtes arrivé à Madagascar, est-ce que vous pensez qu'il y a une augmentation de capacités et une augmentation de productions à Madagascar ? Est-ce que vous avez vraiment eu l'impact sur la population au niveau du commerce final et aussi au niveau de la production ?

Oui bien sûr, on a travaillé avec des multiplicateurs de semences, et eux sont liés à FIFA Manor, donc on voit une augmentation de la production de semences. On voit aussi qu'il y a une demande, c'est plutôt une demande institutionnelle, mais il y a une demande du marché pour acheter ces liens et pour les distribuer auprès des producteurs. Puis on constate que la patate douce à chair orange est appréciée par la population locale, donc on voit effectivement une augmentation de la production et une augmentation de la demande. Mais il reste certains défis pour assurer l'approvisionnement.

Quelques questions demeurent comme : est-ce que les variétés sont bien adaptées au contexte local ? Est-ce que le système semencier est en place ?

Donc il y a certains défis de base qu'on doit encore regarder de tout près pour avoir un impact plus profond.

Quels sont vos coordonnées?

Nous sommes disponibles par

Mail : P.Wauters@cgiar.org Téléphone : 033 53 333 17 Whatsapp : +256 706 582 190

Edgard TOKO





MADAGASCAR AGRICULTURAL GROUP

Interview de monsieur Landza HARY, Directeur Général

« Notre activité, notre cœur de métier, c'est la production agricole. On est dans la production de céréales et des plantes d'huiles essentielles, principalement le géranium. Actuellement, l'entreprise diversifie ses activités et s'étend au niveau national, principalement dans les régions du sud-est et du sud-ouest. Nous avons une approche agriculture durable, essentiellement dans la diffusion des pratiques agroécologiques. »



madagascar agricultural

Merci de vous présenter et de présenter votre entreprise.

Je m'appelle Landza HARY, je suis Entrepreneur agricole dans l'agriculture durable. Mon entreprise, Madagascar Agricultural , propose des services de consulting. Les activités de l'entreprise concernent la conception de projet d'agriculture, la gestion de projet d'agriculture et le service de consulting pour l'agriculture. Nous existons depuis 2012 et nous sommes basés dans la région d'Ankazobe.

Notre cœur de métier, c'est la production agricole. Nous sommes dans la production de céréales et des plantes d'huiles essentielles, principalement le géranium. Actuellement, la boîte diversifie ses activités et s'étend au niveau national, principalement dans les régions du sud-est et du sud-ouest.

Du côté agriculture de précision, nous développons au sein de l'entreprise des solutions technologiques. Par exemple, nous sommes dans la conception d'une station agro météorologique automatisée avec laquelle on peut obtenir les données des cultures à distance : c'est une des approches agricultures de précision. Au niveau des pratiques agro écologiques, on fait surtout la promotion de l'agroforesterie, et nous travaillons avec une entreprise sociale partenaire qui s'appelle Impact Ecodiversity sur les volets forêt et biodiversité.

Pourquoi avez-vous décidé de participer à la Foire International de l'Agriculture ? Est-ce votre première participation ?

C'est notre troisième participation à la FIA. La première fois, c'était en 2019, en 2022 et actuellement en 2024. Nous voulons montrer les nouvelles technologies que nous avons développées au sein de l'entreprise, principalement la station agrométéorologique automatisée, c'est ce que vous voyez ici. Nous avons compris qu'avec le changement climatique, on a besoin de solutions d'adaptation. Cette technologie devrait aider les agriculteurs à mieux gérer leur exploitation. C'est ce qu'on est surtout venu montrer ici sur stand pour cette année 2024.

Nous voyons aussi différents produits comme Boost Plant. A quoi sert Boost Plant?

Madagascar Agricultural (MGA) accompagne des startups dans l'agriculture. Ce que vous voyez sur le stand, Boost Plant et Amaryllis sont des startups soutenues et accompagnées par MGA. Amaryllis, ce sont des solutions d'agriculture urbaine. Et pour Boost Plant, ce sont des fertilisants, des engrais d'origine naturelle, 100% bio.

Comment peut-on vous contacter?

Le contact principal, c'est celui de Madagascar Agricultural agricultural.mga@gmail.com
032 85 898 29

Edgard TOKO



MATERAUTO

Interview de Monsieur Ianja Rakotomalala, conseiller commercial equipements





Bonjour monsieur et merci de vous présenter.

lanja Rakotomalala, je suis le Conseiller commercial des équipements chez MATERAUTO qui est le représentant officiel de la marque MASSEY FERGUSON pour les tracteurs agricoles et pour les accessoires de tracteurs. Nous avons aussi en interne dans notre société la marque SPAREX qui s'occupe des pièces détachées des tracteurs de la marque MASSEY FERGUSON et des autres marques de tracteurs disponibles sur le marché.

Depuis quand existez vous et quel est l'objet de votre présence à la FIA ?

MATERAUTO est représentant de la marque Massey Ferguson depuis 1987 à Madagascar. Le salon de l'agriculture est une rencontre entre tous les opérateurs commerciaux de l'agriculture et, en tant que fournisseur de matériel agricole, nous sommes en partenariat et collaborons également avec les agriculteurs, les sociétés de production mais aussi le Ministère de l'agriculture lui-même afin d'aider les agriculteurs à accéder à une agriculture mécanisée.

Qu'est ce qui fait la particularité de votre entreprise ?

La concurrence existe dans chaque secteur d'activité, mais

ce qui fait notre particularité est notre marque qui est très reconnue et renommée ici à Madagascar. MATERAUTO se présente donc en tant que support de Massey Ferguson et offre les meilleurs services après-vente aux utilisateurs de nos tracteurs.

Quelles sont vos ambitions?

Pour les prochaines années, nous espérons et souhaitons faire augmenter l'utilisation des tracteurs agricoles et permettre le développement de l'agriculture mécanisée dans toutes les régions de Madagascar.

Quels sont vos prix ?

Nos tracteurs sont disponibles à partir de cent vingt millions d'ariary, dépendant de l'activité et de la taille d'exploitation de l'utilisateur mais nous sommes disposés à offrir tout ce dont l'agriculteur a besoin pour mieux exploiter sa ferme.

Comment nos lecteurs peuvent ils vous joindre?

Nous sommes situés à Ankorondrano B.P 1516, Ankorondrano, Antananarivo 101

Tel: +261 33 53 101 14

Mail: ianja.rakotomalala@materauto.com

Site Web:www.materauto.mg

Facebook: Materauto

Aline Kadji

ALLPACK

Interview De Madame Chanaelle, Représentante

« ... la principale difficulté que nous rencontrons est la concurrence car, de nos jours, de plus en plus d'entreprises voient le jour dans ce secteur ; mais notre principal atout est notre capacité à fournir de grandes quantités d'emballages tout en évitant le plus possible des ruptures de stocks. »



Bonjour madame. Merci de présenter votre activité. Bonjour, je suis Chanaelle de la société ALLPACK. Nous sommes une entreprise spécialisée dans la vente d'emballages alimentaires et contenants. En d'autres termes, nous proposons différents types d'emballages pour « take away », traiteurs, boulangeries, c'est à dire des snackings, des sacs croissants, des boîtes à pizza, des pots à sauce, des bocaux alimentaires, des doypacks, etc...

Quel est l'objet de votre participation à la FIA?

La FIA, comme son nom l'indique, est une foire qui regroupe tous les secteurs de l'agriculture. Nous avons décidé de participer à cette foire pour montrer que ALLPACK existe, pour renforcer nos liens avec nos partenaires locaux. Vu que nous existons depuis seulement 6 ans, nous avons pour objectif d'étendre notre activité sur tout le territoire et de nous imposer en tant qu'acteur majeur dans ce secteur.

Quelles sont les difficultés que rencontre ce secteur d'activité ?

La principale difficulté que nous rencontrons est la concurrence car, de nos jours, de plus en plus d'entreprises voient le jour dans ce secteur ; mais notre principal atout est notre capacité à fournir de grandes quantités d'emballages tout en évitant le plus possible de ruptures de stocks.

D'où proviennent vos emballages ?

Tous nos emballages viennent directement de l'étranger. Nous avons des fournisseurs dans différents pays ce qui est pour nous essentiel car nous insistons sur la qualité de nos produits.

Vous êtes présents dans combien de régions de Madagascar?

Pour le moment nous somment présents à TANA, avec comme siège social Sambava, mais nous distribuons nos produits dans tout Madagascar.

Comment vous contacter?

Nous sommes situés à Antananarivo 101 Lot 3 I 49HA Soanierana

Mail: contact.allpack@gmail.com

Tel: +261 34 07 487 58 +261 34 07 485 58

Maurice Lanko



MAMANGO

Interview de Madame Mino, Directrice Générale de l'entreprise

« Les alevins sont vendus par catégories de 2 à 3 centimètres, à 300 ar l'unité à l'arrivée à Tana, car notre base se trouve dans le sud-est de Madagascar. Nos alevins sont déjà mono-sexe Tilapia.

Nous prenons les commandes à partir d'un minimum de 1000 pièces... »



Merci de vous présenter et de présenter votre structure.

Je suis madame Mino, Gérante et propriétaire de Mamango. C'est une ferme qui produit des alevins de qualité. Nous sommes venus à la FIA pour présenter nos produits.

Pourquoi avez-vous choisi la FIA ? C'est votre première participation ?

C'est notre première participation, mais nous existons depuis 5 ans. Nous voulions avoir une très bonne qualité de produits avant de venir à la FIA. Maintenant, on a pleine confiance dans la qualité de nos produits et on est prêt à les présenter aux clients.

Quels sont vos prix?

Les alevins sont vendus par catégories de 2 à 3 centimètres, à 300 ar l'unité à l'arrivée à Tana, car notre base se trouve dans le sud-est de Madagascar. Nos alevins sont déjà mono-sexe Tilapia. Nous prenons les commandes à partir d'un minimum de 1000 pièces.

Comment vous contacter?

Nous sommes présents sur : Facebook :Mamango Fish

Nos contacts: 034 14 749 74 / 034 29 749 74.

Edgard TOKO





COTON DE TULEAR

Interview de Monsieur Mamitiana, Représentant de Coton Tuléar



Merci de vous présenter et de présenter votre activité

Bonjour, je m'appelle Mamitiana. Je représente le Coton de Tuléar Malagasy Club. C'est une entreprise agrée par la SIM et la FCI dont le secteur d'activité repose sur l'élevage des chiens plus précisément de la race coton. Nous avons choisi cette catégorie de chien car c'est une race d'origine malgache. Notre objectif est de vulgariser et d'améliorer cette race pour éviter le métissage afin d'avoir une race pure de coton de Tuléar. Nous avons aussi pour ambition de faire augmenter le cheptel de Madagascar.

Depuis quand existez-vous et comment procédez-vous pour agrandir votre club ?

Nous existons depuis une dizaine d'années et grâce aux passionnés de « Coton de Tuléar Malagasy Club », nous avons décidé en cette année 2024 de nourrir l'ambition particulière de nous déployer dans toutes les régions de Madagascar. Actuellement, nous essayons de rassembler tout ce qui est race pure et aussi des races métissées. Nous comptons des chiens, c'est à dire coton de Tuléar qui sont déjà inscrits en race pure, et nous importons certaines races spécifiques pour en obtenir des races pures.

Quelle est l'espérance de vie des cotons de Tuléar et quelles sont les particularités de cette race ?

Comme l'être humain, l'espérance de vie des cotons de Tuléar dépend de plusieurs facteurs qui sont : une bonne nutrition, un bon environnement, disons l'apport des soins nécessaires à leur croissance et à leur épanouissement. En moyenne, l'espérance de vie des cotons de Tuléar oscille entre 18 ans et 19 ans s'ils sont bien entretenus. La fidélité

de cette race est son premier atout. Le coton de Tuléar est une race très docile, facile à éduquer, facile à dresser et aussi doter d'un caractère calme et stable et pas du tout agressif.

Quels sont vos objectifs pour cette année et quelles sont les difficultés auxquelles vous faites face ?

Pour cette année, le club espère recenser tous les cotons existant à Madagascar, améliorer aussi la race, c'est à dire avoir des mâles qui permettront d'obtenir des races pures et d'augmenter le cheptel malgache. Nous visons à travers ce projet de pouvoir obtenir plus de 2000 individus nouveaux nés annuellement. La difficulté, c'est de réunir tout le monde et de changer les mentalités, et de séparer les races impures de celles qui sont pures pour obtenir des cotons de Tuléar pures malgaches.

Comment faites-vous pour agrandir votre secteur d'activité malgré la concurrence ?

Chez « Coton de Tuléar Malagasy Club », nous sommes ouverts à la discussion, on ne repousse pas les gens et on essaie aussi de sensibiliser. Nous sommes des passionnés de chiens et non des commerçants, nous primons surtout l'amour de la race et de pouvoir partager cet amour avec nos clients, qui sont eux aussi des passionnés.

Comment peuvent faire nos lecteurs pour entrer en contact avec vous ?

Nous sommes disponibles par

Facebook : coton de Tuléar malagasy club Mail: mamitianaharinarison@gmail.com

Téléphone: 034 02 124 01

Maurice Lanko



MANAN'ART

Interview de Solomon RAKOTOMANANA Président Directeur Général de la société Manan'art



Bonjour, merci de présenter votre activité.

Nous sommes artisans, sculpteurs, ébénistes. Nous travaillons tous types de matériaux, surtout le bois, et nous trouvons tout type de bois à Madagascar. Nous participons à la FIA depuis sa création.

Quels sont les différents types de bois que vous utilisez pour vos sculptures ?

On sculpte tout types de bois, excepté les bois vulnérables aux bêtes. Mais on ne coupe pas le bois comme ça. Comme à Madagascar, il y a des cyclones, on récupère les bois qui sont tombés.

Depuis quand existez-vous et pourquoi avez-vous décidé de participer à cette foire ?

Nous existons depuis 50 ans à Madagascar et nous montrons notre savoir-faire à travers la sculpture du bois. Nous participons à cette foire pour présenter nos meilleures réalisations.



Quelles sont les difficultés que vous rencontrez dans cette activité ?

La difficulté, c'est au niveau du bois, car il nous est impossible d'exporter le bois. Mais nous pensons que la solution sera trouvée dans les prochains jours.

Quels sont les prix pour vos différents produits?

Chaque produit a un nom et chaque produit a un prix aussi.

Mais nous pouvons vous dire que nos prix varient entre 50000Ariary et 3.000.000Ariary.

Comment nos lecteurs peuvent-ils entrer en contact avec vous ?

Vous pouvez nous contacter ici :

Email: mananart@yahoo.fr Téléphone : 033 12 224 05 032 02 318 74

Maurice Lanko







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









ECHO DE L'INSCAE



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

LA FOIRE INTERNATIONALE DE L'AGRICULTURE : UN TREMPLIN POUR LE DÉVELOPPEMENT RURAL À MADAGASCAR

Madagascar, terre de contrastes et de richesses naturelles, puise une grande partie de son dynamisme dans son secteur agricole. C'est dans ce contexte que la Foire Internationale de l'Agriculture (FIA) s'impose comme un événement incontournable, réunissant les acteurs de toute la chaîne de valeur agricole : producteurs, transformateurs, distributeurs, institutions et chercheurs.

Un panorama complet de l'agriculture malgache

La FIA offre un panorama complet des enjeux et des opportunités du secteur agricole à Madagascar. Les visiteurs peuvent y découvrir : les dernières innovations technologiques, la diversité des produits locaux (riz, manioc, fruits, légumes, épices, etc.), les enjeux de la production durable (l'agriculture biologique, l'agroforesterie, la gestion durable des ressources naturelles), sans oublier les opportunités d'affaires. La FIA est un lieu privilégié pour élargir son réseau, trouver de nouveaux clients et développer de nouveaux marchés.

Un levier pour le développement rural

En favorisant les échanges entre les différents acteurs de la filière agricole, la FIA contribue à améliorer la productivité des agriculteurs, développer les filières de transformation, et à améliorer les conditions de vie des populations rurales. Grâce aux nouvelles technologies et aux meilleures pratiques agricoles, les agriculteurs peuvent augmenter leurs rendements et améliorer la qualité de leurs produits. La transformation des produits agricoles permet de créer de la valeur ajoutée et de générer de nouveaux emplois. En soutenant le développement de l'agriculture, la FIA contribue à réduire la pauvreté et à améliorer le niveau de vie des populations rurales.



Un rendez-vous incontournable pour les entreprises

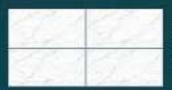
La FIA représente une opportunité unique pour les entreprises de tous horizons de se faire connaître et de développer leur activité. Les entreprises peuvent présenter leurs produits et services dans les stands d'exposition, rencontrer de nouveaux clients et nouer des partenariats avec des acteurs locaux et internationaux. Les conférences et les ateliers organisés dans le cadre de la FIA permettent aux entreprises de se tenir informées des dernières tendances du marché et de développer leurs compétences.

En conclusion, la Foire Internationale de l'Agriculture est un événement essentiel pour le développement de l'agriculture malgache. En réunissant les acteurs de toute la chaîne de valeur, la FIA contribue à renforcer le secteur agricole, à améliorer les conditions de vie des populations rurales et à promouvoir les produits malgaches à l'échelle internationale.

CERA

Redefining Excellence

CARRELAGE MURAL BRETON



Taille: 300x600 mm Finition : Brillant Code: 1031003

ÉVIER QUATRINO Double cuve Code: 1041001

Taille: 940 x 457 mm





ROBINET EVIER CHELSEA Bec pivotant 150 mm de long Code: 1041516

VASQUE À POSER CAMPAGNE

Dimension: 550x400x160 mm Code: 1040501



LAVABO + COLONNE Dimension:

630 x 450 x 205 mm

Code: 1040514



TETE DE DOUCHE CARRÉE



Finition Chrome Taille: 200x200 mm Code: 1041812







SANITAIRE, CARRELAGE ET ACCESSOIRES



Uniquement chez

cosmo (C) 037 07 771 11

Possibilité d'achat à crédit avec



MA PETITE ENTREPRISE

Interview de Miranto Andriamalina, Responsable des activités de la société MORINGA WAVE

« Le MORINGA possède d'excellentes propriétés pour la lutte contre les maladies infectieuses telles que la grippe, les infections urinaires, les infections ORL. Il participe à lutter contre l'anémie, les carences minérales et vitaminiques et contiendrait même les molécules anticancer »



Merci de vous présenter et de présenter votre activité

MIRANTO ANDRIAMALINA, Responsable des activités de la société MORINGA WAVE. Nous sommes une entreprise spécialisée dans la valorisation, la transformation, jusqu'à la commercialisation du MORINGA. Tous nos produits sont essentiellement faits à base du MORINGA communément appelé en malgache ananambo, soit environ 14 références certifiées bio, notamment en poudre, huile, produits dérivés de la MORINGA.

Quel est l'objet de votre présence à la FIA ?

La Foire Internationale de l'Agriculture, de l'élevage et de la pêche est une foire grand public qui cible beaucoup de monde, des chercheurs et des familles. Nous voulons, à travers cette foire, nouer des relations avec d'autres entreprises, des clients potentiels et surtout montrer MORINGA WAVE en présentant toutes nos gammes de produits.

Quels sont vos prix ?

Nous distribuons nos produits dans des grandes surfaces, mais également dans des petits commerces. Nos prix sont abordables et diffèrent selon les produits. Par exemple, le savon MORINGA est médicalement conseillé pour la peau, c'est aussi un bon complément alimentaire et nous avons également l'huile de MORINGA pure.

Depuis quand est-ce que vous existez ?

MORINGA WAVE existe depuis 2016, mais nous avons nourri, à partir de 2018, une grande ambition, celle de toucher un large public a travers nos campagnes de commercialisation, dont la demande se fait plus ressentir dans les pharmacies.

Avez-vous rencontré des difficultés depuis 2016?

Nous ne pouvons pas réellement parler de difficultés, mais un ralentissement de nos activités s'est fait sentir avec l'arrivée de la COVID- 19, tant sur le plan commercial, mais aussi économique.

Quels sont vos différents contacts?

Nous sommes présents à Tana et aussi dans plusieurs provinces de Madagascar. Nous sommes joignables par :

Mail : info@moringawave.com Téléphone : 034 07 477 77 Facebook : moringa wave





Spécial Résidents

à offrir ou à s'offrir !!

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 DE L'ISCAM

FOIRE INTERNATIONALE DE L'AGRICULTURE 2024 : Vers un Avenir Durable pour Madagascar



Parler du secteur agricole de Madagascar revient toujours à évoquer un pilier économique majeur du Pays : l'Agriculture représente un tiers de son PIB et emploie plus de 80 % de sa population active. Ce secteur constitue donc un levier essentiel pour l'avenir de la Grande Île. C'est dans cette perspective que la sixième édition de la Foire Internationale de l'Agriculture (FIA) s'est tenue du 12 au 15 septembre 2024 et a été co-organisée avec le Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage. Cette édition 2024 a une fois de plus confirmé la fidélité de la FIA à ses objectifs : offrir un espace de rencontre aux acteurs du secteur et promouvoir les innovations techniques et technologiques. L'événement de cette année a mis l'accent sur l'importance du Développement Durable, un enjeu crucial pour l'Agriculture malagasy. Les thématiques abordées étaient variées, touchant notamment à l'éco-responsabilité, à l'emploi, à la formation, aux start-ups, ainsi qu'aux différents défis dans les domaines de la pêche et de l'agriculture. Les exposants ont eu l'opportunité de partager les dernières innovations tout en mettant en relief les évolutions qui façonnent le secteur primaire à Madagascar.

Dans un contexte mondial où le Développement Durable est une priorité communautaire incontournable, la FIA 2024 s'est positionnée comme un point de convergence pour les acteurs du secteur. Alors que l'agenda 2030 se rapproche, intégrer la thématique du Développement Durable dans le programme de la foire s'avère plus pertinent que jamais. Exposants et visiteurs ont pu s'imprégner davantage de ces enjeux afin d'apporter des impacts significatifs à un secteur vital. Pour les entreprises, les initiatives de Développement Durable peuvent être concrétisées par la démarche de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE). Cette démarche volontaire permet aux entreprises de contribuer au développement de la communauté et du

territoire tout en assurant leur propre pérennité. Dans un Monde confronté au réchauffement climatique et aux mutations environnementales, il est essentiel que les entreprises du secteur passent à l'action à travers des initiatives RSE. Les effets des initiatives RSE des entreprises opérant dans le secteur agricole vont au-delà de l'entretien et de l'amélioration de leur image et réputation. La RSE de telles entreprises, si elle est effective, peut potentiellement jouer un rôle fondamental dans le redressement de l'économie rurale et l'amélioration des conditions de vie des ménages agricoles. En effet, les exploitations familiales, véritables piliers du secteur, évoluent en synergie avec la durabilité des entreprises opérant dans l'agrobusiness.

La Foire Internationale de l'Agriculture 2024 a ainsi marqué un tournant pour l'Agriculture à Madagascar. En réunissant les parties prenantes autour de l'innovation et de la soutenabilité, cet événement a ouvert la voie à une nouvelle ère pour l'Agriculture malagasy. Il est temps d'accélérer le mouvement et de faire du Développement Durable une réalité tangible pour l'Agriculture et pour le Pays. Toutes les parties prenantes du sectteur agricole sont plus que jamais appelées à relever ce défi.



Dr. Ing. MSA. Nathanaël Andrianaivoarimanga

Enseignant - Formateur - Chercheur ISCAM Business School - Madagascar



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 femm@gmail.com

Tél: (+26l) 34 02 283 36

Adresse: Ambatofotsy Ampanorianomoy - BP 203 Antananarivo IO

STARTUP

Interview de Madame Baholy, représentante de la Societe Tsara Voandalana



Merci de vous présenter et de présenter votre entreprise.

Je m'appelle Madame Baholy et je représente la société TSARA VOANDALANA. C'est une toute nouvelle société qui se spécialise dans la vente des petits souvenirs de voyage comme son nom l'indique. Nos produits sont : les piments de différentes qualités, des confitures, du miel, des pommes séchées, des vins de pêche, des cadres photos personnalisés etc...

Quel est l'objet de votre participation à la FIA ? Nous sommes une société récente et nous n'avons pas



encore de points de vente. Pour l'instant, nous sommes présents uniquement sur les réseaux sociaux. Donc, notre principal objectif à cette foire est de nous faire connaître aux yeux des autres entreprises et d'augmenter notre visibilité.

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?

Actuellement dans tous les secteurs d'activité, la concurrence représente la principale difficulté et plus encore pour nous, car notre société est nouvelle. Mais la concurrence nous permet de prendre du recul pour mieux visualiser nos défauts, et ainsi d'améliorer et de concevoir des produits de bien meilleure qualité.

Quel est votre atout majeur?

Pour le moment nous participons à toutes les expositions pour être directement en contact avec le public en lui proposant, selon son désir, un type de souvenir souhaité, différentes variétés de produits.

Comment pouvons-nous vous joindre?

Nous sommes disponibles sur : Mail : baholinirina@gmail.com Facebook:TsaraVoandalana Tel: +261 38 30 487 68.

Maurice Lanko





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 Antananariyo, Madagascar



ECOLOGIE

AGRICULTURE ET ENVIRONNEMENT : Un équilibre fragile à Madagascar



L'agriculture, pilier de l'économie de Madagascar, se trouve à la croisée des chemins. L'agriculture malgache est dominée par 2,5 millions de petites exploitations familiales dont la plupart associent l'élevage et la culture, souvent centrée sur le riz.

Tandis qu'elle est essentielle pour nourrir une population croissante (37 millions d'habitants en 2030 et 50 millions à l'horizon 2040), elle est également pointée du doigt pour sa contribution au changement climatique et à la dégradation des écosystèmes. Comment trouver un équilibre entre les besoins alimentaires et la préservation de l'environnement ?

Les défis de l'agriculture à Madagascar

Les pays du Sud en général et Madagascar en particulier sont confrontés à de multiples défis pour développer une agriculture durable :

- La pression démographique : La croissance démographique entraîne une demande alimentaire toujours plus forte, poussant les agriculteurs à intensifier leur production sur des terres souvent fragiles.
- Le changement climatique : Les événements météorologiques extrêmes (sécheresses, inondations, cyclones) deviennent de plus en plus fréquents, réduisant les rendements agricoles et mettant en péril la sécurité alimentaire.
- La dégradation des sols : Les pratiques agricoles intensives, comme la monoculture, les brulis systématiques et l'utilisation excessive d'engrais et de pesticides, appauvrissent les sols et les rendent moins productifs à long terme.

• L'accès limité aux technologies et aux financements : Les petits exploitants agricoles, qui représentent la majorité de la population agricole à Madagascar, ont souvent un accès limité aux technologies modernes, aux financements et aux marchés.

Les solutions pour une agriculture durable

Pour relever ces défis, il est urgent de promouvoir des pratiques agricoles durables :

- L'agriculture biologique : Elle permet de réduire l'utilisation de produits chimiques, de préserver la biodiversité et d'améliorer la qualité des sols. La dernière loi de 2020 sur le sujet donne un cadre pour son développement.
- L'agroforesterie : Cette technique associe la culture de plantes et l'élevage d'animaux à la plantation d'arbres, ce qui permet de lutter contre l'érosion des sols, de capturer le carbone et de diversifier les revenus des agriculteurs.
- L'irrigation goutte-à-goutte : Cette méthode permet d'économiser l'eau et d'améliorer l'efficacité de l'irrigation.
- La rotation des cultures : Elle permet de maintenir la fertilité des sols et de réduire la pression sur les ravageurs et les maladies.
- Le développement des filières courtes et des circuits de distribution locaux : Ils permettent de réduire les pertes alimentaires et de soutenir les petits producteurs.

Le rôle des acteurs internationaux

Les pays du Nord ont un rôle important à jouer en soutenant les pays comme Madagascar dans leur transition vers une agriculture durable. Cela peut se faire par le biais :

- Du transfert de technologies : partager leurs connaissances et leurs technologies avec les pays du Sud.
- De l'aide financière : Les investissements dans l'agriculture durable sont essentiels pour permettre aux pays en développement de mettre en œuvre des projets de développement agricole.
- De la coopération internationale : Les accords internationaux peuvent favoriser les échanges de bonnes pratiques et renforcer la coordination des efforts.

L'agriculture durable est un enjeu majeur pour l'avenir de notre planète. En conciliant production alimentaire et protection de l'environnement, nous pouvons assurer la sécurité alimentaire des générations futures et préserver les ressources naturelles pour les générations à venir.

Marc BOULNOIS

Représentant Les Ecologistes - EELV à Madagascar



ECHO DE L'I&P

Le Comité d'Investissement d'un Fond d'Investissement: Rôle, Structure et Importance

Dans le monde des affaires et de la finance, les fonds d'investissement jouent un rôle central dans la mobilisation des capitaux pour financer divers projets, entreprises et initiatives. L'un des organes cruciaux pour la gouvernance et le succès de ces fonds est le comité d'investissement. Ce dernier est esponsable de la prise de décisions stratégiques concernant les investissements réalisés par le fonds. Sa composition, son rôle et ses processus sont déterminants pour la performance du fonds et la satisfaction de ses investisseurs. Cet article explore en profondeur la nature du comité d'investissement, ses responsabilités, sa structure et les défis qu'il rencontre.

Le Rôle Fondamental du Comité d'Investissement

Le comité d'investissement est l'organe décisionnel chargé d'évaluer et de valider les investissements proposés par l'équipe de gestion du fonds. Il joue un rôle essentiel dans le processus d'allocation du capital, garantissant que les décisions d'investissement sont conformes à la stratégie globale du fonds et aux attentes des investisseurs. Le comité se réunit régulièrement pour examiner les opportunités d'investissement identifiées par les gestionnaires de portefeuille et évaluer si elles correspondent aux critères de risque, de rendement et d'impact établis.

Les décisions prises par le comité peuvent concerner divers aspects d'un investissement, tels que :

- L'évaluation des risques : Le comité doit s'assurer que les risques associés à chaque opportunité d'investissement sont bien identifiés et qu'ils sont acceptables compte tenu des objectifs du fonds.
- La rentabilité potentielle : Le comité analyse la

capacité de l'investissement à générer un rendement conforme aux attentes des investisseurs.

- La conformité aux critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance) : De plus en plus, les fonds intègrent des critères ESG dans leurs décisions d'investissement. Le comité d'investissement veille à ce que les projets respectent ces exigences croissantes, notamment dans les fonds d'impact.

Composition et Structure du Comité d'Investissement

La composition du comité d'investissement varie en fonction de la taille et de la stratégie du fonds, mais il est généralement constitué de membres expérimentés et indépendants. Un comité d'investissement typique est composé de :

- Des partenaires du fonds : Les fondateurs ou les directeurs exécutifs du fonds en font souvent partie, car ils connaissent bien la stratégie et les objectifs à long terme du fonds.
- Des experts sectoriels : Le comité peut inclure des professionnels ayant une expertise spécifique dans le secteur ou la géographie ciblée par le fonds. Ces experts apportent une connaissance approfondie des dynamiques et des risques spécifiques aux marchés concernés.
- Des membres indépendants : Les membres externes, qui ne font pas partie de l'équipe de gestion, sont souvent inclus pour apporter une objectivité et une neutralité dans la prise de décision. Ces membres peuvent provenir d'horizons variés, tels que des consultants, des académiciens ou des investisseurs expérimentés.
- Des conseillers juridiques et de conformité : Dans certains cas, des conseillers spécialisés en

droit et en conformité peuvent être invités à participer aux discussions pour garantir que toutes les décisions respectent les réglementations en vigueur.

Le comité d'investissement fonctionne généralement selon des règles de gouvernance strictes. Les décisions sont souvent prises à la majorité, mais il peut y avoir des situations où un consensus est recherché pour des décisions particulièrement sensibles.

Les Processus de Décision

Le processus de décision au sein d'un comité d'investissement est structuré et rigoureux. L'équipe de gestion prépare généralement un dossier d'investissement détaillé pour chaque opportunité, incluant une analyse des aspects financiers, opérationnels, juridiques et stratégiques. Ce dossier est présenté aux membres du comité, qui prennent le temps de l'examiner avant de se réunir pour une discussion approfondie.

La discussion au sein du comité permet de soulever des questions, de clarifier certains points et d'évaluer les éventuels risques ou opportunités non identifiés. Une fois la discussion terminée, le comité vote sur l'investissement. Selon la charte du fonds, un quorum peut être exigé pour valider la décision.

Les Défis et Enjeux du Comité d'Investissement

Le comité d'investissement fait face à plusieurs défis, notamment :

- Le dilemme rendement-risque : Un des défis majeurs est de trouver un équilibre entre le rendement attendu et les risques associés à l'investissement. Un projet à fort potentiel de rendement peut être rejeté s'il présente des risques trop élevés.
- La pression des parties prenantes : Le comité doit parfois faire face à des pressions provenant

des investisseurs, qui souhaitent des rendements rapides, ou de l'équipe de gestion, qui peut être enthousiaste à propos d'une opportunité spécifique.

- Les exigences réglementaires : Dans certains secteurs ou certaines régions, les contraintes réglementaires peuvent être un obstacle majeur à la réalisation de certains investissements. Le comité doit s'assurer que tous les investissements respectent ces exigences légales.

Le comité d'investissement est un pilier central dans la gouvernance et la performance d'un fonds d'investissement. Sa composition diversifiée, son processus de décision rigoureux et sa capacité à équilibrer risques et opportunités sont essentiels pour assurer la réussite à long terme du fonds. En plus de ses responsabilités internes, le comité joue un rôle fondamental dans la relation avec les investisseurs, garantissant que leurs intérêts sont protégés et que les décisions prises sont en ligne avec la stratégie globale du fonds.



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

midimadagasikara

avec vous

sur toutes les plateformes



informer - divertir - promouvoir

ON EN PARLE

OVALIE Mora Mora: Le rugby, école de la vie

Le Billet des Entreprises (BE) reçoit l'association Ovalie Mora Mora qui se présente comme partenaire des écoles de rugby à Madagascar.

Moi c'est Luna, Vice-présidente de l'association Ovalie Mora Mora et moi c'est Lahatra, Capitaine de l'équipe nationale des Maki et aussi pôle sportif au niveau de l'association Ovalie Mora Mora. Je suis professeur d'éducation physique et sportive dans un collège, et au niveau du club, je suis capitaine et éducateur au sein du club FTM.

Présentez-nous l'association Ovalie Mora Mora.

L'association est basée dans les Landes en France, mais elle œuvre à Madagascar. Son objectif est d'apporter un soutien aux écoles de rugby de Madagascar. Ovalie Mora Mora existe depuis trois ans.

Vous êtes présent dans quelles régions de Madagascar? Sur l'ensemble du pays, dans toutes les provinces de Mada gascar. Nous visons essentiellement à apporter notre soutien matériel aux écoles de rugby de Madagascar. Ovalie Mora Mora est composé de bénévoles et notre tâche principale, outre la promotion du rugby, donc de l'éducation, est de sensibiliser les pratiquants au développement durable à Madagascar à travers le rugby.

Comment collectez-vous le matériel?

Donc pour les matériels, on s'adresse, en France, aux clubs et aux écoles qui ont des matériaux qui ne leur servent plus, afin de les donner à des écoles à Madagascar qui sont dans le besoin.

Vous intervenez essentiellement au niveau des enfants, des jeunes, ou aussi des adultes ?

Nous intervenons surtout auprès des enfants et des jeunes. Nous favorisons le développement du rugby à la base, l'acquisition des valeurs du rugby. Notre slogan « École de rugby, école de la vie ».

Pourquoi a-t-on l'impression que le rugby s'intéresse plutôt aux populations les plus défavorisées, contrairement au football?

Parce que le rugby est un sport qui reflète déjà la difficulté de la vie, le combat et la solidarité, ainsi que le respect. Ces valeurs sont importantes par rapport aux jeunes issus des bas quartiers, parce que la plupart des joueurs de rugby sont issus des quartiers défavorisés. Là-bas, les jeunes n'ont pas besoin de grand-chose pour aller jouer au rugby, ils ont juste besoin d'un ballon et d'un espace et c'est là que les valeurs se projettent. En fait, dans le rugby, il y a un engagement physique plus grand, plus fort, plus complet, plus total que dans le foot, et c'est ce qui correspond à l'environnement social des milieux défavorisés. Je ne veux pas parler de violence, mais il y a quand même un engagement physique qui est beaucoup plus fort.

Avec les jeunes vous faites quel type de rugby? Pour le moment, surtout du Beach rugby et du rugby à 7.

Quels sont les dirigeants de l'association en France ? Donc le dirigeant d' Ovalie Mora Mora, c'est Jean Barrenechea, plus connu sous le nom de Manex. Il vient du pays

basque, et c'est pour ça en fait Manex ça veut dire Jean en basque. Et c'est un passionné de rugby. C'est un ancien joueur. Il a pratiqué le rugby quand il était militaire. Il a joué à Paris. Et puis il a aussi coaché. Autour de lui, il a des anciens joueurs, les anciens camarades dans le rugby. En fait, le pays basque est une région de rugby.

Pour avoir une idée, dans une année, vous avez pu avoir quel type d'aide?

Donc en une année, on essaie de faire venir 3 ou 4 envois de matériel à Madagascar, cela dépend de notre trésorerie et par envoi, on expédie 4 à 6 mètres cubes, selon ce que nous avons pu récolter en France.

Qui anime les actions de l'association à Madagascar? On a une équipe bénévole, pour l'administratif et le sportif, et quand il y a quelque chose à faire, tout le monde prête main forte. On s'organise.

Comment pouvons nous vous joindre? Nous sommes disponible par :

Télephone: 034 24 368 59

LinkedIn: Association Ovalie mora mora Facebook: Fikambanana Ovalie mora mora

Mail: Lunamrama@gmail.com

Très bien, merci à vous deux. Et bonne chance à Ovalie Mora Mora



Découvrez maintenant l'appli mobile Annumada



gratuite...

...téléchargeable depuis Google Play

Trouvez plus que des coordonnées...





RUBRIQUE SANTE

Pour le diabète, la prévention est dans l'assiette

L'épidémie des diabètes ne cesse de progresser : plus de 537 millions de personnes en sont touchées dans le monde, soit une personne sur 10, dont 61 millions en Europe, selon l'observatoire de la Fédération internationale du diabète. Le diabète de type 2 représente plus de 90% des cas. Il se manifeste le plus souvent après 40 ans, mais peut apparaître dès l'adolescence. Il est susceptible d'engendrer de graves complications (insuffisance rénale, cécité, maladies cardiovasculaires,). Mais il n'est pas une fatalité! Il peut être évité ou contrôlé, en surveillant le contenu de son assiette et en pratiquant une activité physique régulière.

Le poids des facteurs nutritionnels

« Le diabète de type 2 est le produit d'une interaction entre des facteurs génétiques et environnementaux, c'est-à-dire le mode de vie au sens large, confirme Jean-Michel Lecerf, endocrinologue spécialiste des maladies métaboliques et nutritionnelles au CHRU de Lille. Et, contrairement à ce que l'on pensait auparavant, les facteurs nutritionnels jouent un rôle encore plus important dans la survenue de cette pathologie lorsqu' il existe une prédisposition génétique. » Le mécanisme-clé de l'entrée dans le diabète est l'insulino-résistance. Lorsque la consommation de boissons sucrées et de sucres raffinés est excessive, l'insuline, l'hormone secrétée par le pancréas est chargée de faciliter la pénétration du glucose dans les cellules, perd en efficacité. En réaction, l'organisme la sécrète en quantité plus importante et le pancréas finit par s'épuiser. Le glucose s'accumule alors dans le sang.

Il y a sucre et sucre

« Le sucre n'est pas incriminé en tant que tel, note le Dr Lecerf. Mais il pose problème dans trois situations. Lorsque nous ingérons plus de calories que nous n'en dépensons. Si le sucre est trop raffiné et présente un index glycémique élevé, ce qui a pour effet de stimuler en excès la production d'insuline qui finit par ne plus être efficace ou par tarir. Enfin, s'il est composé de fructose qui, lorsqu'il est pris en trop grande quantité, majore la formation de graisses dans le foie ». Toutefois, le fructose présent dans les fruits ne présente pas d'effet délétère en raison des vitamines, des minéraux, des polyphénols, de fibres et des prébiotiques qu'ils contiennent.

Les édulcorants constituent-ils une alternative en sucre ?

Les avis sont partagés. Si les aliments « light » peuvent aider à réduire la consommation de sucre, certaines études, comme celle menée en 2013 par l'Institut Gustave-Roussy, indiquent que le risque de diabète est plus élevé lorsqu'il s'agit de boissons avec édulcorants que de boissons sucrées « normales », contrairement aux idées reçues.

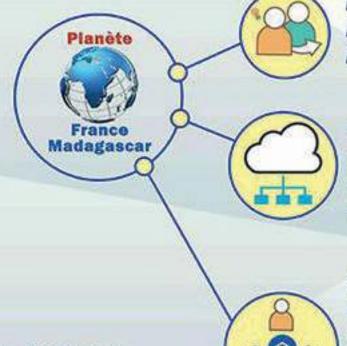
Valeurs mutualistes n° 327



MANGEZ-VOUS TROP SUCRÉ?

Naturel (dans les fruits, le miel) ou raffiné (sucre blanc, de coco...), le sucre est aussi présent sous forme de saccharose, glucose et autre fructose dans la majorité des aliments industriels (ketchup, charcuterie, biscuits apéritifs....).

L'Organisation Mondiale de laSanté (OMS) recommande de ramener l'apport en sucre à moins de 5% de la ration énergétique, soit environ 25 g de sucre par jour. Pour repère : un carré de sucre contient 5g, Une canette de 33 cl de cola 35 g !



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.

BP 203 Antananariyo 101 (+261) 0 20 22 597 96

e-mail: planete.france.madagascar@gmail.com

page Facebook: @pfm.planete

Propriété Saint Denis

près de Malagasy Minéral

Ambatofotsy AMPANDRIANOMBY



Partenariat associatif

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



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

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

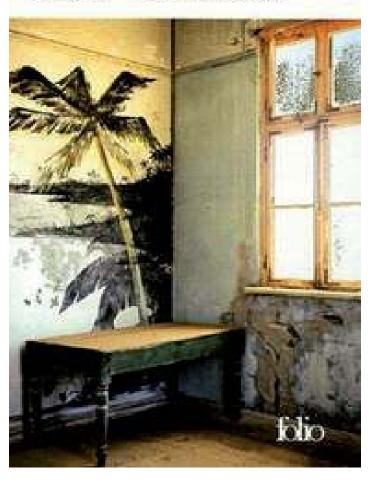
Adresse mail: contact1.francaisdumonde.mada@gmail.com

Téléphone : 020 22 597 96

NOTE DE LECTURE

RADE TERMINUS de Nicolas Fargues

Nicolas Fargues Rade Terminus



Nicolas Fargues, l'auteur, après une enfance au Cameroun, au Liban, puis en Corse, entame des études de lettres à la Sorbonne et rédige un mémoire de DEA portant sur la vie et l'œuvre de l'écrivain égyptien Georges Henein. Après deux ans de coopération en Indonésie, il revient à Paris. Entre 1998 et 2002, il est tour à tour agent d'accueil à la Bibliothèque historique de la ville de Paris, lecteur chez Gallimard, pigiste à Nova Magazine et au quotidien québécois Le Devoir, concepteur-rédacteur de bandes annonces pour France 2. Il publie deux romans, Le Tour du propriétaire (2000) et Demain si vous le voulez bien (2001), avant de rencontrer le succès public et critique avec One Man Show en 2002. De 2002 à 2006, il dirige l'Alliance française de Diego Suarez à Madagascar. Il publie en 2004 Rade

Terminus, s'inspirant de cette expérience d'expatrié. Le 15 mars 2011, il reçoit le prix France Culture-Télérama pour son roman Tu verras. Il a deux enfants et vit actuellement à Paris (19e).

Une série B tropicale francophone en vrai. Diégo-Suarez, Madagascar. Une baie sur l'Océan Indien, du soleil, des vestiges coloniaux, des filles, des ONG. Des Blancs en fin de course. Des voyageurs qui débarquent et s'échoue sans plus trop savoir pourquoi, souvent par enlisement dans un quotidien trop imprudemment facile. L'auteur nous brosse différents portraits de personnages représentatifs de la « faune vazaha », mais aussi des malgaches de ce port du bout du monde. Quand on connait Diégo, ça résonne plus que vrai!

































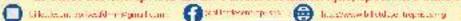






























AVIJORO















SYLVER











Panagora

























































100000 000













































AIRFRANCE # (%)





















CAMPUS FRANCE



















Cay Solutions













Groupe SIRR













































Création SAM

















LE TERROIR



































































































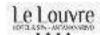
























































































tora



ECO HOUSING





e-trano...



























INERGY





























X KVH & CO

























le billet des entreprises un magazine VIP pour des pub VIP

