# Le Billet des Entreprises

Billet des Entreprises

N° 42

Nov - Déc 2024


# SALON DE L'AUTO 2024

**14ème Edition**

## MOBILITÉ ET DURABILITÉ À MADAGASCAR

**INFO-PRATIQUE**
Délivrance de visa pour la France

**ECHO EDUCATION**
As-tu peur d'aller à l'école?

**MA PETITE ENTREPRISE**
Br Consulting

**ON EN PARLE**
Wednesday Morning Group

**RENCONTRE AVEC**
Avijoro Madagascar

**ÉCHO DE L'INSCAE**
La Durabilité mise au coeur de la Mobilité

**ÉCHO DE L'ISCAM**
Concilier Mobilité et Durabilité

**ECOLOGIE**
L'électrification au cœur d'un développement durable

**ÉCHO DE L'I&P**
Le Comité d'Investissement d'un Fond d'Investissement

**STARTUP**
Epique.mg

**SANTÉ**
Le Muscle, c'est la vie!

**LU POUR VOUS**
Deux romans policiers



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

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

Planète France Madagascar

# Planète France Madagascar

COURRIEL : planete.france.madagascar@gmail.com

PAGE FACEBOOK : @pfm.planete

SITE WEB : planete-france-madagascar.mg

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

Lot VF 30, Ankorahotra,
Antananarivo 101
(+261 34 02 283 36)

GOLD PARTENAIRES

ISCAM
EXCELLENCE - RESPECT - INTEGRITE

GROUPE VISEO

edicom
édition communication Madagascar

your worldwide partner MIDEX madagascar

EURÊKA
- Tout pour la maison -

Le Louvre
HOTEL & SPA - ANTANANARIVO
★ ★ ★ ★

FOCUSPrint
Communiquez visuellement & efficacement

Newpack
LA SOLUTION EMBALLAGE DE L'OCEAN INDIEN

TotalEnergies

MIDI adagasikara
PREMIER QUOTIDIEN NATIONAL D'INFORMATION DE MADAGASCAR

IIP INVESTISSEURS & PARTENAIRES

Uditec
COSMOS

AVIJORO MADAGASCAR

INSCAE
La réussite a une préférence

Billet des Entreprises

L'équipe **Billet des entreprises** vous présente ses

# meilleurs vœux

pour l'année **2025**

FB : @billetdesentreprises | Email : billetdesentreprises.fdmm@gmail.com
Tél. : +261 34 02 283 36 | Adresse : BP 203, Antananarivo 101

# EDITO

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

## UN SALON DE GRANDE QUALITÉ

Le salon de l'auto, qui a lieu tous les deux ans, est un évènement, à Madagascar comme dans tous les pays. En cause, la place de l'automobile et plus largement des deux et quatre roues dans le domaine du transport urbain et national.

Les concessionnaires avaient bien fait les choses et les stands étaient de grandes qualités. Une mention particulière au groupe VISEO partenaire du Billet des Entreprises, dont la présence était affirmée avec en particulier la présentation de la Voltmobile, la voiture électrique. C'est une démarche de « pionnier » qui honore le groupe VISEO.

Vous trouverez, dans ce numéro 42 du BE, un dossier complet sur ce salon. Avec tous nos encouragements aux promoteurs de cet évènement, le GCAM, Groupement des Concessionnaires Automobiles de Madagascar.

Le Billet des Entreprises (BE) accompagne les principaux salons dans la grande île.

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

FRANÇAIS DU MONDE
ADFE
MADAGASCAR

PLANÈTE FRANCE MADAGASCAR

# VOTRE SANTÉ, NOTRE PRIORITÉ

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

ASSISTANCE RAPATRIEMENT

RESPONSABILITE CIVILE

SUIVI PERSONNALISE

Demandez un devis

**+261 34 02 283 36**

planete.france.madagascar@gmail.com

# INFO PRATIQUE

## Délivrance de visa pour la France

### Un élu tire la sonnette d'alarme

**Jean Daniel CHAOUI**

*Conseiller des Français Madagascar*
*Membre Honoraire de l'AFE*
*Président de FdMM*

Tananarive le 01 novembre 2024

Monsieur l'ambassadeur de France à Madagascar

Soucieux de l'image de notre pays auprès de nos amis malgaches, il m'a semblé devenu nécessaire d'attirer votre attention sur un sujet qui a pris aujourd'hui une dimension regrettable. Je veux parler de nos difficultés à répondre à la demande de visa pour la France.

A la sortie de cette période d'afflux de demandes correspondant aux déplacements pour la période d'été en France, le constat est sévère. Les délais de délivrance de visa sont restés exponentiels, souvent autour d'un mois voire plus.

Nos sources pour émettre cet avis proviennent des très nombreuses sollicitations d'aides reçues via internet, mais aussi en présentiel durant mes permanences. J'ai pu constater que de nombreux refus sont dus à des maladresses, particulièrement pour les visas pour études qui sont complexes. Un refus entraine une seconde demande avec pour conséquence des délais de deux mois voire plus pour accéder au visa. Cette situation pousse les étudiants à chercher une terre plus accueillante. J'ai aussi, sur ce sujet, de plus en plus d'exemple et d'interpellation.

Je n'incrimine pas la responsabilité du Consulat et de ses agents qui font de leur mieux avec les moyens que l'on met à leur disposition. Ces moyens sont insuffisants. Je note cependant que le service des visas est handicapé par les congés du personnel au moment où il devrait être renforcé. Cette organisation détériore le Service public français à Madagascar.

Or, cet échec est occulté du côté Français. C'est, du point de vue de Français du Monde Madagascar (FdMM), une erreur aux conséquences certaines pour l'image de la France et la sérénité de notre communauté résidente dans la Grande île.

Aussi, Français du Monde Madagascar, en collaboration avec l'association « Planète France Madagascar », a-t-il entrepris en mars, avril, et mai 2024 une série de conférences auprès des établissements partenaires AEFE et auprès des établissements scolaires privés présentant des candidats au baccalauréat Français. Cette démarche, dont l'objet était d'informé les familles sur les conditionnalités à respecter dans leur demande de visa pour études en France, a rencontré un franc succès. Nous poursuivrons ce projet par l'organisation prochaine d'une table ronde avec les partenaires afin de préparer la campagne 2025. Le Consulat général, le SCAC et Campus France seront invités.

A l'heure où la représentation nationale décide du budget de l'Etat pour l'année 2025, les perspectives annoncées s'agissant de notre service public à l'étranger sont en baisse. Français du Monde Madagascar exprime son désaccord sur ces choix contraires au constat présenté dans ce courrier.

Je vous présente, Monsieur l'Ambassadeur, l'expression de mes respectueux sentiments.

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**

TotalEnergies

# "AS-TU PEUR D'ALLER À L'ÉCOLE ?"

## *Un à deux élèves par classe sont harcelés*

Des nouveaux questionnaires ont été distribués dans les écoles en France pour déceler les cas de harcèlement scolaire. Près de 7,5 millions d'élèves ont été invités à remplir de façon anonyme un questionnaire avec des situations concrètes. Une journée nationale a été organisée pour marquer les esprits et sensibiliser les jeunes comme les adultes au harcèlement à l'école le jeudi 7 novembre 2024. Les établissements furent encouragés à organiser des événements autour de ce fléau, un an après le plan interministériel lancé en septembre 2023, qui faisait lui-même suite à plusieurs suicides d'élèves harcelés. L'an dernier, pour la première fois, un questionnaire d'autoévaluation avait été distribué à tous les élèves pour mesurer le niveau de harcèlement entre les jeunes. La même grille a de nouveau été distribuée. Au total, ce sont une trentaine de questions qui ont été soumises aux écoliers à partir du CE2 et jusqu'à une quarantaine pour les collégiens et lycéens autour de situations très concrètes : *"As-tu peur d'aller à l'école ? As-tu mal au ventre à cause de ce que tu vis à l'école ? Manges-tu seul(e) à la cantine ? Es-tu embêté(e) quand tu vas aux toilettes ? As-tu au moins un(e) ami(e) dans ton école ?"*

Les circulations de messages et de photos sur les réseaux sociaux sont aussi abordées. L'objectif est de déceler de potentielles situations problématiques. 7,5 millions d'élèves ont été incités à remplir sur papier ou sur les espaces numériques de travail ce questionnaire. Il reste, comme l'an dernier, anonyme pour libérer la parole. Il revient ensuite aux équipes pédagogiques d'encourager les victimes potentielles à témoigner. L'an dernier, cette enquête avait montré que 5% des écoliers étaient harcelés, 6% des collégiens et 4% des lycéens, ce qui représente un à deux élèves par classe, en moyenne.

A Madagascar, cette problématique est prise sérieusement en charge dans le réseau des établissements d'enseignement AEFE. Le Conseiller de Coopération et d'action Culturelle de l'Ambassade de France, Monsieur BOSDURE : « Le poste suit cette question cruciale avec beaucoup d'attention et reste très actif sur le sujet. Au-delà d'une journée spécifique dédiée au harcèlement, cette Ambassade a engagé depuis quelques temps une réflexion structurante sur le sujet. À la demande du poste, le Conseiller technique « établissements et vie scolaire » de l'Agence… a effectué, mi-octobre, une mission d'appui qui avait pour objectif de mieux prendre en compte et de prévenir toutes les formes de violence au sein des établissements scolaires du réseau AEFE à Madagascar... Il s'agissait plus spécifiquement de mettre en place une stratégie globale de prévention des violences en milieu scolaire, de proposer des outils et des instances dédiées. A ce sujet, il a été décidé la création d'un comité AEFE/Poste dont l'objet sera de prévenir les situations de harcèlement en milieu scolaire. L'Ambassadeur a souhaité participé à cette instance…Les formations ont commencé et tous les établissements seront formés l'année prochaine…L'ensemble des chefs d'établissements ont eu l'année dernière un webinaire de présentation du déploiement du dispositif et de ses objectifs. Les établissements sont invités encore davantage cette année a participé au prix « non au harcèlement » (déjà remporté par la Clairefontaine) et à toutes les journées de sensibilisation. »

***JDC***

14ème Edition

# SALON DE L'AUTO 2024

## ARTICLES DU DOSSIER :


PAGE PHOTOS 12

GROUPE VISÉO 13

INTRO DU DOSSIER 16

AFG BANK 17

BARDAHL 19

CFAO Madagascar 20

CHAMSUL 21

CLEAN AUTO 22

CT Motors 23

GROUPE SODIAMA 24

IZYRENT 25

JOVENA 26

ROYAL ENFIELD 27

ECHO DE L'INSCAE 28

EDITO DU PRÉSIDENT 1

INFO PRATIQUE 3

ECHO ÉDUCATION 5

RENCONTRE AVEC 8

ECHO ISCAM 30

MA PETITE ENTREPRISE 32

STARTUP 34

ECOLOGIE 36

ECHO DE L' I&P 38

ON EN PARLE 41

RUBRIQUE SANTÉ 45

LU POUR VOUS 48



PUBLICATION DE FDM MADAGASCAR

RÉDACTEURS : JDC, Edgard Toko
MOUTOUO Garcel, Aline Kadji

MARKETING - SERVICE COMMERCIAL :
Nathalie - Ando

DIFFUSION : Ando - Nathalie

CONCEPTION : NONO Idriss

DIRECTEUR DE PUBLICATION :
Jean-Daniel CHAOUI

DIRECTEUR DE REDACTION :
Edgard TOKO

# EURêKA

## - Tout pour la maison -

Anosivavaka - Business Park

Ankadimbahoaka - Route d'Androndra

Ankorondrano - Enceinte Leader Price

Nosy Be - Le Mall Ambonara

Tamatave - Propriété Star Boulevard de l'Ivondro

# RENCONTRE AVEC

## AVIJORO MADAGASCAR

*De gauche à droite ; Riantsoa Randrianantenain (Président Avijoro Madagascar) ; Ny Kanto Rafaralhimboa (SG Avijoro Madagascar)*

**Qu'est-ce qu'Avijoro Madagascar ?**

***Une autre association qui œuvre dans le développement où des jeunes s'engagent pour trouver à s'occuper ?***

Non, Avijoro Madagascar, c'est bien plus que cela. Loin d'être une simple association parmi tant d'autres, Avijoro Madagascar a été conçue comme une initiative authentique de jeunes engagés, visant à contribuer à un développement durable adapté au contexte réel de Madagascar

***Quand est ce qu'elle a été créée ? D'où vient l'idée ?***

L'Association a été créée en octobre 2021 partant de l'initiative de son président actuel, Riantsoa Mihajaharivelo RANDRIANANTENAINA, économiste. Un réel questionnement sur les impacts des diverses initiatives déjà en place nous ont mené aux constats suivants : (1) plusieurs initiatives en faveur du développement durable sont déjà en place dans le pays mais il y manque une vision commune et une coordination efficace de toutes ses initiatives ; (2) le concept de développement durable reste encore méconnu et/ou que la compréhension même de ce dernier est souvent erronée dans la perception générale étant toujours ramené à un concept à objectifs utopiques. Pourtant, les conditions de vie actuelles, marquées par une situation socio-économique précaire et une détérioration accrue de la biodiversité, démontrent que le développement durable est aujourd'hui une condition sine qua non, particulièrement dans les pays du Sud, pour mener un développement efficace dans un concept d'efficience.

***Quelles sont donc vos missions ?***

Aujourd'hui, Avijoro Madagascar avec ses représentations en Canada, France et la Réunion, se veut être accélérateur du développement durable à Madagascar par le biais de ses actions.

Les missions pour instaurer cette vision s'articulent autour de trois axes : rassembler et assurer la synergie des acteurs et des actions en faveur du développement durable ; renforcer les capacités des parties prenantes pour intégrer la démarche de développement durable à tous les niveaux ; et stimuler les nouvelles initiatives de développement durable à travers des conférences, des ateliers et des programmes d'accompagnement.. Nos actions s'adressent à toutes parties prenantes du développement durable, notamment, la jeunesse, le secteur public, le secteur privé, les organisations de société civile, afin que, tous ensemble, nous façonnons l'avenir durable de Madagascar.

*Photo après les séances d'aéccompagnement en agroforesterie auprès du centre d'accueil Akany Avoko Ambohidratrimo Bevelala*

***Quels sont vos champs d'actions ?***

Pour l'année 2024, l'association Avijoro Madagascar a choisi trois domaines clés pour accélérer le changement en fonction des priorités définies : l'Education relative à l'Environnement et au Développement Durable (ErEDD), le changement climatique (avec l'agriculture en première ligne) et l'entrepreneuriat à impact. A travers ces domaines, Avijoro Madagascar souhaite démontrer l'utilité de la mise en place du développement durable dans les pays du Sud, ainsi que son impact sur la réalité de ces pays dans divers secteurs. Il est également important pour l'association de contribuer à la mise en lumière du concept de développement durable au plus grand nombre.

***Quelles sont vos réalisations au cours de ces 3 dernières années ?***

Tout d'abord, notre projet de permaculture auprès d'un centre d'accueil pour enfants issus de cas sociaux nous a

permis de nous initier à l'Éducation relative à l'Environnement et au Développement Durable (ErEDD). L'un des volets de ce projet consistait à animer des séances d'ErEDD pour les enfants du centre situé dans la capitale de Madagascar. Une vulgarisation de ce concept ainsi que de la politique nationale reste nécessaire pour assurer des actions d'ErEDD plus impactantes. Nous avons donc organisé des conférences sur ce thème pour sensibiliser, plaider et mobiliser les acteurs autour de l'importance de cette cause.
Actuellement, nous participons au pilotage de la stratégie de coordination des actions d'ErEDD avec le Ministère de l'Environnement et du Développement Durable (MEDD).

Grâce à des formations suivies avec l'Association Fresque du Climat, nous disposons également d'un animateur certifié Fresque du Climat qui anime des ateliers ludiques, instructifs auprès des entreprises, organisations et particuliers. L'objectif est de les sensibiliser aux enjeux du changement climatique et de les accompagner dans l'imagination de solutions pour y faire face.

Au niveau local, toujours dans l'objectif de renforcer les capacités des acteurs, nous proposons un programme de formation en montage et gestion de projet durable , actuellement délivré aux bénéficiaires de la formation TAFA de l'association RISE, partenaire d'Avijoro Madagascar. Cette action est liée directement au programme d'entreprenariat à impact "Sustainable entrepreneurship program", qui vise à promouvoir, appuyer, accompagner et parrainer des idées entrepreneuriales novatrices pouvant constituer des solutions à impact social et environnemental.

Dans cette optique de renforcement de capacité, nous organisons également des événements tels que des conférences sur le Développement durable. Par exemple, la "Journée du développement durable" qui s'est tenue en juillet 2023 et dont la deuxième édition est en cours de préparation. Ces événements réunissent des professionnels du développement, de responsables étatiques, et des membres de la société civile afin de promouvoir une meilleure connaissance du développement durable et de discuter des solutions les plus adéquates pour accélérer son adoption au niveau national.
Enfin, au niveau international, Avijoro Madagascar dans son désire d'étendre sa mission, a été représenté par son président Riantsoa Randriananteina à diverses conférences internationales telles que la Conférence of Youth (COY18) et la Conférence of Parties (COP28) qui se sont tenues à Dubaï fin 2023. Ces évènements nous ont permis de plaider pour les actions menées localement dans un contexte plus large, des impacts locaux, mais aussi d'explorer de nouvelles possibilités d'action.

Les actions d'Avijoro Madagascar convergent vers un objectif essentiel : véhiculer et sensibiliser à l'idée de développement durable, un outil crucial pour assurer un avenir meilleur pour le pays tout entier.

***Un dernier message ?***
Madagascar est un pays aux fortes potentialités qui peut prendre une avance considérable dans la mise en place de stratégies et d'actions de développement durable, bénéfiques pour son développement. Il est donc nécessaire d'intégrer des politiques socio-écologiques et durables dans nos activités économiques respectives . Apprenons ce qu'est le véritable développement durable, faisons de cette tendance notre opportunité et notre avantage pour aller de l'avant. Cela ne doit pas se limiter uniquement à ceux qui sont déjà engagés : tous les secteurs peuvent et devraient intégrer cette dimension pour garantir un développement plus durable et contribuer à la construction d'un avenir meilleur pour le pays.

***Rédaction :*** Riantsoa Randrianantenaina – Président Avijoro Madagascar Ny Kanto Rafaralahimboa –Secrétaire Générale Avijoro Madagascar
*Contact :* contact@avijoro.mg +261 34 39 929 45

*Animation en agriculture biologique, éco-geste, énergie renouvelable et écosystème auprès du centre d'accueil*

AVIJORO MADAGASCAR

**Logo répresentation Officielle de l'Association**

cosmos

# SOLDES D'ÉTÉ

17 JAN au 02 FEV

## Prix cassés

Jusqu'à

# -50%*

STOCK LIMITÉ

*Dans la limite du stock disponible *sur plusieurs articles

Premier arrivé, Premier servi !

# OUVERTURE

# DU DOSSIER

Billet des Entreprises

Vous Souhaite

# BONNE Année 2025

# Voltmobile

JE SUIS BRANCHÉ

***Le Groupe Viseo s'est imposé comme un acteur incontournable de la mobilité durable à Madagascar, avec une vision audacieuse pour un avenir où innovation rime avec responsabilité.***

En 2024, cette mission franchit une nouvelle étape, propulsant le Groupe à la pointe des véhicules électriques (VE) dans le pays. En alliant expertise, passion pour l'environnement, et engagement envers le développement de solutions durable pratiques, Viseo montre chaque jour qu'un autre futur est possible pour Madagascar. Un futur où l'air est plus pur, où les déplacements sont plus sereins, et où l'énergie fossile n'est plus l'unique solution à la mobilité.

L'adoption des véhicules électriques offre des avantages tangibles et durables, accessibles dès aujourd'hui. Avec les VE de Viseo, non seulement les émissions polluantes sont réduites, mais les économies réalisées en carburant et en entretien sont substantielles.

Pour les particuliers comme pour les entreprises, cela peut représenter des économies annuelles pouvant atteindre 10 000 000 ariary, un avantage non négligeable, surtout dans un contexte où chaque ariary compte. Les VE nécessitent moins de maintenance, ce qui signifie moins de temps et d'argent consacrés aux réparations. Et que dire du silence qu'ils offrent : un plaisir de conduite qui rend chaque trajet agréable, dans une ville un peu plus paisible.

Depuis 2012, le Groupe Viseo s'est engagé pour les énergies renouvelables en installant les premiers lampadaires solaires à Galaxy, montrant déjà sa vision pour un avenir plus vert. En 2017, il a introduit la première voiture hybride du pays, ouvrant la voie vers une mobilité plus propre.

Et en 2023, un pas décisif a été franchi avec l'arrivée des premiers véhicules 100 % électriques. Ces choix ne sont pas de simples initiatives commerciales, ils traduisent une conviction forte : Madagascar peut et doit être un acteur de la transition énergétique.

Aujourd'hui, grâce à ses concessions Continental Auto et Ocean Trade, Viseo propose des modèles de VE répondant aux besoins divers de la population malgache : pick-ups, citadines, minivans, minibus, SUV et même des deux-roues, pour une accessibilité maximale. Avec un simple branchement sur une prise domestique, chaque utilisateur peut recharger son véhicule sans la contrainte d'infrastructures complexes et coûteuses. En optant pour un VE, les Malgaches choisissent la simplicité et l'efficience au quotidien.

Et parce que l'engagement de Viseo ne s'arrête pas à la vente, il a dévoilé cette année, au Salon de l'Auto 2024 au CCI Ivato, la création de Voltmobile : une nouvelle société entièrement dédiée aux véhicules électriques.

Voltmobile incarne une approche « clé en main », en accompagnant chaque futur propriétaire dans la transition vers un VE en lui offrant des solutions de recharge indépendantes, autonomes et accessibles. Avec Voltmobile, l'acquéreur n'a plus besoin de dépendre des structures électriques actuelles. L'autonomie énergétique devient possible, et avec elle, une tranquillité d'esprit qui fait la différence. Voltmobile prend également en charge le service après-vente, garantissant ainsi un suivi complet et professionnel pour chaque client, du premier contact à la maintenance.

Viseo ne se contente pas de vendre des véhicules : plus de 80 % de sa propre flotte est déjà constituée de véhicules électriques alimentés par de l'énergie solaire. En parcourant plus de 40 000 km sans une seule émission de carbone, Viseo démontre chaque jour que cette vision est non seulement réalisable, mais déjà en marche. Cet engagement montre une voie pour Madagascar, où chaque kilomètre parcouru est un pas de plus vers un avenir propre et durable.

Si vous avez envisagé d'investir dans un véhicule électrique ou si vous êtes curieux de voir comment ces innovations peuvent transformer votre quotidien, il est peut-être temps de franchir le pas. Avec Viseo et Voltmobile, Madagascar se rapproche de cette vision audacieuse d'un futur vert et prospère, et vous pouvez en faire partie dès aujourd'hui.

Rejoignez le mouvement « Je suis branché »

# Voltmobile

## Rejoignez le mouvement

100% ELECTRIQUE

JE SUIS BRANCHÉ

# Retour sur le Salon de l'Auto 2024
# 14ème édition du 10 au 13 octobre au CCI Ivato

### Qui est l'organisateur du salon ?

**Le Salon de l'Auto (SA) est organisé par le GCAM**, le Groupement des Concessionnaires Automobiles de Madagascar. Ce groupement a été fondé le 27 avril 2006. Le SA regroupe les principaux acteurs de l'importation et la commercialisation de véhicules automobiles, utilitaires, motos, pièces de rechange et accessoires, représentant les grandes marques européennes, américaines et chinoises, voire indiennes. Vous trouverez dans le dossier joint quelques exemples présentés par les concessionnaires interviewés.

Le Président actuel du GCAM est Frédéric Schaffner, par ailleurs Président de Materauto. Citons les principaux membres : Océan Trade et Continental Auto du groupe Viséo, Sodirex, CT Motors, Madauto, Materauto, CFAO, Sodiama, Landis automobile et Bamada. Le GCAM représente entre 85% et 90% des ventes de véhicules neufs à Madagascar, générant environ mille milliards d'ariary de recettes annuelles. Stimuler le marché de l'automobile à Madagascar reste l'objectif principal, après quelques années marquées par une stagnation des ventes de voitures neuves dans la grande île.

Le SA est devenu un évènement incontournable pour le secteur automobile. Cette édition fut organisé sous les thèmes « Mobilité et Durabilité », en mettant en valeur des propositions innovantes respectueuses de l'environnement, avec en particulier, la présentation de véhicules électriques et de véhicules hybrides. Le programme du SA incluait des expositions de véhicules, des conférences, des propositions de réduction sur les assurances, des équipements de manutention et de transport, une tombola pour gagner une voiture neuve...

### Importation, quelles parts entre l'occasion et le neuf !

Un peu plus de 11 600 véhicules ont été importés de janvier à la première semaine de septembre 2024, selon les statistiques du service des douanes. Les voitures d'occasion sont dominantes car on note seulement 3700 véhicules neuf sur les 11 600 pour la période indiquée, nombres assez proche de l'année 2023 qui était de 3886 véhicules neufs, soit un peu moins d'un tiers des importations. Le marché de la voiture électrique est encore balbutiant avec 160 véhicules importés depuis le début de 2024, en provenance principalement de la Chine et du Japon. Le marché de l'occasion est dominé par les importations en provenance de Corée du Sud (plus de la moitié des véhicules d'occasion importés depuis le début de l'année).

### Où apprendre à conduire ?

Les auto-écoles se sont multipliées offrant aux candidats au permis de conduire l'embarras du choix. Chaque année environ 60 000 candidats se présentent aux examens pour obtenir le permis de conduire et 53% réussissent. Le Secom, Syndicat des Ecoles de conduite à Madagascar, a mis en place un prix planché mais le tarif dépend de chaque auto-école et des formules proposées (normales, accélérées, intensives). Pour le permis B, le tarif actuel est de 150 000 ar.

### Attention aux accidents de la circulation !

Les accidents routiers sont fréquents. Pour l'année 2023, rien que dans la capitale, 610 cas d'accidents de la circulation ont été enregistrés au niveau de la Brigade des Accidents de Tsaralalana. D'où la nécessité de procéder, en amont, aux vérifications de conformité de l'état technique des véhicules et remorques. La Direction générale de la sécurité routière (DGSR) auprès du Ministère des Transports, est un rouage important de la sécurité routière.

### Pourquoi faut-il être assuré ?

Les assurances pour les véhicules sont obligatoires. Pour souscrire une assurance, il faut la carte grise. La durée minimum d'un contrat d'assurance est de 3 mois. Les offres de contrat d'assurance par les compagnies d'assurance sont très variées. Cela va du seul cadre réglementaire aux propositions de garanties facultatives, complémentaires ou optionnelles en cas de dommages, tierce collision, bris de glace, dommages aux pneumatiques, incendie, vol… En cas d'accident, procéder au constat à l'amiable s'il n'y a pas de dommages corporels, avec le formulaire remis par la compagnie d'assurance. Il faut la photo du permis de conduire du conducteur au moment de l'accident, la photo de la carte grise du véhicule et une copie de la carte de visite technique. La déclaration auprès de la compagnie d'assurance est à faire dans les 48h.

## Interview du Chef du Département Marketing et Transformation Digitale

***Bonjour Madame, merci de vous présenter et de présenter votre entreprise .***

Je suis Cathy RANAIVOSOA, Chef du département Marketing et Transformation Digitale au sein d'AFG Bank Madagascar. AFG Bank fait partie du groupe Atlantic, un groupe panafricain présent depuis près de 40 ans dans les secteurs de la finance, des télécommunications, de l'industrie et de l'agriculture. Le groupe a étendu ses activités à Madagascar en 2022, avec l'ouverture de sa filiale AFG Bank, qui a obtenu son agrément bancaire en octobre de la vmême année.

***Depuis quand est-ce que votre banque existe à Madagascar ?***

Nous avons officiellement lancé nos activités auprès du grand public en janvier 2024

***Vous êtes une banque et nous sommes au salon de l'auto, quel est le rapport entre votre banque et le salon ?***

Le Salon de l'Auto est un événement clé à Madagascar, attirant de nombreux visiteurs intéressés par l'acquisition de véhicules. Nous avons choisi de participer à ce salon en tant que partenaire officiel, car nous souhaitons offrir des solutions de financement adaptées à cette clientèle spécifique. Nous savons que l'achat d'un véhicule est un investissement important, et c'est pourquoi nous présentons nos solutions de crédit, à la fois pour les particuliers et les entreprises.

Nous proposons des financements flexibles pour permettre à nos clients de concrétiser leur projet automobile en toute sérénité, avec des taux d'intérêt attractifs. De plus, nous offrons des options longues de remboursement, jusqu'à 84 mois, pour répondre à différents besoins et budgets. Notre présence à ce salon nous permet de renforcer notre engagement auprès des Malgaches en leur fournissant des solutions financières accessibles et compétitives, directement liées à l'achat de véhicules.

**Quelle est la différence entre vous et d'autres banques ?**

Ce qui nous distingue des autres banques, c'est avant tout notre approche innovante et notre engagement à simplifier l'accès aux services bancaires pour la population malagasy. En tant que nouvelle banque, nous sommes conscients des défis liés à la faible bancarisation à Madagascar. Nous nous efforçons de surmonter ces obstacles en digitalisant nos processus, ce qui permet à nos clients de bénéficier de services plus rapides, accessibles et simplifiés.

Notre vision est de rendre les services bancaires accessibles à tous, à tout moment et en tout lieu, tout en restant compétitifs en termes de tarifs et

de flexibilité des produits financiers. En résumé, notre différence réside dans notre volonté de rendre la banque plus rapide, digitale et facile à utiliser pour tous.

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

En tant que nouvelle banque, il est normal que la confiance ne soit pas accordée immédiatement. La population malagasy est habituée à des établissements bancaires qui existent depuis près de 100 ans et qui ont longtemps dominé le marché. Cependant, nous sommes convaincus de notre potentiel et de notre capacité à répondre aux besoins actuels de la population. Nous faisons partie d'un groupe de renommée internationale, ce qui nous apporte une base solide et une expérience reconnue. De plus, en participant à des événements comme le Salon de l'Auto, nous marquons notre présence et affirmons notre engagement à offrir des services financiers innovants et adaptés aux besoins actuels de la population malagasy.

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

Nos projets pour l'avenir sont ambitieux et centrés sur l'expansion et l'amélioration continue de nos services. Actuellement, nous disposons de deux agences, mais nous prévoyons d'en ouvrir plusieurs autres en 2025.

Parallèlement, nous avons ré cemment annoncé l'acquisition majoritaire d'Access Holding S.A par AFG Holding. Cette acquisition stratégique nous ouvre de nouvelles opportunités, ce qui nous permet d'élargir considérablement notre offre de produits et services, en particulier pour les segments de la microfinance et des petites entreprises.

À moyen terme, nous continuerons à mettre l'accent sur l'innovation digitale pour rendre nos services encore plus accessibles et adaptés aux besoins de nos clients, tout en poursuivant notre croissance sur le territoire malagasy.

***Vous êtes présent uniquement à Tananarive ?***

En plus de notre agence à Antananarivo, nous avons également une agence à Toamasina. Nous continuons à développer notre présence à travers le pays et prévoyons d'ouvrir davantage d'agences dans les prochaines années pour mieux répondre aux besoins de notre clientèle partout à Madagascar.

***Comment  vous contacter ?***

Vous pouvez facilement nous contacter en appelant notre centre de relations clients au 032 12 032 32, ou sur nos réseaux sociaux Facebook, Linkedin et Instagram. Si vous préférez un contact direct, vous pouvez également vous rendre dans l'une de nos agences : à Antananarivo, Immeuble Gateway à Ankorondrano, ou à Toamasina, Immeuble Trade Center, situé sur le boulevard Joffre.

***Aline Kadji***

# Interview de Monsieur Michel ROBIARIVONY, Directeur Commercial et Marketing

***Bonjour Monsieur et merci de vous présenter et de présenter votre activité .***

Je suis le Directeur commercial et marketing de Bardahl, département du groupe Milleis Motors. Bardahl est une société américaine qui conçoit et distribue des produits chimiques de très haute performance destinés au marché de l'automobile, de l'industrie, du bricolage et des motos. En d'autres termes, nous distribuons des additifs, lubrifiants, adhésifs, produits d'entretien et de maintenance mécanique. Bardahl existe depuis 1954 et se positionne comme un véritable leader sur le marché de la filtration, des bougies, des plaquettes pour les batteries.

***Qu'est ce qui peut justifier votre présence à ce salon ?***

Le salon de l'auto est un évènement incontournable pour les entreprises du secteur automobile d'où notre présence. Notre objectif est de promouvoir les pièces premium afin de leur donner plus de visibilité notamment nos lubrifiants, additifs et batteries de la marque Bardahl.

***Comment se fait la distribution de vos produits ?***

Actuellement, nous avons des points de vente et des revendeurs dispersés à travers l'île. Nous travaillons aussi avec les garages et quelques concessionnaires à Madagascar. Bardahl est une marque iconique, cela fait 70 ans qu'elle est présente dans le monde. À Madagascar, cela fait plusieurs années que Bardahl est présent. Nous représentons la marque depuis maintenant deux ans et elle est très prisée par le public.

***Et quels sont vos prix ?***

Les produits de chez Bardahl comme les additifs coûtent en moyenne 9 euros, les décrassant diesel, hybrides ou encore à essence coûtent 55 euros et en stocks 228 euros. J'invite tous ceux qui aimeraient en savoir plus à se rapprocher de nous pour plus d'informations.

***Comment les produits Bardahl font-ils pour se démarquer sur le marché malgré la concurrence ?***

En effet, les produits de la marque Bardahl offrent plusieurs avantages. Bardahl a mis sur pieds le Décrassant 5 en 1 qui est un démontage sur chaque organe du moteur de manière efficace et sans danger. L'utilisation de ce Décrassant permet aussi d'éviter le remplacement des pièces, limite les émissions polluantes ainsi que les surconsommations. Cette nouvelle invention offre donc de nombreux bénéfices ce qui nous donne une longueur d'avance.

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

Nous sommes situés sur la rue 14 Jean Jaures Ambatomena 101 Antananarivo et joignables par :
Tel: 038 07 703 03
Mail: dircom.am@milleismotors.com

***Aline Kadji***

# Interview de Madame Rivohary ANDRIAMANALISOA, Responsable Marketing et communication

***Merci de vous présenter et de nous parler du groupe CFAO .***

Bonjour, je suis Mme ANDRIAMANALISOARIVOHARY, Responsable marketing et communication du groupe CFAO à Madagascar présent à Madagascar depuis 77 ans. Le groupe CFAO est un groupe panafricain spécialisée dans la distribution automobile, le Healthcare, le Retail et les Infrastructures. Nous sommes les distributeurs officiels des marques: Toyota, Suzuki, Mitsubishi, Mercedes et BYD, le N°1 mondial des véhicules électrique, ainsi que la marque Yamaha. Nous sommes également spécialisés dans la location de véhicules courtes et longues durées avec la société LOXEA.

CFAO MOBILITY MADAGASCAR offre un service après-vente de qualités et des pièces de rechanges d'origine constructeur, ainsi qu'une garantie constructeur.

***D'où proviennent principalement vos véhicules ?***

Nous importons nos véhicules directement auprès des constructeurs étant donnés notre statut de distributeurs officiels

***Quelle est votre stratégie pour vous démarquer des concurrents, vu que vous n'êtes pas les seuls prestataires de services en ce qui concerne la vente des voitures et des pièces détachées ?***

Nous avons mis le client au cœur de notre activité. Il doit se sentir chez nous, comme chez lui.

TONGASOA ATO ANTRANO – BIENVENUE CHEZ VOUS – WELCOME HOME est un concept qui confirme cette volonté d'offrir le meilleur service à nos clients dans toutes les étapes de leur parcours chez nous.

***Quel est donc l'objectif principal de votre présence au salon ?***

Nous sommes ici pour affirmer notre présence, notre visibilité, car le salon de l'automobile est l'événement phare de l'année en matière d'automobile à Madagascar. Après bien sûr l'objectif est de vendre et de confirmer notre place de leader sur le marché.

Nous avons fait des offres exceptionnelles spéciales, car nous avons toujours cette volonté d'offrir à nos clients le bon produit au bon prix.

***Quelle est la marque la plus vendue ?***

Notre marque TOYOTA est leader du marché suivi par une autre de nos marques SUZUKI. Nous avons des marques leader qui permettent à nos clients d'avoir un choix de très grande qualité.

***Est-ce possible de payer par tranches ?***

Nous travaillons avec les organismes bancaires de la place, qui sont plus habilités que nous à offrir ce type de services.

***Comment sont repartis vos sites à Madagascar ?***

Dans la capitale, nous avons plusieurs sites. La marque Toyota est présente sur le site d'Ankorondrano, et Yamaha que l'on va aussi ramener sur ce même site. Nous avons aussi BYD qui est nouvellement implanté au niveau d'Alarobia. Sur Anosizato, nous avons la distribution des marques multibrands dont notamment Suzuki, Mitsubishi et Mercedes. En province, nous sommes présents à Tamatave et à Diego. L'acheminement se fait généralement à travers un transport routier.

***Vous vendez aussi des véhicules d'occasion ?***

Nous vendons aussi des véhicules d'occasion à travers la marque Automark qui garantit des véhicules contrôlés et certifiés.

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

CFAO Mobility est situé à l'adresses suivante :
Route des Hydrocarbures Antanimena Antananarivo 101-MADAGASCAR
Tel:020 22 229 61
Facebook: CFAO Mobility Madagascar
Mail: cfaomobilitymg@cfao.com
Site web:www.cfaogroup.com

***MOTOUO GARCEL***

## Interview de Monsieur Mayssam SULTANHOUSSEN, Directeur Général

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

Bonjour à vous, je m'appelle Mayssam SULTANHOUSSEN, je suis Directeur Général de la société CHAMSUL ainsi que de ses sociétés filles ProWatt et Proparts. Aujourd'hui, nous sommes au salon de l'auto 2024, et c'est la première fois que nous sommes exposants dans la gamme aftermarket. Nous proposons tout ce qui est pièces automobiles, carrosseries, produits d'entretien, pneumatiques, batteries, bref tout ce qu'on peut trouver utile pour une voiture une fois qu'on l'a achetée.

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

CHAMSUL est une société qui existe depuis 30 ans sur 3 générations. On est spécialisé dans tout ce qui est japonais et coréen.

***Si vous existez depuis 30 ans déjà, pourquoi avoir décidé de participer aujourd'hui au salon de l'auto ?***

Aujourd'hui, nous voulons être au plus proche de notre clientèle. Jusqu'à maintenant, le salon de l'auto c'était un endroit où les clients venaient surtout pour acheter des nouvelles voitures. Mais on veut leur rappeler que c'est bien d'acheter une nouvelle voiture mais après l'avoir achetée, il faut l'entretenir et c'est pour cela que notre slogan c'est « garder là aussi belle qu'au premier jour ».

***Est-ce qu'on peut avoir une idée des prix des produits que vous vendez ?***

On essaie de toucher toute la population. Donc, on a des gammes moyennes, intermédiaires et des gammes originales, afin de s'adresser à tous types de clients. Par exemple, sur une plaquette de frein, on va avoir une entrée de gamme, puis un produit qui va être une gamme originale pour satisfaire tous les budgets.

***Est-ce que vous faites le service après-vente ?***

Oui, nos pièces sont toutes garanties. Au niveau de l'installation et la réparation nous travaillons avec des garages partenaires.

***De quels avantages peuvent bénéficier vos clients ?***

Aujourd'hui, dans une voiture il y a en moyenne 2000 à 3000 pièces différentes. Donc, le plus gros défi pour un nouveau client, c'est de tout trouver au même endroit, c'est cela que CHAMSUL propose avec plus de 30 000 références, ce qui nous permet d'être le plus complet sur le marché à l'heure actuelle.

***Vous êtes présent uniquement à Tana?***

Nous avons deux boutiques à Tana et nous sommes aussi présents dans toutes les provinces à travers nos revendeurs, donc nous distribuons partout dans l'île et nous avons une liste de distributeurs qui travaillent directement avec nous dans chaque ville.

***D'où proviennent vos produits ?***

Nous sommes importateurs directs, donc nous n'achetons rien localement. Nos produits sont d'une grande variété, ils viennent du Japon, de Taïwan, d'Europe. Il y a des gammes qui viennent de Chine. Donc c'est vraiment varié, l'objectif est que toutes les références soient disponibles pour que le client, une fois qu'il rentre chez nous, sache qu'il pourra trouver ses pièces.

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

Nous sommes présents sur Facebook à travers CHAMSUL Behoririka, nous sommes aussi présents sur Instagram, nous avons :

Site web : chamsulmg.com

Téléphone :+26134 05 310 02

Adresse mail : com.chamsul@gmail.com.

***Aline Kadji***

## Interview de Madame TAFITASOA VOLOLONOMENJANAHARY
## Responsable Commerciale

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

Bonjour, bienvenue au stand de Clean Auto. En fait, Clean Auto est une marque de l'entreprise SOMAPRO. Il s'agit d'une société spécialisée dans la fabrication et la distribution des produits de nettoyage et d'hygiène.

***Depuis quand est-ce que votre entreprise existe et quels sont vos principaux services ?***

Notre entreprise existe depuis 2017. Clean Auto fait des produits d'hygiène, produits de nettoyage automobile. Nous avons des shampoings lustrant, nous avons aussi des accessoires comme les parfums voitures, des produits d'entretien comme les renforts pneus.

***Comment distribuez-vous vos produits ? Est-ce que vous avez des points de vente ?***

Pour le moment, nous avons une boutique sur Tana, précisément « Aphrodite Madagascar ». Vous-y trouverez toutes nos gammes de produits. Par contre, nous vendons aussi nos produits dans toutes les stations-service, dans les grands supermarchés et presque dans toutes les laveries aussi.

***Vous fabriquez vos produits vous-même ou vous les importez?***

Tous les produits Clean Auto sont des produits de SOMAPRO, et sont fabriqués localement et nous sommes partout à Madagascar.

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

Nos ambitions pour le futur, c'est de promouvoir nos produits aussi dans les pays étrangers.

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

Directement sur nos plateformes :
Tel:+261 34 48 224 02
Facebook: Clean Auto
Site web: www.somapro.mg

***Aline Kadji***

# Interview de Monsieur RAZAFINDRAKOTO, Directeur de Qualité et Développement

***Bonjour Monsieur et merci de vous présenter ainsi que votre entreprise.***

Patrick RAZAFINDRAKOTO, je travaille en tant que Directeur de qualité et de développement au sein du groupe CT Motors. C'est un concessionnaire automobile avec aujourd'hui 16 ans d'existence sur Madagascar. Nous avons des agences à Tamatave et à Nosy-Be. Pour la partie auto, nous représentons les marques Great Wall, Haval et Power. Nous travaillons aussi avec les motos Kawasaki, Royal Enfield et Hero. Nous avons en interne une autre marque comme Beta et la dernière marque que nous venons d'acquérir est la moto Morini.

***Quels sont les principaux services que vous offrez ? Sur quoi se base votre activité ?***

Nous devons rappeler une chose, aujourd'hui la vente de voiture seule ne suffit plus aux exigences des consommateurs. Notre activité repose donc sur la vente et la réparation des véhicules. Nous assurons un service après-vente et nos véhicules sont garantis. Nous avons des ateliers qui s'occupent des marques citées plus haut et depuis 4 ans, nous avons introduit la marque Bosch qui est une marque allemande ; nous avons aussi ajouté un service pour les filtrations, les plaquettes de frein, l'allumage, l'électricité, le diesel, l'essuyage et les ampoules. Nous avons deux centres auto et bientôt nous en aurons trois. Nous prenons en charge toutes les marques de voiture telles que Haval, Great Wall, Nissan, Mazda, Ford et nous sommes en mesure d'assurer le service après-vente de tous ces véhicules.

***D'où proviennent les véhicules et produits que vous commercialisez ?***

Les marques que j'ai citées tout à l'heure sont des marques chinoises donc ces véhicules sont en provenance de Chine. Ce sont des premiums chinois, les véhicules Bosch viennent évidemment de l'Allemagne et les véhicules Polaris sont des marques américaines.

***Est-ce qu'on peut avoir une marge des prix de vos véhicules, de vos pneus et des autres produits ?***

La panoplie des produits est énorme mais on essaie toujours de se positionner et de se conformer aux prix des clients et je pense que nous avons les meilleurs prix par rapport aux autres entreprises ici présentes. On a aussi une particularité qui est notre aptitude à avoir toutes les solutions pour les véhicules de tourisme, 4x4, camion, camionnette et moto.

***Est-il possible de payer par échelonnements?***

Bien évidemment, avec le temps, on a su comprendre les besoins des clients et aujourd'hui les paiements échelonnés sont permis chez nous comme chez tous les autres concessionnaires. Il y a toujours une solution de financement. De plus, chez CT Motors, nous personnalisons nos propositions de financement en fonction du client et des possibilités du client.

***Comment démarquez-vous de la concurrence et vous positionnez-vous sur le marché ?***

Aujourd'hui, par rapport à la concurrence et aux exigences des clients, nous essayons d'innover. Nous avons des véhicules électriques, des véhicules hybrides et nous avons aussi des centres-autos Bosch qui sont multimarques. Le positionnement, c'est savoir s'imposer sur le marché en essayant d'apporter des nouvelles solutions en fonction des envies et des attentes des clients pour que tout le monde puisse avoir accès à nos produits.

***Avez-vous des pièces de rechange pour les voitures électriques ?***

Tout à fait car les voitures électriques sont en vogue à Madagascar. C'est assez nouveau et il faut que tous les concessionnaires essaient de suivre aussi la tendance et surtout d'être à l'écoute. Parce que le plus important, c'est le client. C'est le besoin du client d'abord ; on doit être en phase avec ces attentes-là.

***Acceptez-vous aussi des véhicules d'occasion ?***

Bien sûr, on accepte aussi des véhicules d'occasion car parfois il y a des clients qui veulent, par exemple, changer de voiture. Donc on peut récupérer le véhicule, on l'évalue et s'il est encore en bon état, alors on revend le véhicule.

***Êtes-vous présent hors de Madagascar ?***

Mais en ce moment nous avons une vision panafricaine. Nous sommes déjà sur l'ile Maurice et nous prévoyons aussi de nous installer dans d'autres pays africains.

***Comment nos lecteurs peuvent – ils vous contacter ?***

Nous sommes situés à Antananarivo Andraharo Lot 59 Bis IVV BP 8585 et nous répondons aux :
Tel: +261 34 07 951 53
Facebook:CT Motors- Madagascar
LinkedIn: CT Motors-Madagascar

***Motouo Garcel***

## Interview de Madame Andoniaina RANDRIAMAHEFA
## Responsable Commerciale

***Merci de vous présenter et de présenter votre activité***
Andoniaina RANDRIAMAHEFA, Responsable commercial au sein de la société SODIAMA. C'est un concessionnaire automobile qui représente notamment les marques Volkswagen et Mahindra. C'est une société très diversifiée qui se spécialise non seulement dans le marché de la pièce détachée automobile et poids lourd, mais aussi dans ceux de la machine agricole, de l'outillage, des travaux publics et de l'industrie.

***Depuis quand est ce que cette société existe ?***
La société SODIAMA existe depuis 1959. Elle a été rachetée par le propriétaire actuel. Elle représente la marque Volkswagen depuis 1967 à Madagascar et a promu le sport automobile pendant plusieurs saisons avec des Polo et des Golf conçus pour les meilleures pilotes de Madagascar. Nous avons aussi des marques telles que Audi, FIAT et depuis 2018 la marque indienne Mahindra.

***Qu'est ce qui fait la particularité de Volkswagen et Mahindra?***
Il faut savoir qu'Audi appartient à Volkswagen qui est une entité constituée de plusieurs marques. Les produits Volkswagen sont connus et très rentables sur le marché, pas seulement à Madagascar mais aussi dans d'autres pays. On a aussi Mahindra, marque avec laquelle on essaie de faire plus de volume. Mais pour la rentabilité, Volkswagen est très connue par son image de marque et aussi par sa gamme. Raison pour laquelle on met plus d'accent sur Volkswagen. Par contre, si vous faites la comparaison avec les autres marques en Afrique, on retrouve Mahindra en troisième sur les ventes après Toyota et Ford.

***D'où proviennent vos véhicules et peut-on avoir une estimation des prix ?***
La provenance de nos véhicules dépend des modèles. Les Volkswagen par exemple peuvent venir d'Afrique du sud ou d'Europe et les Mahindra proviennent à 100% de l'Inde. Avec les Touareg Volkswagen, on part de 135 000 000 ar jusqu'à 550 000 000 ar et avec les Mahindra, on part de 70 000 000 ar jusqu'à 156 000 000 ar.

***Comment se fait le paiement ? Est-ce que vous acceptez des paiements échelonnés ?***
Oui, actuellement, si on ne s'adapte pas aux besoins des clients, on n'arrivera pas à faire un bon chiffre d'affaire. Il est toujours préférable de faire le versement en entier. Toutefois, nous avons mis en place une politique sur les Volkswagen avec 30 % d'acompte et le reste sur 12 mois. Chez Mahindra, on propose 30% d'acompte et le reste sur 18 mois.

***Comment faites-vous pour vous démarquer de la concurrence face aux autres marques présentes à ce salon et vous positionner sur le marché ?***
En effet, Madagascar est un petit marché et il y a beaucoup de concurrents. Il faut juste savoir que quand vous vendez des produits de marques, ce n'est pas seulement la vente qui est importante, mais c'est ce qui se passe après l'achat ; c'est en travaillant ce service après-vente que l'on fera en sorte que les clients reviendront toujours. Une autre chose à ne pas négliger, c'est de travailler la marque, lui donner et lui conserver une bonne image. Mais, il faut déjà avoir une référence, connaître qui est leader sur le territoire. Ce n'est pas une grande question avec Toyota ici à Madagascar. Après, il faut aussi savoir quels sont nos produits, parce que ce ne sont pas les mêmes produits. Chez Mahindra, on a des voitures qui sont conçues plus pour travailler dans le BTP.

***Qui organise le salon de l'auto ? Vous êtes partenaires ou invités ?***
Le Salon de l'auto est organisé par le GCAM, groupement des concessionnaires à Madagascar. Ce salon est organisé tous les deux ans. Nous sommes membres du GCAM dans le sens où nous avons le droit d'exposer pendant les événements. Nous sommes situés au rond-point Rayim Building Ankorondrano Antananarivo 101. Vous pouvez aussi nous contacter par :

Tel : 020 23 226 93 / 038 07 474 09
Facebook: Sodiama Madagascar
Mail: commercial@sodiama.com

***Aline Kadji***

## Interview de Madame Landy RAKOTOMPIANINA Directrice des Opérations

*« Optez pour la location longue durée : confort, services inclus et tranquillité assurée »*

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

Landy Rakotompianina, Directrice des opérations chez IZY RENT. C'est une société du groupe VISEO qui s'occupe de la location longue courte durée de véhicules, Nous existons depuis 2012. Actuellement, nous avons environ 300 véhicules et 200 chauffeurs répartis dans tout Madagascar.

***Quel est l'objectif de votre participation à ce salon ?***

Notre objectif à ce salon est d'abord de faire la promotion de notre activité. Ensuite de faire partager notre vision concernant la facilité de louer les véhicules avec tous les avantages qu'on a de louer des véhicules chez nous.

***Quel est le prix pour la location d'un véhicule?***

Les prix varient en fonction du modèle et des catégories. Nous travaillons avec deux concessionnaires qui sont dans le même groupe, c'est-à-dire Continental Auto et OceanTrade, et de ce fait nous disposons de toutes les catégories de véhicules allant des petites citadines aux camions. Par exemple pour les citadines, on peut louer un véhicule à 1,790,000 Ariary hors taxe par mois sur une location longue durée. Mais comme mentionné ci-dessus les prix varient en fonction du choix du modèle.

***Avez-vous un service compétent pour la formation des chauffeurs ?***

Il est primordial que les chauffeurs aient le permis adéquat pour le véhicule qu'ils vont conduire. Ce point est vraiment essentiel et ensuite tous nos chauffeurs sont formés à la conduite défensive. Nous disposons dans notre entreprise de formateurs certifiés et accrédités, qui dispensent des formations en conduite défensive dont l'objectif, rappelons-le, est zéro accident. En interne, nous avons également pour projet en cours, d'inclure un service pour la formation des chauffeurs afin qu'ils obtiennent leur permis directement chez nous et on espère tirer avantage de ce projet.

***Quelles sont vos ambitions pour les prochaines années ?***

Pour le long terme, notre projet est de nous agrandir, d'élargir notre champ d'action et le plus important de commencer avec les véhicules électriques. Pour le moment, je peux dire que nous sommes déjà des pionniers du secteur mais il faut être ambitieux et toujours rêver plus grand. Actuellement, on a une dizaine de véhicules électriques en flotte et sur le long terme, nous comptons bien aller encore plus loin.

***Et vous êtes présents uniquement à Tana ou dans d'autres régions de Madagascar ?***

Actuellement, le siège c'est à Tana, mais nous avons des antennes partout à Madagascar.Nous avons des garages partenaires et très bientôt, nous allons ouvrir un garage ou une concession à Tamatave. Nous sommes situés à Galaxy Village à Andraharo , Antananarivo 101 et vous pouvez aussi nous contacter via d'autres moyens à savoir :
Web:www.izyrent.mg.
Tel: 034 49 003 63
Mail: location1@izyrent.mg

***Aline Kadji***

## Interview de Madame Miaina NAHARIMIADANA, Responsable Marketing

***Bonjour Madame. Merci de vous présenter et de présenter votre activité .***

Miaina NAHARIMIADANA, je suis Responsable du domaine marketing au sein de Jovena Madagascar. C'est une société de distribution pétrolière qui est leader sur le marché à Madagascar. Nous avons 113 stations à notre actif actuellement dans tout le territoire et nous distribuons aussi des huiles motrices de notre marque Premium Lubrifiant. Cela fait 25 ans que nous existons.

***Quelle est la relation entre la distribution de carburant et le salon de l'auto ?***

Quand on parle de salon de l'auto, on parle de tout ce qui se rapporte à l'automobile et autres véhicules à moteur et ces véhicules ne fonctionnent pas sans carburant. Or, nous sommes des distributeurs de carburant donc, nous sommes partenaires de chaque entité présente sur le salon, mais également de tous les clients potentiels à Madagascar qui sont véhiculés car notre objectif est de pouvoir donner l'accessibilité et l'énergie à tous. Nous avons aussi un rôle économique et social, nous facilitons à rassembler les gens sur le territoire parce que justement, il vous faut du carburant pour pouvoir vous déplacer.

***Quels sont  les prix de vos produits ?***

À Madagascar, le prix du carburant est le même partout, puisque c'est l'OMH qui définit les prix mais nos produits dans les boutiques, alimentaires ou non alimentaires, comme les huiles à moteur, c'est nous qui les définissons. De ce fait, on se base sur le pouvoir d'achat du marché et  on essaie de corréler le pouvoir d'achat malgache avec tout ce qu'on a comme charges et contraintes.

***Comment parvenez-vous à vous positionner sur le marché ?***

Nous sommes assez agressifs sur le terrain. Nous avons de très hautes exigences sur tout ce qui est standard. Le standard est appliqué sur nos stations-service et dans nos boutiques. On se démarque particulièrement des autres entreprises de distribution et ce sont elles qui essaient de nous concurrencer puisque nous sommes leader sur le marché.  Notre particularité résulte de notre désir de prôner la proximité avec nos clients et la qualité de la relation client qui est au cœur de nos attentions.

***Vous distribuez uniquement à des particuliers ou aussi à des sociétés ?***

Notre chaine de distribution est subdivisée en deux parties. Nous avons la distribution par les stations-services sur des sites, et une autre partie un peu plus professionnelle qui est la B2B, c'est-à-dire la livraison directe auprès des entreprises et sociétés.

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

Nous avons notre siège à Galaxy et sommes aussi présents sur les réseaux sociaux. Ajouter à cela, il y a des numéros verts qui sont un peu disposés dans toutes nos stations, pour pouvoir nous contacter. Notre siège se situe à Andraharo :

Tel : 020 23 694 70

***Aline Kadji***

## Interview de Monsieur Hery RAZANADRAKOTO
## Responsable Commercial Moto

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

Monsieur Hery RAZANADRAKOTO, Responsable commercial moto chez ROYAL ENFIELD, une division du groupe CT MOTORS. C'est une entreprise multinationale indienne créée en 1955 et qui se spécialise dans la fabrication de motos. C'est l'une des plus anciennes marques et qui depuis 2020, représente aussi l'un des principaux constructeurs mondiaux. Nous vendons des SSV, des buggys, des quads ainsi que des vélos. Nous avons aussi des services où l'on propose aux clients des sorties moto, des raids par le biais des marques. Par exemple, des sorties où nous travaillons avec Kymco, spécialement pour les maxi scooters et avec Kawasaki, tout ce qui est compétition de motocross.

***Vous représentez quelles marques sur le marché ?***

Actuellement, nous représentons plusieurs marques parmi lesquelles nous avons Kymco, Hero, Polaris, Kawasaki. Nous avons aussi une toute nouvelle marque, la Moto Morini, qui est une marque italienne encore peu connue ici à Madagascar.

***Quelles sont les marques les plus rentables et les plus populaires aux yeux du public ?***

Toutes les motos Royal Enfield sont populaires et rentables sur le marché ainsi que les entrées de gamme. Ce sont des marques fiables et technologiquement avancées. Les Hero par exemple, sont actuellement les motos que les clients choisissent pour des appels d'offres ou pour un client qui souhaiterait acheter une moto à son coursier ou juste pour un plaisir particulier. Les motos Royal Enfield sont très célèbres et une référence pour les Malgaches et pour les étrangers qui viennent à Madagascar.

***Peut-on avoir une estimation des prix de vos véhicules ?***

Nous essayons au maximum d'associer les prix avec le pouvoir d'achat des malgaches. Au plus bas, en ce moment, nous avons par exemple les Hero qui sont à 4.998.000 Ar. Les autres modèles de motos les plus chères peuvent aller jusqu'à 349.000.000 Ariary. Nos prix sont plus que convenables par rapport aux autres concurrents présents à ce salon.

***Est-ce que vous vendez aussi des véhicules d'occasion ?***

Très exceptionnellement, on peut faire des reprises pour les clients qui veulent upgrader et nous avons aussi notre service d'occasion où on peut recevoir en dépôt des motos des clients qui ont besoin de se faire aider pour revendre leurs véhicules. Bien sûr, nous proposons un service après-vente et aussi un atelier ou les clients peuvent passer pour des réparations.

***Vous êtes présent uniquement à Tana ou dans d'autres régions de Madagascar ?***

Pour le moment on a des showrooms à Tananarive, à Tamatave et à Nosy-Be. On a aussi quelques revendeurs dispersés partout sur l'île.

***Comment faire pour vous contacter ?***

Nous avons notre site web où vous pouvez visiter virtuellement notre showroom, c'est-à-dire avoir une vue globale de tout ce qui concerne notre entreprise et le plus important vous pouvez passer nous voir dans notre showroom ou on se fera un plaisir de vous recevoir. Royal Enfield est une partie du groupe CT MOTORS, donc notre siège se trouve évidemment à Andraharo BP 8585 Lot 59 Bis IVV.

Tel: 034 07 957 53

Facebook: Royal Enfield Madagascar

***Aline Kadji***

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

# LE SALON DE L'AUTO 2024 : LA DURABILITÉ MISE AU CŒUR DE LA MOBILITÉ

Le Centre de Conférences Internationales (CCI) d'Ivato a été, cette année encore, le théâtre d'un événement majeur : le Salon de l'Auto 2024. Placée sous le thème « Mobilité et Durabilité », cette édition a marqué les esprits en soulignant l'urgence de développer des solutions de transport respectueuses de l'environnement.

## Une thématique en phase avec les enjeux actuels

Face à la contribution significative des émissions de gaz d'échappement à la pollution atmosphérique et au changement climatique, le salon a mis en lumière la transition nécessaire vers une mobilité plus verte. Les véhicules électriques et hybrides ont tenu une place centrale, reflétant une volonté de réduire l'empreinte carbone tout en adaptant les innovations aux réalités locales.

Les visiteurs ont pu découvrir une large gamme de modèles écologiques présentés par les principaux constructeurs internationaux et locaux. Des sessions interactives ont permis d'en apprendre davantage sur le fonctionnement, les avantages, et les perspectives de développement des véhicules à faible impact environnemental à Madagascar.

## Un programme riche et mobilisateur

Le Salon de l'Auto 2024 a également été le cadre de conférences qui ont suscité un vif intérêt auprès du public et des professionnels du secteur. Parmi les thématiques abordées : la transition électrique à Madagascar, les principaux aspects de la RSE appliqués à la gestion de la flotte automobile, le baromètre RSE.

## Des perspectives pour Madagascar

Cet événement a été une opportunité unique de discuter des défis spécifiques de Madagascar en matière de mobilité : infrastructures routières limitées, coût élevé des importations automobiles, et accès restreint aux solutions de recharge. Cependant, le salon a également mis en avant le potentiel de développement d'un marché local pour les véhicules électriques.

## Une édition qui inspire l'avenir

Le Salon de l'Auto 2024 a réussi à conjuguer innovation, sensibilisation, et engagement pour un avenir plus respectueux de l'environnement. Cet événement a permis de poser les bases d'une réflexion collective sur les moyens de rendre la mobilité accessible, durable, et adaptée aux besoins locaux.

Alors que les projecteurs s'éteignent sur cette édition, les participants repartent avec une conviction renforcée : la mobilité durable n'est plus une option, mais une nécessité. Madagascar a l'opportunité de s'inscrire dans cette transition et de jouer un rôle actif dans la lutte contre le changement climatique.

**Miangola RABENJA**
**Responsable Communication**

Newpack

LA SOLUTION EMBALLAGE DE L'OCEAN INDIEN

# emballer.

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

FSC
www.fsc.org
FSC® C 165249

SOCOTEC
ISO 9001
ISO 45001

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

## Concilier Mobilité et Durabilité : un défi de taille pour le secteur automobile

La mobilité, telle que nous la connaissions, était traditionnellement liée à la consommation d'énergie fossile et à l'émission de gaz à effet de serre. Les véhicules ont longtemps été les symboles d'une ère industrielle où la rapidité et la commodité primaient sur les préoccupations environnementales. Cependant, dans le contexte du changement climatique, ce modèle doit impérativement évoluer. Le secteur automobile, face à cette urgence climatique, se trouve aujourd'hui à un tournant majeur. Il doit concilier trois notions a priori contradictoires : la mobilité, qui repose sur l'énergie et la consommation, la durabilité, qui implique une économie à faible émission de carbone et une gestion responsable des ressources naturelles, et la rentabilité économique, qui demeure une priorité pour les acteurs du secteur. Ce défi de taille est complexe, mais il n'est pas insurmontable.

Pour parvenir à une mobilité durable, il ne suffit pas d'opter pour des véhicules électriques ou hybrides. Ce changement de forme doit être accompagné d'un véritable changement de fond, impliquant une refonte des modes de production, de consommation et de réflexion. La transition énergétique, qui sous-tend la mobilité verte, n'est pas qu'une question technologique : elle nécessite aussi un profond changement de mentalité. Le passage au vert implique que l'énergie utilisée pour alimenter ces nouveaux véhicules provienne de ressources renouvelables. Il est essentiel de s'assurer que les solutions alternatives, comme l'électricité ou l'hydrogène, sont produites de manière durable, sans causer de nouveaux dommages environnementaux. Ce processus doit être ancré dans un cadre de responsabilité sociétale, où chaque acteur – qu'il soit fabricant, consommateur ou décideur politique – prend conscience de son rôle et de son impact sur la planète. Cela dit, pour que la transition vers une mobilité durable soit réellement viable, elle doit aussi prendre en compte la rentabilité économique. Les entreprises du secteur automobile doivent trouver un équilibre entre l'innovation technologique, la responsabilité sociétale et les impératifs financiers. Produire des véhicules respectueux de l'environnement, tout en garantissant leur compétitivité sur le marché, est essentiel pour la pérennité de cette transformation. Les nouvelles technologies doivent donc être à la fois efficaces sur le plan environnemental et économiquement rentables pour les fabricants et les consommateurs.

C'est dans ce cadre de transition énergétique, de responsabilité sociétale et de rentabilité que le Salon de l'Automobile de Madagascar, qui s'est tenu du 10 au 13 Octobre 2024 au Centre de Conférences Internationales Ivato, a pris toute sa dimension. Cet événement, bien plus qu'une simple exposition de nouveaux véhicules, a été un véritable lieu d'information, d'inspiration et de réflexion autour de la thématique mobilité et durabilité. En s'impliquant activement dans ce passage au vert, le salon a permis aux professionnels, consommateurs et décideurs de se retrouver pour discuter des enjeux de la transition énergétique et des pratiques de responsabilité sociétale dans le secteur automobile. Le salon a mis en avant des solutions concrètes pour un futur plus vert : des véhicules électriques, hybrides, mais aussi des technologies innovantes visant à réduire l'empreinte carbone du secteur. Cependant, au-delà des nouveaux modèles, l'événement a également incité à une réflexion plus profonde sur la manière de produire ces technologies de manière responsable, tout en intégrant des modèles économiques durables. L'équation de la rentabilité a été au cœur des discussions, car l'adoption généralisée des technologies vertes ne peut se faire sans un modèle économique solide et viable.

La voie vers une mobilité durable est semée d'embûches. Les défis technologiques sont nombreux, tout comme les résistances économiques et culturelles. Pourtant, le Salon de l'Automobile de Madagascar 2024 a montré que des solutions existent et que des progrès sont possibles. Le passage au vert est un processus complexe, mais nécessaire. Il ne s'agit pas simplement de remplacer une technologie par une autre, mais de réinventer notre façon de penser, de consommer et de produire dans un cadre de responsabilité sociétale tout en garantissant la rentabilité économique des nouvelles solutions. La route est encore longue, mais elle est porteuse d'espoir. En faisant preuve de responsabilité collective et en intégrant la rentabilité dans l'équation de la durabilité, nous pouvons relever ce défi. Le secteur automobile, tout comme les autres, doit se réinventer pour concilier confort, mobilité, rentabilité et respect de la planète.

L'édition 2024 du salon a ouvert la voie, et la prochaine édition, qui s'annonce déjà, continuera certainement cette réflexion avec des propositions encore plus novatrices. Ensemble, avec détermination et responsabilité, il est possible de bâtir un avenir où la mobilité ne sera plus un obstacle à la durabilité, mais un levier pour un monde plus vert, plus responsable, plus rentable et plus respectueux de l'environnement et de la société.

**Dr. Justin Nathanaël Andrianaivoarimanga**
*Enseignant Formateur-ISCAM Business School*

# Le Louvre

HOTEL & SPA - ANTANANARIVO

★★★★

**Chambre Standard** pour 2
**+ Petit déjeuner** pour 2
**+ Accès spa** pour 2

BONNE AFFAIRE
PROMOTION !
BONNE AFFAIRE

**Spécial résidents**

**à partir de 349.000 Ar**

★★★★

+261 20 22 390 00 + 261 32 05 390 00 +261 32 07 390 01

reservation@hotel-du-louvre.com

www.hotel-du-louvre.com

# MA PETITE ENTREPRISE : BR Consulting

## Interview de Monsieur Barinjaka RAZAFINDRAMBOA, CEO et consultant de BR Consulting

**Mr Barinjaka RAZAFINDRAMBOA**
*CEO et Consultant de BR Consulting*

***BR Consulting existe depuis combien d'année ? Quel est le processus de sa création et qui sont les dirigeants ?***

Le cabinet BR Consulting, SRLU, a été créé en Novembre 2023. La création de BR Consulting a suivi toutes les exigences de l'EDBM.

Mr Barinjaka RAZAFINDRAMBOA est le Fondateur et Gérant Associé unique de BR Consulting à ce jour.

***Aujourd'hui, combien de personnes contribuent professionnellement à cette entreprise ?***

BR Consulting compte 03 collaborateurs à temps plein et 02 collaborateurs en consultance actuellement

***Merci de présenter l'objet de l'entreprise.***

BR Consulting est le fruit de 15 années de passion pour la gestion du capital humain. Nous apportons une expertise précieuse dans la gestion des aspects humains au sein des organisations de type TPE, PME, GME, ainsi qu'un savoir-faire innové, acquis auprès d'Entreprise d'envergure œuvrant dans divers secteurs d'activité. Nous sommes spécialisés dans l'optimisation du capital humain, en aidant les organisations à recruter, à former et à développer leurs talents, ainsi qu'à mettre en place des stratégies efficaces de gestion des ressources humaines.

***Quel est l'objectif des interventions de BR Consulting ?***

Notre objectif est de comprendre les besoins des organisations et de développer des solutions sur mesure qui répondent à leurs objectifs. Nous nous engageons à aider nos clients à tirer le meilleur parti de leur capital humain, en leur fournissant des solutions innovantes et efficaces pour relever les défis du monde du travail moderne. Aussi Nous accompagnons les entreprises dans leurs processus de transformation organisationnelle et nous conseillons les entreprises sur les meilleures pratiques en matière de gestion des ressources humaines, en les aidant à élaborer des politiques et des procédures qui favorisent un environnement de travail productif et équitable.

***Quelle est le plus de BR Consulting auprès de ces partenaires ? Pourquoi choisir votre entreprise ?***

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés en ressources humaines, dotés des compétences et des connaissances nécessaires pour relever les défis les plus complexes. Nous travaillons en étroite collaboration avec nos clients pour comprendre leurs besoins uniques et développer des solutions sur mesure qui répondent à leurs objectifs spécifiques. Nous nous engageons à fournir des résultats tangibles et mesurables à nos clients, en les aidant à atteindre leurs objectifs en matière de gestion des ressources humaines.

FOCUSPrint
Communiquez visuellement & efficacement

**FOCUSPrint est une société spécialisée dans tous les travaux d'impression et de support de communication.**
**Nous nous reposons sur des valeurs fortes : la qualité, la réactivité et la satisfaction des clients.**

## Impression numérique et offset
## Impression Grand format
## Cadeaux d'entreprise

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

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

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

**Nos contacts**

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

info@focusprint.mg

Lot II 78 WA Soavimbahoaka Antananarivo, Madagascar

https://www.focusprint.mg

# STARTUP : Epique.mg

## Interview de Steffy ANDRIAMIALITIANA
## Project Management Officer de Epique.Mg

***Merci de vous présenter . D'où vient le nom de votre société ?***

Je suis Steffy ANDRIAMIALITIANA et je suis Project Management Officer chez Epique.mg : Epique c'est l'adjectif qui décrit le mieux le monde littéraire. Et .mg, c'est la digitalisation, donc nous faisons dans les livres.

***Vous êtes une start-up, êtes-vous incubée quelque part ?***

On a commencé ce projet en août 2023, puis on a été incubé Chez Nexta, suivant le programme Myard Digital de la MNDPT durant un an pour pouvoir publier notre premier produit. Le produit c'est une application qui est classée dans les réseaux sociaux et qui regroupe les écrivains et les lecteurs à Madagascar.

***Quel est l'objet de cette application, qu'est-ce que vous proposez ?***

Sur l'application, nous proposons différents onglets, comme un onglet pour écrire. Après avoir écrit un chapitre par exemple, l'écrivain peut publier son œuvre. Et le second onglet, c'est pour la lecture des œuvres qui sont publiées dans l'application.

***Donc, on écrit sur votre plateforme ou on met un texte sur la plateforme ?***

Dans les deux sens ça fonctionne, l'écrivain peut écrire directement sur la plateforme, il publie lui-même, ensuite nous vérifions l'authenticité. Nous faisons de la modération, c'est-à-dire que nous contrôlons le contenu. Nous donnons aussi des suggestions et conseils aux écrivains. Nous vérifions que le texte respecte les valeurs et n'incite pas à la violence. Ensuite, on publie. L'œuvre va alors apparaître sur un autre onglet qui est l'accueil, consultable par les lecteurs. Ce qui donne un large éventail aux lecteurs de pouvoir choisir le genre littéraire qu'ils préfèrent comme : des poèmes, des romans, ou des bandes dessinées.

***Est-ce gratuit pour les lecteurs ? Et pour les écrivains ?***

Oui, c'est tout à fait gratuit. Par contre, les lecteurs ont droit à seulement 3 chapitres par jour, et le lendemain à nouveau trois chapitres…Les lecteurs peuvent interagir avec l'auteur. Par exemple, si un lecteur lit un poème ou bien un chapitre d'un roman, il peut commenter le poème en question ou le roman. Le lecteur peut suivre ainsi le compte de l'écrivain. Nous mettons en place une interaction entre le lecteur et l'écrivain. Notre objectif est de centraliser cette relation écrivain, lecteur, éditeur.

***C'est quoi la finalité de cette application ?***

On propose un concours sur la plateforme, un concours d'écriture. Les écrivains qui souhaitent participer publient sur la plateforme. Puis il y a une étape avec le vote du public.

***Vous voulez faire un prix EPIQUE.MG en quelque sorte, ce qui serait un prix annuel ?***

Un prix trimestriel, on pense à un prix EPIQUE Award, le prix serait un financement pour accompagner une édition papier. C'est un projet passionnant.

***Vous êtes combien et vous vous financez comment ?***

Actuellement, nous sommes 7 salariés et 5 stagiaires déjà. On a un financement de la Banque Mondiale et nous avons des sponsors pour l'événement. On a une entreprise en France qui s'appelle Use France qui sponsorise la première édition du concours ; après, on est encore en train de chercher des sponsors locaux.

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

Nous sommes joignables par :
Mail : steffy.andriamialitiana@epique.mg
Téléphone : 032 67 024 94

***JDC***

Votre solution
déménagement

A.I.D

(+261) 20 22 633 34

devis@agence-aid.mg

www.demenagement-madagascar.com

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

FRET

Transit

Achat en ligne

Groupe Midexpress
MIDEX
madagascar

Votre solution
transport

## Madagascar : L'électrification au cœur d'un développement durable

L'île de Madagascar se trouve à un tournant de son histoire énergétique. Alors que les enjeux environnementaux et climatiques se font de plus en plus pressants, le pays s'engage dans une transition vers une mobilité plus propre et durable. Le développement des véhicules électriques, couplé à l'exploitation de ses ressources naturelles, notamment le graphite, offre à Madagascar une des pistes pour son développement.

**Le graphite, un atout pour la mobilité électrique**

Dotée d'importants gisements de graphite, une matière première essentielle à la fabrication des batteries lithium-ion, Madagascar dispose d'un atout considérable pour développer une filière électrique locale. Cette ressource naturelle pourrait non seulement alimenter la demande croissante en batteries pour les véhicules électriques, mais aussi créer de nouveaux emplois et stimuler l'économie.

Cependant, l'exploitation de ces ressources doit se faire de manière responsable, en tenant compte des enjeux environnementaux et sociaux. Il est essentiel de mettre en place des normes strictes en matière d'extraction et de traitement du graphite afin de minimiser les impacts sur les écosystèmes et les populations locales.

**L'électrification, un levier pour le développement durable**

La transition vers l'électrification des transports présente de nombreux avantages pour Madagascar :

• Réduction de la dépendance énergétique : En développant les énergies renouvelables et en favorisant l'électrification des transports, Madagascar peut réduire sa dépendance aux importations d'hydrocarbures et renforcer sa sécurité énergétique.

• Amélioration de la qualité de l'air : La réduction des émissions de polluants atmosphériques liée à la généralisation des véhicules électriques contribuera à améliorer la santé de la population, notamment à Tana. Même si cela prendra des décennies

• Création d'emplois : Le développement de l'industrie des véhicules électriques et des infrastructures de recharge créera de nombreux emplois qualifiés, notamment dans les domaines de l'ingénierie, de la maintenance et de la production d'énergie. Le groupe Karenjy va lui-même sortir son propre véhicule électrique du fait de l'arrêt de la motorisation thermique

Malgré ces perspectives prometteuses, la transition vers l'électrification à Madagascar est confrontée à plusieurs défis:

• Le coût des véhicules électriques : Le prix d'achat élevé des véhicules électriques reste cantonné à un marché de niche.

• Le développement des infrastructures de recharge : Il est nécessaire de mettre en place un réseau de recharge suffisant et fiable pour répondre aux besoins des utilisateurs de véhicules électriques. Les stations-services commencent à offrir une offre.

• La formation des compétences : Le développement de la filière électrique nécessite une formation adaptée des professionnels.

• La gouvernance des ressources naturelles : Il est essentiel de mettre en place des politiques minérales transparentes et responsables pour garantir une exploitation durable des gisements de graphite.

• La crise de la JIRAMA montre aussi les limites du modèle. L'accès à l'électricité n'est pas démocratisé

L'avenir de la mobilité électrique à Madagascar pose de nombreuses questions, mais il dépendra de la capacité du pays à relever les défis liés à cette transition.

***Marc BOULNOIS***

*Représentant des Ecologistes – Europe Ecologie les Verts*

# midimadagasikara

## avec vous

## sur toutes les plateformes

informer - divertir - promouvoir

# La Garantie d'Actif Passif : Un Outil Clé pour Sécuriser les Prises de participations en capital

Dans le cadre d'une prise de participation dans une entreprise, la sécurité juridique et financière de la transaction est une priorité pour toutes les parties. L'investisseur cherche à se prémunir contre les risques cachés, tandis que l'entrepreneur souhaite préserver la crédibilité et la valeur de son entreprise. La garantie d'actif passif (GAP) s'inscrit dans ce contexte comme un mécanisme essentiel pour instaurer une relation de confiance et protéger les intérêts des deux parties. Cet article explore le rôle de la GAP dans une transaction d'investissement et son importance pour les entrepreneurs.

## 1. La Garantie d'Actif Passif : Une Définition

La Garantie d'Actif Passif est une clause incluse dans un contrat de partenariat ou d'investissement, par laquelle l'entrepreneur (ou cédant) s'engage à indemniser l'investisseur en cas de découverte ultérieure de passifs non déclarés ou d'actifs surévalués au moment de la transaction. Dans le cadre d'une prise de participation, elle agit comme un filet de sécurité pour l'investisseur, tout en contribuant à instaurer un climat de transparence.

Contrairement à une vente totale d'entreprise, où l'entrepreneur cède son activité, une prise de participation implique une collaboration continue. La GAP permet alors d'éviter que des désaccords ou des problèmes financiers surgissent après l'entrée de l'investisseur, ce qui pourrait affecter la bonne entente ou le développement de l'entreprise.

## 2. L'intérêt de la GAP pour l'entrepreneur

Si la Garantie d'Actif Passif est souvent perçue comme une protection pour l'investisseur, elle présente également plusieurs avantages pour l'entrepreneur :

### *a) Renforcer la crédibilité de l'entreprise*

Accepter une GAP montre que l'entrepreneur a confiance en la solidité de son entreprise et en la qualité des informations fournies à l'investisseur. Cela renforce la crédibilité du projet, augmente la probabilité de conclure l'investissement et, dans certains cas, peut permettre d'obtenir des conditions plus favorables.

### *b) Protéger l'intégrité des relations avec l'investisseur*

Dans le cadre d'une prise de participation, l'investisseur devient un partenaire stratégique. La GAP aide à prévenir les conflits liés à des problèmes découverts après l'investissement, qui pourraient nuire à la relation de partenariat. En proposant une garantie claire, l'entrepreneur montre son engagement à maintenir une collaboration harmonieuse.

### *c) Préserver la valeur de l'entreprise*

Si un passif non identifié émerge après l'entrée de l'investisseur, la GAP permet de clarifier les responsabilités. Cela évite que l'entreprise doive directement supporter les coûts liés à ce passif, ce qui pourrait affecter sa trésorerie ou ses performances opérationnelles.

## 3. Comment fonctionne la GAP dans une transaction d'investissement ?

La Garantie d'Actif Passif est structurée en fonction des risques spécifiques identifiés au moment de la transaction. Voici les principaux éléments à prendre en compte :

### *a) Le périmètre de la garantie*

La GAP couvre généralement :

- Les dettes non déclarées (fiscales, sociales, fournisseurs).
- Les litiges non signalés, notamment judiciaires ou commerciaux.
- Les actifs surévalués, comme des créances irrécouvrables ou des stocks inutilisables.

Toutefois, certains risques connus au moment de la transaction peuvent être exclus de la garantie ou faire l'objet d'une clause spécifique.

### *b) La durée et le plafond de la garantie*

La durée de validité de la GAP est négociée entre les parties et varie selon la nature des risques. Par

exemple, les risques fiscaux peuvent être garantis sur une période plus longue. Un plafond est également fixé pour limiter la responsabilité de l'entrepreneur à un montant donné.

***c) La mise en œuvre***

Si un problème couvert par la garantie est découvert après l'investissement, l'investisseur peut activer la GAP en respectant une procédure définie :

- Notification à l'entrepreneur dans un délai précis.
- Évaluation conjointe de l'ampleur du problème.
- Paiement d'une indemnisation, si les conditions de la garantie sont réunies.

### *4. La GAP : Une sécurité pour structurer la collaboration*

Dans une prise de participation, l'investisseur devient un partenaire actif dans la stratégie et le développement de l'entreprise. La Garantie d'Actif Passif joue un rôle essentiel dans cette relation, en permettant à chaque partie de se concentrer sur la création de valeur plutôt que sur la gestion de risques imprévus.

***a) Pour l'investisseur : une tranquillité d'esprit***

La GAP permet à l'investisseur de prendre une décision éclairée et d'entrer dans le partenariat avec confiance. En cas de problème, il sait que l'entrepreneur a pris des engagements pour limiter les impacts négatifs.

***b) Pour l'entrepreneur : un levier de négociation***

Proposer une GAP bien structurée peut être un atout lors des discussions avec un investisseur. Cela rassure ce dernier sur la transparence et la gestion des risques de l'entreprise, tout en offrant à l'entrepreneur l'opportunité de négocier un meilleur financement ou des conditions plus avantageuses.

### 5. Les précautions à prendre pour les entrepreneurs

***a) S'appuyer sur des due diligences solides***

Avant de proposer une GAP, il est essentiel de réaliser un audit approfondi de l'entreprise. Cela permet d'identifier les éventuels risques et de préparer une documentation claire à destination de l'investisseur.

***b) Négocier des limites raisonnables***

L'entrepreneur doit veiller à ce que les plafonds de garantie et les exclusions soient réalistes et proportionnés aux risques identifiés. Une GAP trop large ou mal définie pourrait compromettre la viabilité financière de l'entrepreneur en cas de problème.

***c) Considérer une assurance GAP***

Dans certains cas, il est possible de souscrire une assurance pour couvrir tout ou partie des risques liés à la garantie. Cela réduit l'impact potentiel pour l'entrepreneur en cas de mise en œuvre de la GAP.

La Garantie d'Actif Passif est un outil précieux dans le cadre d'une prise de participation, tant pour l'investisseur que pour l'entrepreneur. Elle permet de sécuriser la transaction, de renforcer la transparence et d'instaurer une relation de confiance durable entre les parties. Pour les entrepreneurs, une GAP bien structurée n'est pas seulement une obligation : c'est un moyen de valoriser leur entreprise et de poser les bases d'un partenariat fructueux. En s'entourant des bons conseils juridiques et financiers, ils peuvent transformer cette garantie en un véritable levier stratégique.

**Ranaivoson Mialy**

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

floribis®
Extraits de Nature

Créons
des moments

# magiques

+261 32 11 347 50
+261 32 05 819 53

contact@floribis.com
À 3 minutes de l'Aéroport d'Ivato

*Isan'andro ireo vokatra* **taf** Madagascar *dia miaraka aminao*

# À CHACUN SA TASSE

floribis
Extraits de Nature

Le coffret parfait

+261 32 11 347 50
+261 32 05 819 53

contact@floribis.com
À 3 minutes de l'Aéroport d'Ivato

Isan'andro ireo vokatra dia miaraka aminao

taf
Madagascar

Pas de santé sans Thé

Zone ZITAL - Ankorondrano - +261 (0) 37 05 601 40 - contact@taf.mg

# ON EN PARLE : Wednesday Morning Group

## Interview de Madame VALISOA, SECRÉTAIRE DE L'ASSOCIATION

*« Nous bénéficions des aides des partenaires et des sponsors, mais les principales levées de fonds ce sont le salon du chocolat et le Bazar de Noël… »*

***Bonjour Madame, merci de vous présenter et de présenter votre association .***

Madame VALISOA, Secréetaire de WEDNESDAY MORNING GROUP. Nous sommes une association de femmes qui tendent la main aux femmes dans des situations de précarité et de vulnérabilité.

***Que font réellement les femmes chez WMG ?***

Chez WMG, les femmes bénéficient, en première étape, de formations gratuites en coupe et couture. Puis, en deuxième étape, elles sont formées à fabriquer des serviettes hygiéniques recyclables, que nous distribuons à d'autres femmes et jeunes filles qui n'arrivent pas à se procurer des serviettes hygiéniques périodiques jetables.

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

Cela fait aujourd'hui 60 ans que l'association WEDNESDAY MORNING GROUP existe. Au tout début, nous étions formées chaque mercredi par des femmes d'ambassadeurs qui étaient ici à Madagascar et avec le temps, l'association a pris de l'essor.

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

La véritable difficulté a toujours été la collecte des fonds. Notre volonté de vouloir faire toujours plus pour les femmes en situation de précarité nous amène à une situation ou la demande s'est décuplée car beaucoup de femmes et enfants ont besoin d'aide, nous réhabilitons les écoles en donnant des matériels éducatifs à celles-ci.

***Comment pouvons- nous faire pour entrer en contact avec WMG ?***

Nous disposons d'une page Facebook (Wednesday morning group) et nous travaillons en collaboration avec l'association « Les enfants du soleil », qui nous envoie des femmes pour être formées. Vous pouvez aussi nous contacter via mail : wednesdaymorninggroup@orange.mg

***Maurice Keumou***

# Découvrez maintenant l'appli mobile Annumada

**Une application gratuite...**

**...téléchargeable depuis Google Play**

## Trouvez plus que des coordonnées...

# RUBRIQUE SANTÉ : Le Muscle, c'est la vie!

*« Nous bénéficions des aides des partenaires et des sponsors, mais les principales levées de fonds ce sont le salon du chocolat et le Bazar de Noël… »*

**Nous connaissons mal nos muscles : d'après une récente enquête de l'IFop, seuls 4% des Françaises et Français se sentent tout à fait bien informés sur cet organe et ses fonctions. Il est pourtant majeur et essentiel à notre vie.**

*« Le muscle représente la moitié de la masse de notre organisme. Il est notre plus grand organe ! »*, signale Serge Braun, Directeur scientifique de l'AFM-Téléthon. Au total, près de 6000 muscles différents sont présents dans notre corps. « Il n'y a pas de vie sans muscle. Sans eux, impossible de bouger, de respirer, de manger, de parler, de voir ou encore d'entendre. Nous avons besoin de cet organe pour tout : nos actions quotidiennes, nos fonctions vitales… », poursuit l'expert.

***Trois grandes catégories : lisses, striés squelettiques et cardiaques.***

Les muscles ne jouent pas qu'un rôle mécanique ; ils ont des multiples fonctions. Les muscles striés squelettiques (tels les biceps, quadriceps, abdominaux, diaphragmes…) permettent les mouvements volontaires et involontaires, comme la respiration. Pour leur part, les muscles lisses, contenus dans la paroi de nombreux organes (ex : l'appareil digestif ou encore les vaisseaux sanguins), aident à transporter différents éléments comme le sang dans les vaisseaux, l'air dans les bronches, les aliments dans le tube digestif. Ces derniers fonctionnent sans que nous ayons besoin de penser à les solliciter.

**S'ÉTIRER UN PEU CHAQUE JOUR EST BÉNÉFIQUE**

**Un exercice trop intense ou inhabituel peut être à l'origine de traumatismes du muscle : élongations, déchirures ou encore courbatures qui correspondent à des microlésions des fibres musculaires. Pour les éviter, s'étirer juste après l'effort ne suffit pas et peut même aggraver la situation si la pression est trop intense. En revanche, le faire un peu chaque jour, et de manière mesurée, permet de garder la souplesse des muscles et des tendons.**

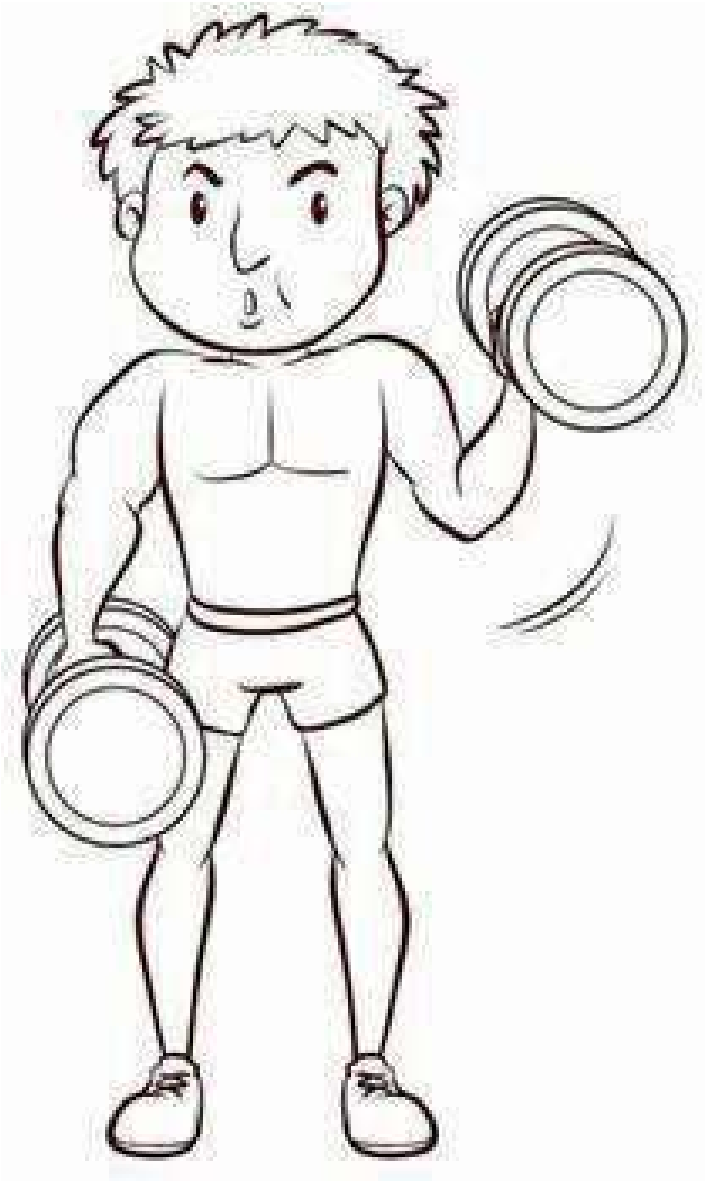
***Un rôle transversal, car interconnectés avec les autres organes.***

Grâce aux substances qu'il secrète – les myokines- le muscle communique avec les systèmes immunitaires, métaboliques et digestifs, le cerveau, le cœur, etc…, et interagit avec certains mécanismes biologiques.

*« Il a le pouvoir de renforcer notre immunité en favorisant la résistance aux infections. Il réduit le risque de développement des cancers, leur rechute et l'apparition métastases et améliore la tolérance aux traitements. Il envoie des protéines en direction du cerveau qui augmentent la croissance et la survie des neurones, produit des substances impliquées dans la lutte contre la dépression. Il prévient aussi certaines pathologiques chroniques. Il a également la capacité d'agir sur la fertilité. Cet organe a donc un rôle très transversal »*, détaille Serge Braun.

**POUR LE BON FONCTIONNEMENT DE NOS MUSCLES, RESTER ACTIF DANS SA VIE QUOTIDIENNE EST CRUCIAL.**

Par ailleurs, le muscle est un régulateur majeur de la température corporelle : lorsque celle-ci commence à chuter, nos muscles réagissent et se mettent à trembler. Ces contractions musculaires servent à produire de la chaleur.



Entre 30 et 80 ans et au-delà, nous perdons de 30 à 50% de notre masse musculaire, et donc de notre force. Ce processus naturel, observé au cours de la vie adulte, a des mécanismes encore inconnus.

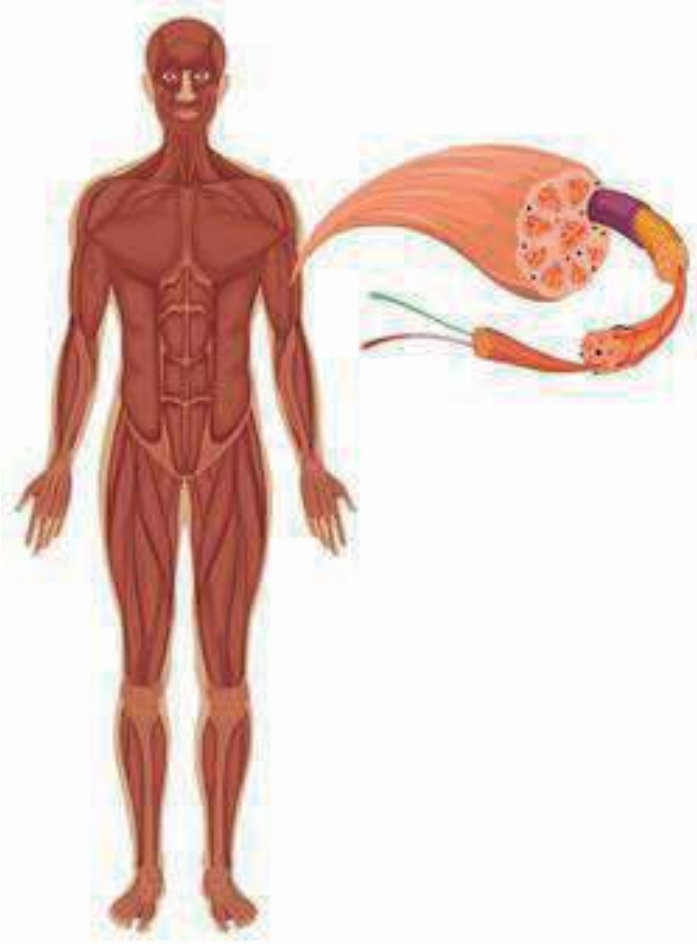
Mais le lien entre le niveau de force et l'espérance de vie est avéré : en dessous d'un certain niveau, la probabilité de décès augmente. Pour prévenir ces risques et pour le bon fonctionnement du muscle, rester actif dans sa vie quotidienne et donc crucial. Bouger - marcher, monter les escaliers plutôt que prendre l'ascenseur est d'autant plus important avec l'âge. Mais cela doit aussi commencer très tôt : *« la pratique du sport chez l'enfant est aussi un gage de meilleurs résultats scolaires comparativement à la sédentarité »* souligne Bertrand Fontaine.

**« Sans nos muscles, impossible de bouger, de respirer, de manger, de parler, de voir un encore d'entendre »**

De la condition de nos muscles dépend de notre forme physique et psychologique, nos capacités cognitives, notre état de santé général, notre qualité de vie et notre autonomie.*« Les personnes atteintes de pathologies neuromusculaires – entre 100 et 150 000 chaque année – ne sont pas les seules concernées par le muscle, nous le sommes tous ! »* conclut Serge Braun.

**« LA FORCE DE NOS MAINS CONSTITUE UN INDICATEUR DE LA FORCE DU CORPS EN GÉNÉRAL ET DE BONNE SANTÉ GLOBALE. »**
**JEAN-YVES HOGREL, DIRECTEUR DE RECHERCHE À L'INSTITUT DE MYOLOGIE**

*« Dossier réalisé par Claire Reuillon »*
*Valeurs mutualistes n°336 – 2e trimestre 2024*



Le diaphragme se contracte **24 000** fois par jour pour faire entrer l'air dans nos poumons, et plus encore en cas d'activité physique

**14** Muscles sont nécessaires pour bouger les yeux ; **43** pour froncer Les sourcils.

La main compte **40** muscles, le pied **26**

**17** Muscles sont mobilisés pour sourire ou encore pour activer la langue

43 muscles faciaux permettent **10 000** Expressions différentes

# LU POUR VOUS : Deux romans policiers

**L'auteur, Franck Thilliez,** né le 15 octobre 1973 à Annecy, est un écrivain français, auteur de romans policiers et de thrillers, également scénariste, Franck Thilliez étudie à ISEN Lille afin de devenir ingénieur en nouvelles technologies, vit à Mazingarbe, petite commune entre Lens et Béthune dans le Pas-de-Calais.

Romancier, il est également scénariste co-auteur du téléfilm intitulé Alex Hugo relocalisé en Provence pour l'adaptation à la télévision. Il est classé en quatrième position dans la liste des auteurs de romans francophones ayant vendu le plus de livres en 2020 en France (741 835 ouvrages).

En 2022, il a vingt-et-un romans à son actif, hors *Conscience animale* resté confidentiel, ainsi qu'une vingtaine de nouvelles. Les personnages récurrents sont le commissaire Franck Sharko, et l'inspectrice Lucie Henebelle. En 2017, pour la sortie du roman *Sharko*, l'éditeur met gratuitement à disposition sur internet un fascicule *Sharko Henebelle*, *couple de flics*, qui retrace des anecdotes de leurs vies respectives.

**1991**

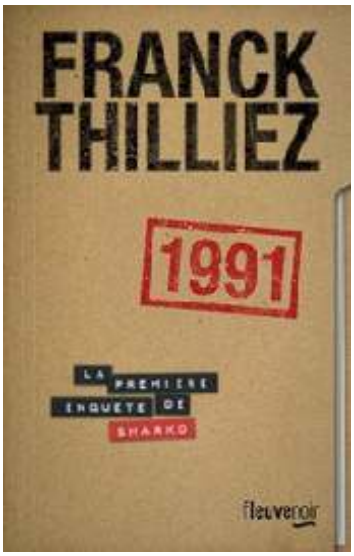
En 2021, dans le ***roman 1991***, F. Thilliez raconte comment son personnage Franck Sharko débute au 36 quai des Orfèvres, et effectue sa première enquête à tout juste trente ans.

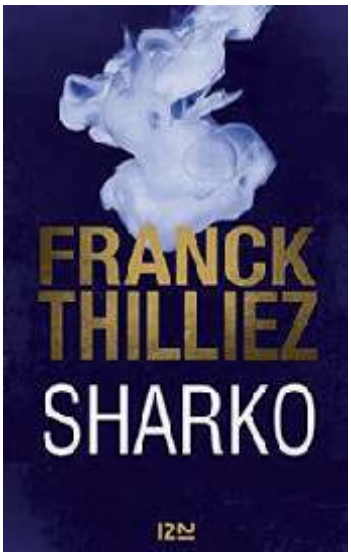
En décembre 1991, quand Franck Sharko, tout juste sorti de l'école des inspecteurs, débarque au 36 quai des Orfèvres, on le conduit aux archives où il est chargé de reprendre l'affaire des Disparues du Sud parisien. L'état des lieux est simple : entre 1986 et 1989, trois femmes ont été enlevées, puis retrouvées dans des champs, violées et frappées de multiples coups de couteau. Depuis, malgré des centaines de convocations, de nuits blanches, de procès-verbaux, le prédateur court toujours. Sharko consacre tout son temps à ce dossier, jusqu'à ce soir où un homme paniqué frappe à la porte du 36. Il vient d'entrer en possession d'une photo figurant une femme couchée dans un lit, les mains attachées aux montants, la tête enfoncée dans un sac. Une photo derrière laquelle a été notée une adresse, et qui va entraîner le jeune inspecteur dans une enquête qui dépassera tout ce qu'il a pu imaginer...

**SHARKO**

« Sharko comparait toujours les premiers jours d'une enquête à une partie de chasse. Ils étaient la meute de chiens stimulés par les cors, qui s'élancent à la poursuite du gibier. À la différence près que, cette fois, le gibier, c'était eux. » Eux, c'est Lucie Henebelle et Franck Sharko, flics aux 36 quai des Orfèvres, unis à la ville comme à la scène, parents de deux petits garçons. Lucie n'a pas eu le choix : en dehors de toute procédure légale, dans une cave perdue en banlieue sud de Paris, elle a tué un homme. Que Franck ignore pourquoi elle se trouvait là à ce moment précis importe peu : pour protéger Lucie, il a maquillé la scène de crime. Une scène désormais digne d'être confiée au 36, car l'homme abattu n'avait semble-t-il rien d'un citoyen ordinaire et il a fallu lui inventer une mort à sa mesure. Lucie, Franck et leur équipe vont donc récupérer l'enquête et s'enfoncer dans les brumes de plus en plus épaisses de la noirceur humaine. Cette enquête autour du meurtre qu'à deux ils ont commis pourrait bien sonner le glas de leur intégrité, de leur équilibre, et souffler comme un château de cartes le fragile édifice qu'ils s'étaient efforcés de bâtir.

***JDC***



Planète France Madagascar

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

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

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

BP 203 Antananarivo 101
(+261) 34 02 283 36
e-mail : planete.france.madagascar@gmail.com
page Facebook : @pfm.planete

# Partenariat associatif

Français du monde MADAGASCAR

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

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

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

Adresse mail : *contact.francaisdumonde.mada@gmail.com*

Téléphone : 034 02 283 36

GOLD
PARTENAIRES

ISCAM
EXCELLENCE - RESPECT - INTEGRITE

GROUPE
VISEO

edicom
édition
communication
Madagascar

your worldwide partner
MIDEX
madagascar

EURÊKA
- Tout pour la maison -

Le Louvre
HOTEL & SPA - ANTANANARIVO

FOCUSPrint
Communiquez visuellement & efficacement

Newpack

TotalEnergies

MIDI
adagasikara
PREMIER QUOTIDIEN NATIONAL D'INFORMATION DE MADAGASCAR

IIP INVESTISSEURS & PARTENAIRES

Uditec
COSMOS

AVIJORO
MADAGASCAR

INSCAE
La réussite a une préférence

PARTENAIRES SYLVER

Comdata
TECHNALARME SYSTEMES DE SECURITE
IKI COSMETICS
Ethiopian
MAD ASSISTANCE
SANIFER Le meilleur
BMOI GROUPE BCP
Cinepa
Français du monde MADAGASCAR
ENAC
DIRICKX
Planete France Madagascar
Galana
HUMAN TALENT CONSULTING
GROUPE SIPROMAD
SIRR
MILA

## PARTENAIRES

GRET
Crepe HOH
EN2ROUES TRANSPORT & LIVRAISON
BEBE A BORD
Midea
DHL
Panagora
ihebdo
G'BAT NEGOCE · SERVICE · APPLICATION
RAVINTSARA WELLNESS HOTEL
essentielle
af Alliance Française Internationale - Madagascar
VATEL HOTEL & TOURISM BUSINESS SCHOOL
Boxerylus
SICMA
air mauritius
PTDJINN
Vaniala NATURAL SPA
LABELL
toknet group
rta
BFV-SG
foodwise
mille feuilles
BiJOR
Accueil Villageois MAtsigny
NXTa
Calypso
AGIR
GreenN KooL
havas madagascar
SIM 60 anniversaire
Phở RESTO
ALFM
TRANSPARENCY INTERNATIONAL INITIATIVE MADAGASCAR
ITM TOURISM FAIR MADAGASCAR
Pelma
Food Court
GRANDIR DIGNEMENT
FANEDUCATION Agency
POLYCLINIQUE
SEEDS
Tana Water Front Centre Commercial
Luxor
Mbike Livraison Express
FIM
MATERAUTO
BMOI GROUPE BPCE
JCI Madagascar
AIRFRANCE
BÔNDY
Radio France Madagascar
IEP
Piscines Carré Bleu
oceantrade
Baobab Tree
Lodge
ADESS SA Assistance, Due Diligence, Etudes, Sécurité & Sûreté
UCM
Business
Pantone.mg
Cay Solutions
Graine de vie
CAMPUS FRANCE campusfrance.org
Groupe SIRR
AGS
Air Madagascar
Carambolé
FOOD & BEVERAGE MADAGASCAR
GRAINES DE BITUME
GREEN
HOMEOPHARMA
Le Louvre HOTEL & SPA - ANTANANARIVO
airtel
MUSEE DE LA PHOTO MADAGASCAR
MCI
FERME ANNA
La pépiniere d'Antsirabe
drenaline
TANDEM DÉCO
Bricodis La référence
AROVY
FUV
Uditec & COSMOS
GROUPE SIPROMAD
SIRR

# PARTENAIRES