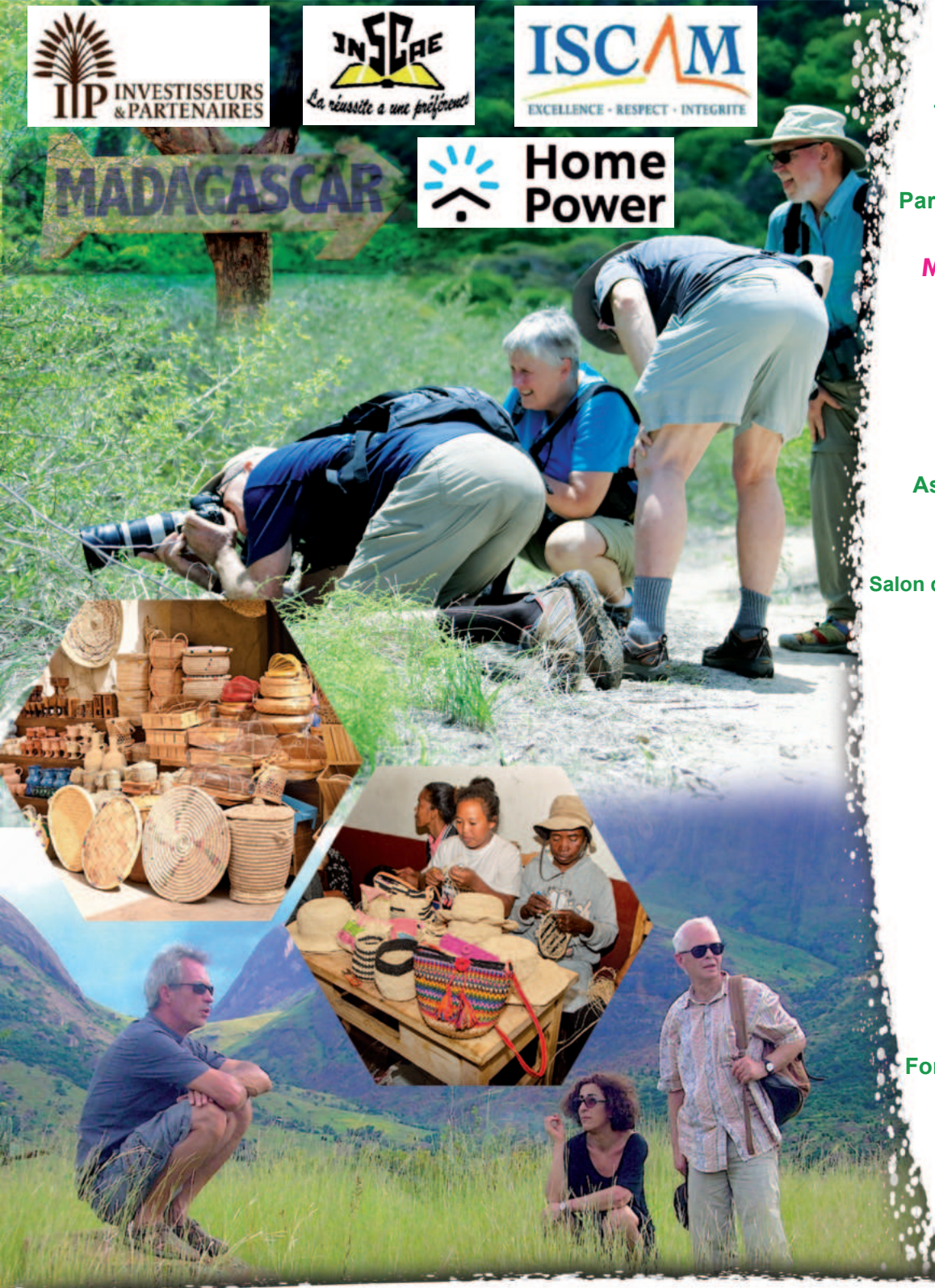


ITM 10th Edition Salon International du tourisme & artisanat



MADAGASCAR



INFO-PRATIQUE

VISA :

Tu pars ou tu pars pas?



ECHO EDUCATION

Parcours études en France



MA PETITE ENTREPRISE

Briqueterie Naka



ON EN PARLE

Artistes Peintres



RENCONTRE AVEC

Association 2400 sourires



ÉCHO DE L'INSCAE

Salon du Tourisme à Madagascar



ÉCHO DE L'ISCAM

ITM 2025



ÉCHO DE L'I&P

Se préparer à
accueillir un investisseur



STARTUP

Vidéo



ECOLOGIE

Mitao Forecast Africa



SANTÉ

Fondation Charles Mérieux



LU POUR VOUS

Coupable Liberté &
Le miroir des princes



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



billetdesentreprises.fdm@gmail.com



@billetdesentreprises



http://www.billetdesentreprises.mg



Tél : 03 40 22 83 36



SOMMAIRE

SALON INTERNATIONAL DU TOURISME ET DE L'ARTISANAT

PUBLICATION DE FDM MADAGASCAR

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Jean-Daniel CHAOUI

DIRECTEUR DE REDACTION

Edgard Toko

RÉDACTEURS

JDC

Edgard Toko

Valdex Woukodjoua

Freddy Fongang

MARKETING - SERVICE

COMMERCIAL

Nathalie - Ando

DIFFUSION

Ando - Nathalie

CONCEPTION

NONO Idriss

Edito du président : 1

Info Pratique : 3

Echo Éducation : 5

Rencontre Avec : 8

ARTICLES DU DOSSIER

GLOBALTAS : 10

THE FULL CIRCLE INITIATIVE : 11

IECD MADAGASCAR : 12

E-VISA : 14

LA RÉGION SAVA : 15

LES ARTISANS DU BONHEUR : 16

ARTIZAHO : 17

LE VILLAGE DES MAQUETTES : 18

KIVALO : 19

RHUM NOBLESSE : 20

Echo de l'INSCAE : 22

Echo de l'ISCAM : 24

Ma Petite Entreprise : 26

Startup : 28

Ecologie : 31

Echo de l'I&P : 34

On en parle : 38

Rubrique santé : 40

Lu pour vous : 44

NOMBRE DE VISITEURS

27 786

J1 : 6 450

J3 : 7 747

J2 : 6 452

J4 : 7 137

NOMBRE EXPOSANT

197

FIA : 136

FIG : 61

NOMBRE DE STAND

206

STAND FIA

80

STAND FIG

NOMBRE DE CONFERENCE

19

Conférences
organisées

MOMENT MARQUANT

Concert de Samoela
Secret de chef
Animations & spectacles
Échanges et rencontres
Visite officielle



**Jean-Daniel CHAOUI**

Président de Français du Monde Madagascar

Le salon du tourisme et de l'artisanat a lieu tous les deux ans. C'est un moment important pour ces filières sœurs qui y exposent leurs propositions et leurs réalisations. Les agences privées, les régions, les transporteurs et les avionneurs, les artistes et les artisans ont ainsi l'opportunité de valoriser leurs produits et développer leurs activités.

Si ce salon fut une réussite suivie d'une saison touristique encourageante, cette dernière se voit stopper brutalement dans son élan par la crise sociale et politique qui est apparue depuis le 25 septembre 2025.

Le tourisme est une activité fragile qui a besoin pour se développer d'un cadre stable et sécurisé. Autres handicaps, l'état des routes et le fonctionnement incertain des liaisons aériennes intérieures.

Si la destination reste attractive, le tourisme reste un phénomène social, culturel et économique qui ne parviendra à un vrai développement à Madagascar qu'en dépassant ses difficultés.

Tananarive le 16 octobre 2025

Jean-Daniel CHAOUI

Directeur de la publication.

Un **MAGAZINE VIP** pour des **PUB VIP**

Billet des
BE
Entreprises

— LE PREMIER MAGAZINE NUMÉRIQUE GRATUIT DE MADAGASCAR



Le billet des entreprises est un magazine numérique spécialisé en économie avec un volet citoyenneté.



Il est diffusé auprès des décideurs et des responsables de la société civile et des entreprises à Madagascar.



Il est gratuit et ouvert aux annonceurs.

*Si vous voulez faire partie des destinataires de ce magazine,
il suffit de faire la demande à notre adresse mail et page Facebook*



+261 34 02 283 36



billetdesentreprises.fdm@gmail.com



billetdesentreprises.mg



BP 203, Tananarive 101



SCANNER-MOI

Les moyens donnés par le gouvernement au Consulat Général de France à Madagascar, ne permettent plus l'application de la règle générale de dépôt des demandes 15 jours avant le départ prévu.

Le Consulat Général de France recommande aux personnes souhaitant présenter une demande de visa, de s'y prendre au moins 6 mois à l'avance et notamment pour les séjours se situant pendant les vacances d'Eté, Noël et Pâques.

Cela devrait permettre aux candidats de pouvoir choisir une date de rendez-vous conforme à leur projet de voyage ; Là également prévoir au minimum un délai de réponse de 45 jours du Consulat, par rapport au dépôt du dossier.

Ces délais de précaution, ne présagent pas de la décision du Consulat pour les demandes au regard des justificatifs transmis ; L'association planète France Madagascar peut vous aider dans, la constitution de votre dossier, sa vérification avant remise à TLS, la saisie en ligne tant sur France-Visa que TLS.

Concrètement cela veut dire quoi ?

Une personne souhaite faire un séjour touristique d'un mois en France à compter du 22 décembre 2025 : date de départ.

La demande pourrait être saisie dans France VISA avant le 22 juin 2025 : 6 mois avant la date de départ

La demande de rendez-vous TLS pour le dépôt du dossier pourrait se situer au plus tard le 6 novembre 2025 : 45 jours avant la date de départ

Pourquoi cette situation ?

On observe une insuffisance de moyens attri-

bués au Consulat général de France à Tananarive par rapport aux besoins du Consulat. Ceci entraîne une détérioration dans les délais de traitement des dossiers, détérioration particulièrement sensible s'agissant de la délivrance des visas, mais aussi affectant l'ensemble des services. Nous n'avons de cesse pourtant d'alerter les responsables politiques à Paris. Mais ... !

Jean-Daniel CHAOU

Président de Français du Monde Madagascar





**PLANÈTE FRANCE
MADAGASCAR**

RENSEIGNEMENTS

AFFAIRES CONSULAIRES

DEMANDE DE VISA MARIAGE

SANTÉ & RETRAITE

BOURSES SCOLAIRES

**NATIONALITÉ
TRANSCRIPTION**



+261 34 02 283 36



planete.france.madagascar@gmail.com



planete-france-madagascar.mg



BP 203, Tananarive 101



SCANNER-MOI

Interview de Madame Mialy Rakotomavo, Directrice d'établissement



Pouvez-vous vous présenter, ainsi que votre établissement ?

Bonjour, je suis Mialy Rakotomavo, Directrice d'établissement. Nous avons deux départements :

- PEF : Parcours Études en France
- UPEF : Université Parcours Études et Formations

Pouvez-vous nous présenter ces deux départements ?

1. Le département PEF (Parcours Études en France)

PEF est une institution d'enseignement supérieur privé. Nous collaborons avec MBS, une grande école de management basée à Montpellier et Paris, ainsi qu'avec le groupe OMNES Éducation, qui regroupe 8 universités réparties sur tout le territoire français : Paris, Bordeaux, Chambéry, Lyon, Marseille, Rennes, etc.

Chez PEF, nous acceptons les titulaires du baccalauréat malgache ainsi que du baccalauréat français. Deux options sont proposées :

- **Option 1** : Les étudiants valident leur première et/ou leur deuxième année d'études supérieures chez nous, à Madagascar. Ceux qui ont déjà une licence peuvent également préparer leur M1 avant de rejoindre l'une de nos universités partenaires en France.
- **Option 2** : Appelée "départ direct", elle permet aux étudiants d'intégrer directement l'université partenaire en France sans passer par la validation d'années chez nous. Nous les accompagnons alors uniquement dans les démarches administratives.

Concrètement, dans l'option 1, les étudiants valident deux années localement, puis partent en France en troisième année ?

Exactement. Ils obtiennent leur Bachelor/Licence à la fin de leur troisième année en France. Nous utilisons les termes B1 et B2 (pour Bachelor 1 et 2) car ce sont ceux utilisés par nos partenaires. Pour ceux qui choisissent l'option 2, ils quittent Madagascar dès la première année, sans valider B1 et B2 chez nous.

Peut-on évaluer le nombre d'étudiants concernés par chaque option ?

L'option 1 existe depuis trois ans, et nous avons déjà accompagné une vingtaine d'étudiants dans ce parcours.

L'option 2 est encore peu développée, car les étudiants privilégient la validation locale des deux premières années, ce qui représente une économie importante par rapport à des études en France dès le début.



Les cours sont-ils assurés uniquement par des enseignants locaux ?

Pour le moment, oui. Mais nos universités partenaires envisagent d'envoyer des enseignants français qui interviendront à distance via des cours en visioconférence.

Les universités partenaires françaises organisent-elles des tests pour les étudiants de PEF ?

Oui, il y a un entretien de motivation. Ce n'est pas

un test académique, car les résultats et crédits (ECTS) de B1 et B2 ont déjà été validés localement.

Quels sont les frais de scolarité ?

- B1 : 6 millions d'ariary par an
- B2 : 8 millions d'ariary par an
- M1 : 8 millions d'ariary par an

Les paiements peuvent se faire en quatre tranches.



Les étudiants viennent-ils de tous les types de lycées ?

Oui, nous accueillons des étudiants issus du système éducatif malgache comme du système français. L'admission se fait sur présentation d'un baccalauréat, nous acceptons toutes les séries.

Nous proposons deux filières principales :

- **Sciences de gestion**
- **Droit, diplomatie et relations internationales**

Ces deux filières partagent un tronc commun durant les deux premières années (B1 et B2) ainsi qu'en quatrième année (M1). La spécialisation intervient en troisième année (B3) et en cinquième année (M2).

2. Le département UPEF (Université Parcours Études et Formations)

UPEF est une université malgache reconnue par l'État. Nous délivrons des diplômes de Licence et de Maîtrise.

Deux modalités de formation sont proposées :

- Présentiel
- En ligne (100 % ou hybride)

Actuellement, trois filières sont ouvertes :

- Management et administration des affaires

- Droit, diplomatie et relations internationales
- Informatique (avec deux options à choisir à partir de la deuxième année)

La formation en ligne permet aux étudiants, même en dehors d'Antananarivo, de suivre les cours. Des regroupements ont lieu en ligne tous les samedis, les supports sont envoyés et les cours enregistrés. Les examens, en revanche, sont organisés en présentiel. Les tarifs varient en fonction du mode de formation choisi.

Nous comptons environ une centaine d'étudiants en présentiel, et autant en formation en ligne.

Depuis quand l'UPEF est-elle opérationnelle ?

Nous avons démarré en 2022, donc notre première année académique était 2022-2023. PEF et UPEF sont situés à Cap 3000.

Vos contacts s'il vous plaît :

contact@pef.mg

038 45 085 85 / 020 85 085 85

JDC

Achats Entreprises (B2B)



Offres taillées sur mesure

Bénéficiez des avantages suivants :

- Remise de 5 à 10 %
- Un service personnalisé
- Une livraison et installation gratuite *
- Une garantie allant jusqu'à 2 ans sur certains produits selon la marque

*Conditions applicables

Visitez notre site web :
www.cosmos.mg

Pour plus de renseignements, contactez :



034 11 153 82

Interview de Monsieur Monsieur Romain Lagache Responsable du village d'enfants : Association 2400 Sourires



Vous êtes en train de construire un village d'enfants ?

Oui, exactement. Nous construisons un village d'enfants.

Pourquoi avoir choisi cet endroit ?

C'est une suite de rencontres qui nous a permis de nous implanter ici. C'est un cadre intéressant : éloigné de la ville, en pleine nature, au milieu de la forêt et surtout, loin du tumulte de la rue.

L'idée, c'est d'accompagner les enfants pour les sortir de la rue, à la fois physiquement et psychologiquement. Parce que la vie dans la rue laisse des traces profondes dans l'être.

Quel est l'objet social de l'association 2400 Sourires ?

Nous nous efforçons de resocialiser les enfants des rues de la capitale. Notre mission est d'accueillir un maximum d'enfants fragilisés par la pauvreté et la violence, dans un cadre sécurisé, avec un accès aux soins, à l'alimentation, et à l'éducation.

Si nous étions restés trop près de la rue, il y aurait forcément cette tentation de retour. Car c'est un environnement qu'ils connaissent, où ils savent comment gagner de l'argent.

C'est l'un des plus grands défis lorsqu'on sort un enfant de la rue : le pouvoir de l'argent reste très fort, très présent, et met longtemps à se dissiper.

C'est pourquoi il nous semblait indispensable de nous installer dans un lieu excentré, verdoyant, loin de la ville.

Vous disposez d'une surface importante. Pouvez-vous nous présenter le concept du village ?

Oui, la surface nous permet d'aérer les comportements individuels, de tendre vers une certaine autonomie, voire une autosuffisance, notamment agricole, pour la communauté. Le village est divisé en trois grands secteurs.

D'abord, la partie petite enfance, qui représente un tiers du terrain. C'est une zone extrêmement sécurisée, pensée spécialement pour les plus jeunes.

Ensuite, la zone de vie des enfants, avec les logements, la cantine et tous les espaces du quotidien. Cette partie est strictement réservée aux enfants pris en charge, placés par la juge des enfants et suivis par la justice ou le ministère de la Population.

Enfin, au centre, se trouve la zone scolaire et sportive, véritable cœur du projet. Nous y investissons beaucoup, car le sport est un formidable outil de reconstruction pour les enfants. Nous construisons un vrai complexe scolaire, de la maternelle jusqu'au lycée. À cela s'ajoute la zone agricole, qui occupe également environ un tiers du terrain.

Comment pouvons nous vous contacter ?

Mail : contact@2400sourires.org

Un projet social de grande qualité, qui mérite tous les encouragements du Billet des Entreprises.

JDC



*Avec les enfants des rues
lors des maraudes hebdomadaires*



*La maison rouge :
Bibliothèque à l'étage & Salle de classe en bas*

OUVERTURE



DU DOSSIER

Interview de M. Bruno Tissot, fondateur du groupe



Merci d'avoir accepté cette interview pour le magazine Le Billet des Entreprises. Pouvez-vous vous présenter, ainsi que votre entreprise ?

Bonjour, je suis Bruno Tissot, fondateur du groupe GLOBATLAS. Nous sommes une agence de voyage écoresponsable. L'aventure a commencé en France il y a environ quinze ans, et nous nous sommes implantés à Madagascar il y a moins d'un an.

Nous proposons des séjours dans plusieurs destinations à travers le monde, notamment :

- En Europe : France, Sicile, Grèce, Albanie, Islande
- En Afrique : Namibie, Botswana, Tanzanie, Maroc, Tunisie, Algérie
- Dans l'océan Indien : Madagascar, Maurice, Seychelles, La Réunion
- En Asie du Sud-Est : Laos, Cambodge, Thaïlande, Vietnam

Depuis notre agence à Madagascar, nous offrons une gamme complète de services : vente de billets d'avion, location de voiture, réservation d'hôtels, transferts aéroport dans le monde entier, ainsi qu'une assistance pour les démarches de visa, notamment à destination des ressortissants malgaches.

Vous avez parlé de séjours. Pouvez-vous préciser ce que cela signifie ?

Nous proposons des séjours organisés à travers le monde. Le voyageur peut être intégré à un groupe constitué, par exemple pour des circuits en Afrique du Sud-Est, au Maroc, au Botswana ou en Namibie. Sinon, le client peut aussi nous indiquer sa destination et ses attentes, et nous nous occupons de tout : billets d'avion, transferts aéroport, location de voiture, hébergement, etc. C'est un service clé en main.

Quels sont vos tarifs ?

Il est difficile de donner un tarif fixe, car tout dépend du type de séjour, de la destination et des prestations choisies. Les prix peuvent aller de quelques centaines à plusieurs milliers d'euros. Nous faisons toujours en sorte d'être au plus proche du budget et des besoins de chaque client.

Avez-vous les compétences pour gérer les visas des étudiants malgaches ?

Oui, tout à fait. Nous collaborons notamment avec MBway, l'une des plus grandes écoles de commerce, de gestion et de tourisme en France, qui fait appel à notre agence à Madagascar.

Nous avons l'expérience de la gestion de dossiers pour des étudiants venant de plusieurs pays : Cameroun, Côte d'Ivoire, Algérie, Maroc et bien sûr Madagascar. Nous accompagnons aussi des établissements qui envoient des étudiants en Irak et en Iran. Nous sommes donc tout à fait qualifiés pour gérer les demandes de visa pour les étudiants malgaches.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

- Site web : www.globaltas-ocean-indien
- Téléphone : +261 38 34 489 74
- E-mail : contact@globaltasadventures.com

Edgard TOKO



Interview de Madame Melarcia BATTY Entrepreneurship



Bonjour Madame, merci d'avoir accepté notre invitation à paraître dans notre magazine numérique Le Billet des Entreprises. Pouvez-vous vous présenter, ainsi que votre entreprise ?

Bonjour, je m'appelle Melarcia. Je travaille pour le projet « The Full Circle Initiative », basé à Maroantsetra. Nous œuvrons dans le développement communautaire, pour une justice harmonieuse entre la protection de la nature et le bien être humain comme le développement du tourisme immersif et la transformation de fibres végétales.

Depuis combien de temps existe votre initiative ?

Nous avons déjà été au côté de la communauté depuis 2016 à travers des recherches appliquées. À l'origine, des étudiants sont venus à Maroantsetra pour effectuer des projets de recherche et suite à cela, et l'idée est née pour soutenir la communauté et prouver que la conservation de la nature et le bien-être humain peuvent s'allier ensemble. Le projet ne cesse d'apporter des solutions innovantes en tant que projet de recherche appliquée.

Quels sont vos produits ? Que proposez-vous exactement ?

Pendant cette foire internationale du tourisme et de l'artisanat à Madagascar, nous proposons actuellement des circuits touristiques ainsi que des produits artisanaux fabriqués par les femmes de notre vallée d'intervention, principalement à base de soie et de raphia.

Commercialisez-vous la production issue de ces transformations artisanales ?

Oui, cette chaîne de valeur est en collaboration avec notre partenaire du secteur privé SEPALI, nous organisons des formations pour ces artisanes. Lorsqu'une commande est passée, nous achetons les matières

premières, puis nous les transformons ensemble pendant la formation. Les femmes produisent ainsi des articles finis, que nous et notre partenaire chargeons ensuite de vendre

Comment sélectionnez-vous les femmes qui bénéficient de ces formations ?

Nous choisissons principalement des femmes et des jeunes de moins de 35 ans concernées par l'accès limité à la terre, en particulier, qui sont souvent les plus touchés par les restrictions actuelles du parc.

Votre activité est-elle financée par une ONG ?

Oui, nous sommes en collaboration avec The Wyss Academy for Nature, de l'Université de Bern en Suisse.

Pouvez-vous nous donner des exemples de vos produits et de leurs prix ?

Bien sûr. Voici quelques exemples :

- Boucles d'oreilles : 6 000 Ar
- Sacs : 70 000 Ar
- Châles en soie : 100 000 Ar

Les prix varient selon les matériaux utilisés et la complexité du travail.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

e-mail:melarcia.batty@fullcircle-initiative.org

Edgard TOKO



Appui aux centres de formation en tourisme, hôtellerie et restauration



Bonjour Madame, pouvez-vous vous présenter ainsi que le projet sur lequel vous travaillez ?

Bonjour, je suis Ny Kanto Rafaralahimboa, Assistante Communication au sein de l'IECD Madagascar, l'Institut Européen de Coopération et de Développement.

Le projet que je présente ici est un projet de formation et d'insertion professionnelle. Nous accompagnons plusieurs centres de formation professionnelle dans les domaines du tourisme, de l'hôtellerie et de la restauration.

Ce projet est porté par l'IECD Madagascar en partenariat avec plusieurs centres à travers le pays :

- L'École des Métiers du Tourisme et de l'Hôtellerie (EMTH) à Majunga
- L'École Hôtelière La Rizièrè à Fianarantsoa
- Le Centre de Formation Professionnelle de Don Bosco, à Tuléar
- Les centres des Filles de Marie-Auxiliatrice (FMA) Majunga et Ivato

Dans ces centres, nous soutenons les forma-

tions en lien avec les métiers du tourisme, de l'hôtellerie et de la restauration. Cela signifie que nous intervenons sur plusieurs aspects : appui technique aux formations, renouvellement des référentiels de formation en partenariat avec le Ministère de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle, etc.

Par exemple, nous soutenons des filières telles que : commis de cuisine, chef d'équipe hébergement, pâtissier-traiteur, réceptionniste, serveur ou encore barman. Cet accompagnement est assuré grâce à la présence d'assistants techniques au sein même des centres.

Où sommes-nous actuellement ?

Nous sommes au stand des hôtels-restaurants d'application, une composante essentielle du projet. Ces structures ont été mises en place par l'IECD Madagascar avec le soutien de l'AFD (Agence Française de Développement), afin d'offrir aux étudiants un environnement réel de travail.

Ce sont de véritables hôtels et restaurants, ouverts au public, mais entièrement gérés par les élèves, encadrés par des formateurs professionnels. Les établissements actuellement en activité sont :

- L'hôtel EMTH à Majunga
- L'hôtel-restaurant La Rizièrè à Fianarantsoa
- L'hôtel Don Bosco à Tuléar

Les apprenants y acquièrent une expérience

concrète, en conditions réelles, et peuvent ainsi mettre en pratique leur compétence théorique. Les revenus générés par ces établissements sont réinvestis directement dans le soutien à la formation professionnelle.

Quels sont les critères de sélection des centres de formation ?

Nous travaillons avec des centres qui accompagnent des jeunes en situation de vulnérabilité, issus de milieux modestes. Il est important de préciser que l'IECD Madagascar ne crée pas ces centres, ni les projets. Ce sont des structures déjà existantes, que nous venons renforcer et soutenir.

Quelle est la durée du projet ?

Le projet s'étend sur une durée de 4 ans, jusqu'en 2026. Nous espérons qu'il pourra être prolongé. Toutefois, notre objectif est d'autonomiser progressivement nos partenaires afin qu'ils puissent continuer à proposer des formations de qualité de manière indépendante, notamment grâce aux revenus générés par les hôtels-restaurants d'application.

Quels sont les critères de sélection des apprenants ?

Les critères varient selon les centres et les filières. Par exemple, certaines filières comme celle de réceptionniste requièrent le baccalauréat. D'autres sont accessibles avec le BEPC et sont ouvertes aux jeunes âgés de 17 à 23 ans, voire jusqu'à 30 ans. Les formations s'adressent en priorité aux jeunes ayant peu de moyens financiers et qui n'ont pas la possibilité

de poursuivre des études supérieures classiques.

Existe-t-il un accompagnement après la formation ?

Oui, tout à fait. Chaque centre de formation dispose d'un **Bureau de l'Orientat**ion et de l'**Emploi (BOE)**. Ce bureau accompagne les jeunes dans leur insertion professionnelle : recherche d'emploi, rédaction de CV, entretiens, orientation individuelle, etc.

Il s'agit d'un véritable suivi personnalisé qui permet de ne pas laisser les apprenants livrés à eux-mêmes après leur formation.

Comment nos lecteurs peuvent-ils vous contacter ?

Pour toute demande de partenariat, vous pouvez nous contacter à l'adresse suivante :

Mail : steddy.rakotomizao@iecd.org

Les hôtels-restaurants d'application disposent également de leurs propres contacts. Si vous souhaitez visiter ces établissements ou y séjourner, vous pouvez directement prendre contact avec eux.

Edgard TOKO



L'eVisa est un système sécurisé d'édition électronique de visas à Madagascar pour les étrangers de la catégorie non-immigrant



Bonjour Monsieur, merci de vous présenter ainsi que votre entreprise.

Je suis LAZASOA Michel, Directeur Général de MADA OZI, une société malgache spécialisée dans le domaine de la technologie. Actuellement, nous sommes le délégataire du projet e-Visa. Ce système permet aux étrangers d'effectuer leurs demande de visa court séjour (c'est-à-dire les touristes), que ce soit en ligne ou directement à l'arrivée aux niveau des aéroports de Madagascar.

Ce service de visa en ligne pour Madagascar est encore peu connu.

Effectivement, mais il est déjà pleinement opérationnel. Comme vous pouvez le constater, il est possible de faire une demande de visa en ligne en visitant le site www.evisamada-mg.com. La procédure comprend trois étapes simples, et notre équipe technique valide chaque demande dans un délai maximum de 72 heures.

Le paiement s'effectue-t-il également en ligne ?

Oui, le paiement s'effectue directement en ligne.

Depuis quand existe votre entreprise ?

La société a été créée en 2015, et nous sommes opérationnelle depuis 2018. Le service de demande de visa en ligne, quant à lui, a été lancé en 2022. Il est pleinement fonctionnel depuis 2023, sans difficulté majeure à ce jour.

Vous travaillez donc en partenariat avec le gouvernement malgache ?

Exactement, nous sommes le prestataire pour le gouvernement malgache sur ce projet.

Proposez-vous uniquement des services liés aux visas en ligne ou avez-vous d'autres activités ?

Nous intervenons globalement dans le domaine des nouvelles technologies. Cependant, notre projet phare actuellement est la gestion de la plateforme de visa touristique pour Madagascar, un projet d'envergure qui mobilise toute l'attention de notre société.

En perspective, nous sommes actuellement en phase de mettre en place une nouvelle plateforme appelée eForm: qui est un système d'enregistrement préalable en ligne des fiches d'embarquement et de débarquement pour tous voyageurs arrivés à Madagascar (en remplacement des fiches papier, connues sous le nom fiches police...)

Et pour les visas de long séjour ?

Les demandes de visa long séjour relèvent toujours des services des ambassades et du Ministère des Affaires Étrangères (MAE).

Quelle est l'importance de la délivrance de visas via votre plateforme ?

Ce système permet de mettre en place la délivrance d'un document de voyage sécurisé, qui est l'une des recommandations de l'Organisation Internationale de l'Aviation Civile - OACI et l'Organisation Mondiale du Tourisme - OMT à ses pays membres. Ainsi, à travers ce système, nous avons actuellement des bases de données fiables permettant aussi à l'autorité malagasy d'assurer le contrôle de nos frontières en terme de sécurité et de sûreté.

Aujourd'hui, environ 30 à 40% des demandes de visa passent par la plateforme en ligne. Les 70 % restants sont encore délivrés à l'arrivée à l'aéroport. Mais nous constatons une évolution progressive vers l'utilisation de la plateforme en ligne.

Pour nos lecteurs, comment peut-on vous contacter pour implémenter d'autres projets ?

Vous pouvez nous contacter via le mail : contact@evisamada-mg.com ou par téléphone : +261.34.46.035.99 (whatsapp)

Edgard TOKO



Interview de M. RAZANDRY Jérôme Alpheo, Directeur exécutif



Pouvez-vous vous présenter et nous parler de la région SAVA ?

Je suis M. RAZANDRY Jérôme Alpheo, Directeur exécutif de l'Office Régional du Tourisme de la région SAVA, composée de quatre districts : Sambava, Antalaha, Vohémar et Andapa.

Chaque district a ses spécificités :

- **Sambava** est réputé pour sa production de noix de coco, avec plus de 5 000 hectares de plantations.
- **Antalaha** est reconnue mondialement comme la capitale de la vanille.
- **Vohémar** est à l'origine du peuplement malgache.
- **Andapa**, quant à elle, est considérée comme le troisième grenier de Madagascar, notamment grâce à sa production de riz.



Quelle est l'activité principale de la région SAVA ?

La région SAVA est principalement connue pour :

- La production de vanille,

- Région la plus verdoyante de Madagascar
- Et le tourisme, avec 18 sites touristiques majeurs(...PJ), dont :
 - Le musée de la vanille,
 - Le parc national de Marojejy, (...)
 - Des sites agrotouristiques
 - De magnifiques plages.

Comment accède-t-on aux zones touristiques de la région SAVA ?

Depuis Antananarivo, il existe 7 vols hebdomadaires à destination de Sambava.

Une fois sur place, les quatre districts de la région SAVA sont reliés par des routes goudronnées accessibles à tout type de véhicule. Et à 6 heures de routes depuis l'île de Nosy Be, tout type de véhicules.

Nous collaborons également avec 30 agences de voyages basées à Tana, afin de faciliter la découverte de la région.



Pourquoi participez-vous au salon ITM 2025 ?

Notre objectif est de faire connaître la région SAVA, ses atouts et de promouvoir ses nombreux sites touristiques.

Comment peut-on vous contacter ?

Téléphone : 032 75 530 09

Courriel : ort.sava.bureau@gmail.com

Site web : www.tourisme-sava.com

Interview de Madame Lorian Young Kweton Leader du Groupe



Bonjour Madame, merci de vous présenter ainsi que votre entreprise.

Je suis Madame Lorian Young Kweton, leader du groupe « Artisans du Bonheur ». Nous réalisons divers articles artisanaux tels que des objets en vannerie, des textiles, des tableaux, des porte-clés, entre autres.

Vos produits sont fabriqués avec quels matériaux ?

Nos produits sont conçus à partir de divers matériaux, notamment la résine, la cire en gel, le vacoa, ainsi que des fils pour le macramé. Environ 50 % de nos matières premières sont importées, mais nous utilisons également des matériaux naturels disponibles sur l'île, que nous intégrons à notre manière dans nos créations.

Vos produits s'adressent-ils à un public spécifique ?

Nos produits s'adressent à un public très large, allant des enfants aux adultes. Nous proposons des souvenirs, des bracelets, des porte-sucettes, ainsi que des colliers pour bébés. Je dirais donc que nos créations sont destinées à tout le monde.

Quels sont vos prix ?

Nos prix varient entre 100 et 1 000 roupies, selon le type de produit.

Êtes-vous venue à l'ITM par vos propres moyens ou avez-vous bénéficié d'un soutien ? Quel est le but de votre présence à ce salon ?

Nous sommes ici grâce à un programme d'échange mis en place par le gouvernement de Rodrigues. Ce programme nous permet de venir à Madagascar pour apprendre de nouvelles techniques, améliorer notre savoir-faire, et partager notre expertise dans l'optique de futurs partenariats. Ce salon est aussi une occasion d'effectuer des échanges culturels et de tisser des liens avec d'autres îles comme Madagascar et Mayotte.

Depuis combien de temps existe votre groupe ? Exportez-vous vos produits à l'étranger ?

Notre groupe existe depuis moins d'un an. L'exportation est encore en phase de développement, mais nous espérons pouvoir nous lancer dans un avenir proche.

Comment peut-on vous contacter ?

- WhatsApp : +230 59 35 30 13
- Courriel : lorianakweton@gmail.com

Freddy FONGANG



Interview de M. Luc Rabeandriamaro Coordonnateur du développement de projets



Nous sommes à l'ITM 2025, au stand d'Artizaho. Bonjour Monsieur, pouvez-vous vous présenter ainsi que votre entreprise ?

Bonjour, je suis Luc Rabeandriamaro, coordonnateur et responsable du développement de projets chez Artizaho. Nous sommes une plateforme qui met en relation des artisans avec des particuliers, des touristes ou encore des entreprises souhaitant découvrir le savoir-faire artisanal malgache.

Vous parlez de savoir-faire : dans quels domaines intervenez-vous ?

Nous couvrons plusieurs domaines : la maroquinerie, la chocolaterie, la broderie, la poterie, l'apiculture, entre autres. La liste est encore en expansion.

Combien d'artisans regroupez-vous actuellement ?

Nous avons établi une liste de savoir-faire et cherchons à collaborer avec au moins trois artisans par domaine, afin de garantir la disponibilité des ateliers et la continuité de nos services. Pour l'instant, nous travaillons avec 12 artisans.

Où êtes-vous situés ?

Nous sommes basés à Alarobia, avec un espace d'accueil pouvant recevoir jusqu'à 6 personnes. Cependant, selon les besoins, nous pouvons organiser les ateliers directement chez les artisans ou dans un lieu plus adapté à l'activité choisie.

Quel est le tarif de vos ateliers ?

Le tarif dépend du type d'atelier et du nombre de participants. Les prix varient entre 60 000 et 260 000 ariary.

Quel est l'objectif de votre présence à l'ITM ? Et depuis quand existe Artizaho ?

Nous sommes ici pour faire connaître nos artisans,

promouvoir nos activités et mettre en lumière le savoir-faire malgache. Bien que notre entreprise ait été officiellement lancée en 2021, nous organisons déjà des ateliers bien avant cette date.

Quel est votre public cible ?

Nous avons plusieurs segments. Pour les enfants, nous avons une offre appelée Artikids, avec des ateliers adaptés à leur âge comme la poterie ou la peinture. Pour les adultes, notamment à partir de 30 ans, nous proposons des ateliers plus techniques selon leur niveau. Enfin, nous travaillons également avec des entreprises, comme les centres de retraite, pour des ateliers de poterie, d'art floral ou de broderie.

Accompagnez-vous les participants qui souhaitent se professionnaliser après les ateliers ?

Nos ateliers ont avant tout un objectif de découverte et de divertissement autour du savoir-faire. En amont, nous organisons des réunions bimensuelles avec nos artisans pour échanger, les former à la transmission de leur savoir-faire, et les aider à mieux interagir avec les clients.

Comment peut-on vous contacter ?

- Réseaux sociaux : @Artizaho
- Site web : artizaho.com
- Téléphone : +261 34 39 782 68
- E-mail : artizahoinfo@gmail.com

Freddy FONGANG



Interview de Madame Anne-Cécile Postel Nouvelle propriétaire de l'entreprise



Pouvez-vous vous présenter et nous parler de votre entreprise ?

Je m'appelle Anne-Cécile Postel et je suis la nouvelle propriétaire de l'entreprise Le Village des Maquettes depuis deux ans. L'entreprise a été créée en 1993 par un passionné de maquettes, et nous l'avons rachetée il y a deux ans.

Quelle est l'activité principale de l'entreprise Le Village ?

Nous sommes spécialisés dans la fabrication de maquettes de bateaux. Nous réalisons également d'autres types de maquettes sur demande, à condition de trouver les plans.

Quel bois utilisez-vous pour vos maquettes ?

Nous utilisons des bois nobles en provenance de Madagascar, en particulier l'Anakaraka.

Quelle est la durée de vie d'une maquette ?

La durée de vie est indéterminée. Plus une maquette vieillit, plus elle gagne en beauté. Dans notre jargon, on dit qu'elle se patine avec l'âge, la rendant encore plus belle.

Combien de temps faut-il pour fabriquer une maquette ?

Cela dépend de la taille et du type de bateau et donc du nombre d'heures de travail. Pour une maquette de 60 cm, il faut compter environ 300 heures de travail réparti sur 3 mois en fonction des ateliers dans laquelle elle va passer.

À quel prix vendez-vous vos maquettes ?

Les petites pièces sont vendues à partir de 200 euros, les grandes pièces commencent à partir de 800 euros.

Peut-on visiter vos ateliers ?

Oui, bien sûr. Nos ateliers sont ouverts gratuitement à la visite du lundi au vendredi, de 8h à 16h30. Vous pourrez y découvrir toutes les étapes de fabrication. Le showroom, quant à lui, est ouvert du lundi au samedi, de 9h à 17h. La visite est gratuite.

C'est votre combienième participation au salon ?

C'est notre deuxième participation. Nous sommes revenus parce qu'il s'agit du salon emblématique de l'artisanat. C'est ici qu'il faut venir pour faire découvrir nos produits malagasy au grand public.

Comment peut-on vous contacter ?

- Adresse : Ambohibao
- Site internet : <https://www.maquettesdebateaux.com/>
- Facebook : Le Village des Maquettes de bateaux
- Téléphone : +261 34 07 129 50 // Mail : village@maquettesdebateaux.com

Wokoudjoua Noël



Interview de Madame. Baorondro BETREFINA, Responsable des Opérations



Nous sommes à l'ITM 2025. Bonjour Madame, pouvez-vous vous présenter ainsi que votre association ?

Bonjour. Kivalo Soa Honko est un projet d'écotourisme communautaire implanté dans le village de Kivalo, situé au nord de Morondava. Cette initiative, qui a été lancée par WWF, repose sur le fait d'allier la conservation des mangroves et résilience de la communauté. L'objectif était de mettre en place activités génératrices de revenus pour la population locale afin de réduire la pression sur la pêche également. C'est ainsi qu'est né le projet Kivalo Soa Honko.

Quelles sont les principales activités proposées dans le cadre du projet ?

Nous proposons plusieurs activités : des balades en pirogue à travers les mangroves, des circuits touristiques, des visites guidées du village côtier habité par la communauté Vezo, typique de la côte ouest de Madagascar, de l'observation d'oiseaux (birdwatching), ainsi que des visites pour observer les lémuriens. Nous valorisons aussi la culture locale à travers la musique, la danse traditionnelle, la sculpture artisanale, sans oublier notre restaurant de spécialités locales, l'hébergement chez l'habitant, et le reboisement des mangroves.

Est-il possible pour des personnes extérieures au village d'adhérer à votre association ?

Notre association est une organisation communautaire, ce qui signifie qu'elle est exclusivement composée de membres du village de Kivalo. Cependant, des personnes extérieures peuvent collaborer avec nous en tant que partenaires ou soutiens du projet, mais elles ne peuvent pas devenir membres de l'association elle-même.

Qui sont vos partenaires financiers ?

WWF est le principal initiateur et investisseur du projet, en collaboration avec plusieurs acteurs locaux basés à Morondava. Miarakap intervient également en tant que partenaire de mise en œuvre, à travers le programme Mangroves for Community and Climate (MCC), avec pour mission d'accompagner le développement de l'écotourisme communautaire à Kivalo, en conciliant conservation de l'environnement et rentabilité économique.

Quels sont vos tarifs ?

Les tarifs varient selon les activités proposées, telles que les balades en pirogue, les visites ou encore la restauration. À titre d'exemple, le transfert en pirogue est fixé à 40 000 MGA, tandis que les plats sont disponibles à partir de 6 000 MGA.

Quel est l'objectif de votre participation à l'ITM ?

Notre présence à ce salon visait avant tout à promouvoir la destination Kivalo auprès des opérateurs touristiques et des partenaires présents.

Le thème de cette édition, « Vers un tourisme plus durable », correspond parfaitement à l'approche développée à Kivalo, ce qui rendait notre participation particulièrement pertinente. Nous avons également cherché à accroître la visibilité de Kivalo, à valoriser la destination auprès du grand public et des tours-opérateurs, ainsi qu'à explorer d'éventuelles opportunités de partenariat.

Comment peut-on vous contacter ?

- Facebook : Kivalo Soa Honko
- Instagram : Kivalo_Morondava
- Mail : kivalocontact@gmail.com

Freddy FONGANG



Interview de Monsieur Rigobert, créateur

Pouvez-vous vous présenter et nous parler de votre activité ?

Je suis M. Rigobert, créateur du rhum arrangé « Noblesse ». Il s'agit d'une petite entreprise fondée il y a trois ans, spécialisée dans la fabrication de rhums arrangés, ici à Madagascar. Nous comptons actuellement huit employés.

Combien de variétés de rhums proposez-vous ?

Nous produisons neuf types de rhums : huit parfums de rhums arrangés ainsi qu'un rhum malgache.



GOÛT SIMPLE

- Rhum arrangé (Fraise) 30.000ar
- Rhum arrangé (jujube) 30.000ar
- Rhum arrangé (Passion) 30.000ar
- Rhum arrangé (pok-pok) 30.000ar

GOÛT MIXTE

- Rhum arrangé (Gingembre-cannelle) 32.000ar
- Rhum arrangé (cola-gingembre) 32.000ar
- Rhum arrangé (Vanille cannelle) 35.000ar
- Rhum arrangé Aphrodisiaque (cola-Gingembre-passion-katy) 35.000ar

Nos baileys (Café-chocolat) 45.000ar

Quelle est votre clientèle ?

Nous cibons les entreprises, les hôtels, les restaurants, ainsi que le grand public.

Pourquoi participez-vous à ce salon ?

Nous sommes présents pour faire connaître notre marque et élargir notre clientèle, avec pour objectif, à terme, d'exporter nos produits à l'international.

Quel est le prix d'une bouteille ?

Nos bouteilles sont proposées entre 30 000 et 45 000 ariary, selon les parfums.

Comment peut-on vous contacter ?

Siège : Analakely

Téléphone : +261 34 33 594 75

Wokoudjoua Noel





L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE DE MADAGASCAR, AUTREMENT

WWW.BILLETDESENTREPRISES.MG



**PORTRAITS
D'ENTREPRISES LOCALES**



**INTERVIEWS
INSPIRANTES**



**INNOVATIONS &
TENDANCES**



**CONSEILS
BUSINESS**



+261 34 02 283 36



billetdesentreprises.fdm@gmail.com



Imaginez un lieu où Madagascar brille sous tous ses angles, où les saveurs locales chatouillent vos papilles et où les idées fusent à chaque coin de stand. Bienvenue à l'ITM – Salon du Tourisme ou International Tourism Fair, l'événement en est déjà à sa 11^è édition, organisé par l'ONTM en partenariat avec le Ministère du Tourisme ! Cette année encore, des acteurs du tourisme venus de l'Océan Indien et d'Afrique se donnent rendez-vous pour partager conférences inspirantes, ateliers interactifs, démonstrations culinaires et animations qui font vibrer. Que vous soyez curieux, professionnel ou simplement passionné, chaque pas dans le salon est une invitation à explorer, apprendre et créer des connexions uniques.

L'objectif ? Promouvoir le tourisme à Madagascar, valoriser nos talents et nos régions, faciliter les rencontres B2B, stimuler l'innovation dans le secteur, et surtout renforcer Madagascar comme destination touristique incontournable.



Entre discussions animées, dégustations savoureuses et découvertes culturelles, l'ITM est bien plus qu'un salon : c'est une expérience qui fait voyager sans quitter l'île, une immersion dans le futur du tourisme malgache et un rendez-vous où chaque visiteur repart inspiré et émerveillé.

Responsables Communication

INSCAE



Home Power

Solutions Solaires & Anti Délestage

L'électricité,
Quand vous
en avez besoin.
Toujours



homepower.mg 

038 81 727 01 

INTERNATIONAL TOURISM FAIR MADAGASCAR

INTERNATIONAL TOURISM FAIR MADAGASCAR, un rendez vous incontournable pour les professionnels du tourisme, au niveau national, régional et international du secteur tourisme.

A sa 11ème édition, au CCI Ivato, cet évènement a eu comme pays invité d'honneur le Maroc, reconnu comme un pays touristique ayant accueilli environ 17 millions de touristes en 2024, selon l'Office Marocain du tourisme. Ces échanges permettent ainsi de créer des partenariats entre les pays du continent Africain, de l'Océan Indien et ceci dans le cadre de développement intégré et durable.

Le tourisme à Madagascar contribue à plus de 15% du PIB, selon les estimations du Gouvernement, ce secteur doit être désormais le moteur de développement socioéconomique et culturel du pays, par la création d'emplois et de revenus.

Réinventer le tourisme dans la Grande Ile, adapter l'offre aux exigences de la clientèle actuelle, qui est à la recherche de bien être, d'expérience et d'émotion, tels sont les défis et les objectifs à atteindre lors de ce salon de l'ITM.

Pendant 4 jours d'expositions, de conférences et de rencontres B2B, les professionnels de la région Océan Indien, de l'Afrique et même de l'Europe ont pu partager des visions innovantes et les vendeurs de voyages internationaux ont pu participer à des voyages éducatives ou voyages de stimulation, dénommé « Eductours » dans les régions de Madagascar.

Désormais Madagascar est visible sur la carte touristique mondiale, grâce aux efforts de l'Office National du Tourisme, mandaté par le Ministère du Tourisme et de l'Artisanat, pour assurer la communication et la promotion de la destination sur les marchés émetteurs.

L'intégration du numérique et l'ouverture du ciel aux grandes compagnies aériennes vont également contribuer à l'accroissement des arrivées touristiques, qui visent à l'heure actuelle aux 500.000 visiteurs et à terme avec l'évolution des investissements hôteliers et des connectivités aériennes à 1.000.000 de visiteurs

Madagascar une destination privilégiée des écotouristes, responsables, soucieux de l'environnement et du respect de notre culture, et apportant du développement économique à nos communautés locales, tels sont les options stratégiques menées par l'ONTM, via le salon ITM moteur de transformation et de développement.



Madame ANDREAS Irène

*Enseignant-Formateur
ISCAM Business School Madagascar*

DIRICKX

GUARD

REVOLUTIONNAIRE

*En cas d'urgence,
pour votre sécurité*

**CHEZ VOUS
JOURS
et NUITS**

**PACK
URGENCE**

**50.000 Ar
par mois**

**PLAQUE
OFFERTE**

**SITE SECURISE
par**

DIRICKX GUARD

www.dirickx.mg

URGENCES 032 22 200 00
030 07 362 12

Commercial 032 11 545 84

Interventions illimitées

Contact : 032 11 545 84 / www.dirickx.mg

DIRICKX

GUARD

REVOLUTIONNAIRE

*En cas d'urgence,
pour votre sécurité*

**CHEZ VOUS
JOURS
et NUITS**

**PACK
URGENCE**

**50.000 Ar
par mois**

**PLAQUE
OFFERTE**

**SITE SECURISE
par**

DIRICKX GUARD

www.dirickx.mg

URGENCES 032 22 200 00
030 07 362 12

Commercial 032 11 545 84

Interventions illimitées

Contact : 032 11 545 84 / www.dirickx.mg

Interview de Madame Mayhli TSIRANANA Directrice de la Briquetterie NAKA



Quelle est votre fonction au sein de la briquetterie ?

On peut dire que je cumule plusieurs rôles : je suis à la fois commerciale, responsable de la production, et directrice de la Briquetterie NAKA. En somme, je suis un peu le « couteau suisse » de l'entreprise.

Pourquoi le nom "NAKA" ?

Je trouvais que c'était un nom original. C'est un mot très utilisé à Majunga, ma région d'origine. C'est un clin d'œil à cette ville qui m'est chère.

Vous proposez des « briquettes ». Quel est le concept ?

Nous proposons plusieurs types de briquettes : certaines sont destinées aux sols, d'autres au parement (donc uniquement pour les murs). Beaucoup de clients nous appellent sans connaître les différences entre ces modèles.

Quelles sont les différentes formes disponibles ?

Nous fabriquons des briquettes de forme rectangulaire, carrée, hexagonale... mais aussi des tuiles, des claustras, etc. Nos produits sont 100 % en terre cuite, issus de différents types de terre, principalement de l'argile. Nous utilisons un mélange de 5 composants afin d'obtenir la texture, la couleur et surtout la durabilité souhaitées.

Vous avez donc des moules adaptés selon les demandes des clients. Quelles sont les étapes de fabrication ?

Effectivement. Le processus commence par le mélange de l'argile avec la terre choisie. Ensuite viennent le moulage, le dressage, puis le séchage. Une fois les briquettes bien sèches, elles passent à la cuisson.

La seule chose qui varie, ce sont les moules ; les composants, eux, restent les mêmes.

Et concernant la rapidité de production ?

Pour les briquettes de sol, il faut compter environ 25 jours de production. Pour les éléments de toiture ou de plafond, cela peut aller jusqu'à un mois voire un mois et demi, car la qualité du produit dépend d'un bon séchage.

Nos tuiles sont comparables à celles utilisées en Europe : tuiles canal, tuiles romaines, etc. Ce ne sont pas les petites tuiles locales habituelles.

En termes de durabilité, nos tuiles de toiture ont une espérance de vie de 50 ans ou plus. Pour les briquettes de sol, on est sur environ 18 ans en extérieur et 25 ans en intérieur.

Proposez-vous différentes couleurs ?

Oui, nos produits peuvent varier du rose au rouge ou au noir. Cependant, nous privilégions trois couleurs principales : le blanc, le rouge et le noir. Ces couleurs sont obtenues naturellement, sans colorants, uniquement par le contrôle de la température dans le four. Tout est fait de manière artisanale.

Quels sont les prix de vos produits ?

Pour les briquettes de sol, nous proposons trois types de dimensions, toutes au même tarif : 35 000 Ar/m².

Pour les tuiles :

- Tuiles canal : 90 000 Ar/m²
- Tuiles écailles : 60 000 Ar/m²
- Tuiles romaines : 60 000 Ar/m²
- Tuiles mécaniques : 70 000 Ar/m²

En dehors de ces modèles, les autres tuiles sont au tarif fixe de 50 000 Ar/m².

Et en termes de délai, entre commande et livraison ?

Pour une commande allant jusqu'à 200 m² de briquettes de sol (ou tomettes), il faut compter 25 jours de production, à condition qu'on ne soit pas en saison des pluies.

En saison sèche, cela peut aller de 1 mois à 1 mois et 10/15 jours, car le temps de séchage dépend énormément des conditions météorologiques.

Vos contacts s'il vous plaît :

Email : briquettenaka@gmail.com

Téléphones : 034 85 156 63 / 032 69 382 78

JDC



Le Louvre

HOTEL & SPA - ANTANANARIVO

★★★★★

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



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



Interview de Madame Nirina POIRON Co-Fondatrice et Gérante de VIDEO

Bonjour, merci de vous présenter ainsi que votre projet.

Je suis Nirina Poiron, jeune maman de 23 ans, Co-fondatrice et Gérante de la start-up VIDEO. Aujourd'hui, je suis accompagnée d'un associé, qui m'a contactée pour collaborer au développement du projet. Notre application est désormais prête. Le nom VIDEO est inspiré d'une expression courante utilisée à Madagascar pour signifier qu'on souhaite se débarrasser d'objets dont on n'a plus besoin. Je l'ai adaptée en malgache, ce qui a donné le nom de notre entreprise. En résumé : débarrassez-vous !

« Débarrassez-vous »... Votre activité concerne donc la récupération ?

Pas exactement. Nous sommes une plateforme de vente et d'achat d'articles de seconde main entre particuliers. Peu importe qui vous êtes, vous pouvez revendre ce dont vous n'avez plus besoin sur VIDEO : vêtements, meubles, appareils électroniques, électroménagers, etc. Tant que l'article est

en bon état, vous pouvez lui donner une seconde vie grâce à notre plateforme.

Comment ça fonctionne ?

Pour le moment, nous n'avons ni site web ni application. Tout se passe via Facebook. Lorsque vous souhaitez vendre quelque chose, par exemple un vêtement, vous le prenez en photo et vous nous l'envoyez via Messenger ou WhatsApp, avec les détails (description, prix, état, etc.).

Nous nous occupons ensuite de publier gratuitement l'annonce sur notre page Facebook.

Une fois l'article vendu, nous gérons la livraison. Nous prélevons une commission de 25 % sur le prix de vente, uniquement en cas de vente. Tout le reste est gratuit pour le vendeur.

Comment garantisiez-vous votre commission ?

Parce que toutes les transactions passent par nous. Nous centralisons les échanges : c'est nous que l'acheteur contacte, c'est nous qui organisons la livraison. Un livreur vient récupérer le colis chez le vendeur, puis le livre à l'acheteur. Ce dernier nous règle le montant convenu, et nous versons ensuite l'argent au vendeur via le service Mobile Money de son choix, déduction faite de notre commission.

Deux grandes difficultés dans ce type d'activité sont la fixation du prix et l'état réel des objets.

Comment les gérez-vous ?

Le prix est fixé par le vendeur, mais si nous le jugeons trop élevé, nous n'hésitons pas à le lui signaler et à lui proposer un tarif plus adapté.

Concernant l'état de l'article, nous ne voyons pas l'objet physiquement, mais nous avons un droit de regard sur les photos envoyées. Si la qualité de l'article ou des photos laisse à désirer, nous nous réservons le droit de refuser la publication.

Que faites-vous des articles qui ne se vendent pas ?

Nous ne stockons aucun article. Seule la photo est publiée sur notre page Facebook. Elle y reste indéfi-





Combien êtes-vous dans l'équipe ?

Nous sommes deux. Je suis la Co-fondatrice et la Gérante. J'ai également recruté une assistante il y a un an, qui s'occupe de la publication des annonces et de la communication avec les utilisateurs.

Vous avez aussi organisé un événement : le Vide-grenier by VIDEO ?

Oui ! C'était mon tout premier événement : le Grand Vide-grenier by VIDEO, qui s'est tenu à Ilafy, les 31 mai et 1er juin. Ce fut un réel succès.

Il y avait 35 stands, principalement tenus par des particuliers. On a aussi accueilli quelques artisans locaux ainsi que 5 stands de snacks et boissons. Des activités pour enfants étaient également proposées, l'idée était de créer un événement festif et convivial, car ici à Tana, il y a encore peu d'activités de ce genre.

C'était donc plutôt des particuliers, pas des brocanteurs ?

Exactement, surtout des particuliers. Et nous avons été agréablement surpris par la qualité des articles proposés, ainsi que par leurs prix très accessibles. Nous avons prévu d'organiser une deuxième édition en octobre mais avec la situation actuelle, nous avons été obligés de reporter l'événement, et nous ne savons pas encore quand il pourra avoir lieu. Pareillement notre application est prête mais nous avons dû reporter sa sortie par rapport à la situation du pays.

Comment pouvons nous vous joindre ?

Contact : 032 66 437 60

Mail : nirina.ada@gmail.com

JDC



niment. Il arrive que certains articles se vendent après plusieurs mois. Donc même s'il ne se vend pas tout de suite, il reste visible.

Et s'il y a un désaccord entre l'acheteur et le vendeur concernant l'état de l'article ?

C'est effectivement un risque, puisque nous ne voyons pas les articles en vrai. En cas de litige, nous mettons les deux parties en contact pour qu'elles trouvent une solution. Nous jouons uniquement le rôle d'intermédiaire entre acheteur et vendeur. Une fois l'article livré, notre intervention s'arrête là.

On n'a rien inventé, on a simplement adapté ici à Madagascar un concept qui fonctionne déjà très bien ailleurs, notamment via Facebook.

Depuis quand avez-vous lancé VIDEO ?

Cela fait maintenant deux ans. À nos débuts, nous nous appelions ZANAKO et nous étions spécialisés dans les articles pour bébés, enfants et maternité. Mais de nombreuses mamans nous demandaient quand elles pourraient vendre d'autres types d'objets. C'est ce qui nous a poussées à élargir notre offre. VIDEO, dans sa forme actuelle, existe depuis un peu moins d'un an.

EURÊKA

- Tout pour la maison -



Tout pour la maison, tout simplement !

Tissus

Meubles

verrerie

Linge de maison

Electroménager



 Du **Lundi** au **Samedi**

 **8H:30-17H00**

Chez
EURÊKA
- Tout pour la maison -

ANOSIVAVAKA Business Park

ANKORONDRANO enceinte Leader Price **TAMATAVE** propriété Star

ANKADIMBAHOAKA route d'Androntra

NOSY BE le mall Ambonara

 **Eurêka Tout pour la maison**

 **eurekatoutpouirlamaison**

Interview de Monsieur Toky Sylvestre Fondateur de Mitao Forecast Africa



Bonjour, pouvez-vous vous présenter ainsi que votre entreprise ?

Bonjour, je m'appelle Toky Sylvestre, je suis le fondateur de Mitao Forecast Africa.

Pourquoi ce nom : Mitao Forecast Africa ?

Mitao est un mot en dialecte malgache qui signifie « prudence », « faire attention », ou encore « précaution ». Forecast, en anglais, signifie « prévision ». Et Africa car nous avons l'ambition de devenir une référence sur le continent africain dans notre domaine.

Actuellement, êtes-vous uniquement présent à Madagascar ou également à l'international ?

Pour l'instant, nous opérons exclusivement à Madagascar. Toutefois, nous avons récemment obtenu une reconnaissance internationale de la part de l'UNDRR, l'agence des Nations Unies chargée de la réduction des risques de catastrophes.

Depuis quand votre entreprise est-elle en activité ?

La société Mitao Forecast Africa a été officiellement créée en Février 2025. Néanmoins, le système Mitao Forecast est en développement depuis 2012 à Madagascar. Nous avons fondé la société dans le but de donner une envergure internationale à cette initiative.

En quoi consiste précisément votre activité ?

Notre mission est de fournir des informations climatiques et météorologiques aux communautés vivant dans des zones rurales reculées, là où l'accès à une météo fiable, actualisée et en temps réel est inexistant. Notamment dans des régions sans connexion internet ou infrastructures de communication.

Nous intervenons dans ce qu'on appelle « le dernier kilomètre » : nous allons jusqu'au bout de la chaîne pour que même les villages les plus isolés aient accès à ces données. Actuellement, nous travaillons principalement avec des communautés de pêcheurs en leur fournissant des informations sur les vents et les vagues, qui sont des paramètres cruciaux pour leur sécurité.

À terme, nous comptons étendre ce service à l'agriculture et à d'autres domaines du développement rural, aussi bien au niveau national qu'international.



L'évènement de lancement de Mitao Forecast Africa à Novotel réalisé en Février

Qu'est-ce qui vous différencie des organismes météorologiques étatiques ?

Notre valeur ajoutée, c'est l'affichage communautaire. Dans chaque village, nous installons un tableau météo physique sur lequel sont transmises les prévisions.

Nous travaillons avec des points focaux, appelés communautés relais, qui reçoivent automatiquement des SMS via notre logiciel. Ces messages sont ensuite traduits en codes couleurs très simples, affichés sur les tableaux pour les 3 à 4 jours à venir.

Ce système est si intuitif que même des enfants de 5 ans peuvent comprendre les pictogrammes et les couleurs :

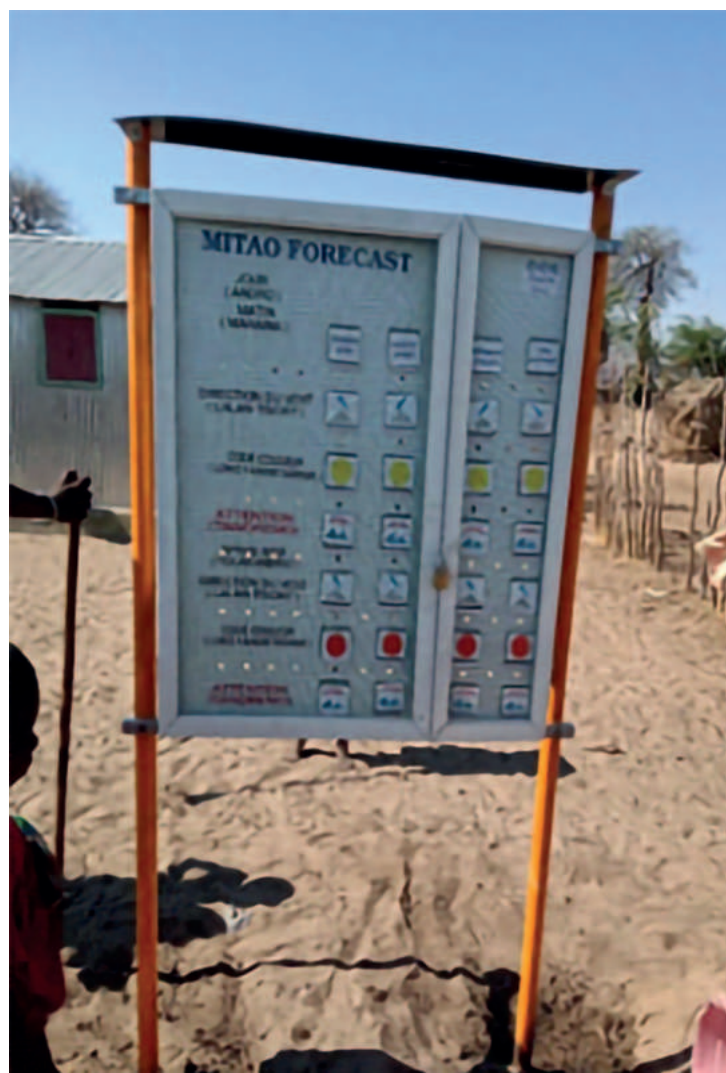
- **Vert** : mer calme, conditions idéales

- **Jaune** : conditions accessibles
- **Orange** : vents forts, vigilance
- **Rouge** : mer dangereuse, interdiction de sortir

À quoi ressemble ce tableau ?

C'est un support physique avec des jetons de couleurs représentant la météo du matin et de l'après-midi pour les 4 jours à venir. Les relais communautaires, formés au préalable, mettent à jour ces jetons manuellement selon les SMS reçus.

Tout est conçu pour être lisible et compréhensible par tous, quel que soit le niveau d'alphabétisation. Le système est à la fois low-tech, fiable, et inclusif.



Comment les villages peuvent-ils bénéficier de votre service ?

Pour l'instant, nous collaborons principalement avec des projets étatiques, notamment via le ministère de la Pêche et de l'Économie bleue, qui financent l'acquisition et la distribution des tableaux météo.

Nous assurons l'installation, la formation et le suivi. Par ailleurs, nous développons des partenariats avec

des entreprises dans le cadre de leur politique de RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises).

Quelles sont vos sources de financement ?

Nous travaillons actuellement avec des partenaires techniques et financiers qui soutiennent la mise en place du dispositif. Parallèlement, nous développons un modèle d'abonnement, permettant à des entités publiques, privées, ONG ou États de financer l'accès au service de façon durable.

Combien êtes-vous dans l'équipe et comment est née l'idée ?

Nous sommes deux cofondateurs. Mon associé vient du monde du business et de la tech, tandis que moi, je suis spécialisé dans le développement rural et l'océanographie, avec une passion de longue date pour la météorologie.

Nous avons voulu créer une technologie accessible, utile et salvatrice. La mission de Mitao Forecast Africa est claire : mettre l'humain au cœur de nos actions et sauver des vies grâce à l'information météorologique.

À ce jour, 3 000 tableaux météo ont été installés dans les 15 régions côtières de Madagascar. Notre ambition est de reproduire ce modèle dans d'autres secteurs comme l'agriculture, mais aussi dans d'autres pays.

Comment pouvons nous vous joindre?

Contacts : 034 30 285 11
 Mail : contact@mitaoforecast-africa.com
mitao.forecast.africa@gmail.com

JDC



L'évènement de lancement de Mitao Forecast Africa à Novotel réalisé en Février

midimadagasikara

avec vous

sur toutes les **plateformes**



informer - divertir - promouvoir

Se préparer à accueillir un investisseur : Démontrer la solidité et la vision de son entreprise



Lorsqu'une PME décide d'accueillir un investisseur, ce n'est jamais une simple question de financement. Cette étape peut accélérer la croissance, ouvrir de nouvelles perspectives et donner à l'entreprise les moyens d'atteindre un nouveau palier de développement. Mais elle comporte aussi des défis. Une levée de fonds n'est pas seulement une transaction financière : c'est la rencontre de deux visions et le début d'un partenariat qui s'inscrit dans la durée.

Beaucoup d'entrepreneurs s'imaginent qu'un projet prometteur et une bonne réputation suffisent à convaincre un investisseur. En réalité, celui-ci doit être rassuré, non seulement sur le potentiel de croissance, mais aussi sur la capacité de l'entreprise à intégrer un partenaire externe et à utiliser les fonds de manière efficace et responsable. C'est précisément ce que vise l'investment readiness, ou préparation à l'investissement : démontrer que l'entreprise est prête à franchir ce cap et à bâtir une collaboration solide.

Quand le manque de préparation freine un projet

Prenons l'exemple d'une PME familiale qui gère plusieurs lodges écotouristiques dans une région prisée des voyageurs. Après des années de croissance organique, elle souhaite ouvrir un nouveau site et mettre en place une plateforme

digitale pour gérer ses réservations. Le marché est porteur, l'équipe motivée, et un investisseur spécialisé dans le tourisme durable manifeste rapidement son intérêt.

Les premières discussions sont enthousiastes : le concept plaît, la réputation de l'entreprise est un atout et l'opportunité est claire. Mais au moment de passer à l'examen des détails, les difficultés apparaissent. Les comptes des trois dernières années sont incomplets, certains contrats avec les prestataires et les guides sont informels, et le plan de développement repose davantage sur l'intuition que sur des données structurées. Ce qui semblait une formalité devient un obstacle. L'investisseur prend du recul, les échanges s'allongent, et le projet finit par être retardé.

Cette situation est fréquente. L'entreprise n'est pas moins talentueuse ou prometteuse qu'au départ, mais elle n'est pas en mesure de fournir les éléments nécessaires pour instaurer la confiance. Résultat : un partenariat qui aurait pu être un tremplin devient une source de frustration.



L'investissement readiness : bien plus qu'un dossier de levée de fonds

Être prêt pour l'investissement, c'est avant tout

être capable de démontrer que l'entreprise est solide, organisée et prête à accueillir un partenaire. Cela ne signifie pas nécessairement qu'elle doive se transformer en profondeur. Certaines entreprises sont déjà bien structurées ; d'autres doivent travailler certains points pour atteindre ce niveau de maturité.

Dans notre exemple touristique, l'entreprise devra être capable de présenter un plan de croissance cohérent et réaliste, des données financières fiables, ainsi qu'un cadre juridique et réglementaire clair. Ces éléments ne servent pas seulement à convaincre l'investisseur. Ils sont aussi essentiels pour construire une relation de confiance et prévenir les conflits futurs.

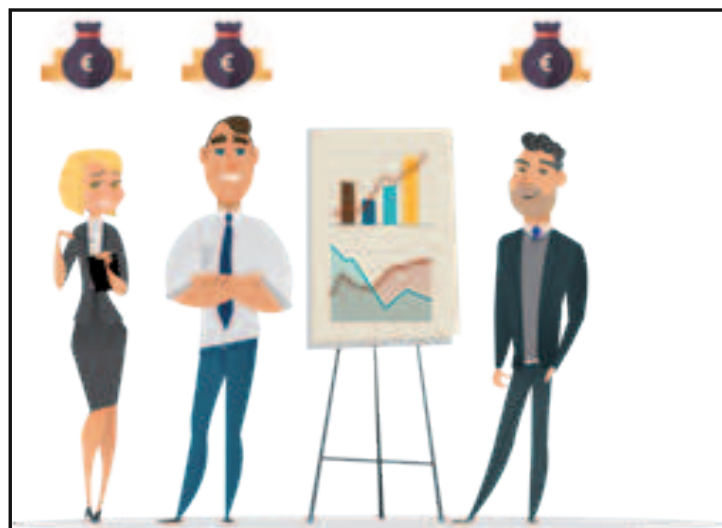
La préparation à l'investissement couvre plusieurs dimensions : la stratégie, les finances, la gouvernance et la conformité légale. Ces quatre piliers permettent à l'entrepreneur d'entrer dans la négociation avec une vision claire et des bases solides.

Un partenariat équilibré, pas une perte de contrôle

Pour certains dirigeants, l'idée d'accueillir un investisseur suscite des craintes : peur de perdre le contrôle, de devoir justifier chaque décision ou de voir leur projet dénaturé. Ces inquiétudes sont légitimes, mais elles peuvent être atténuées grâce à une préparation sérieuse.

Une gouvernance bien définie permet, par exemple, de préciser les rôles et responsabilités de chacun. Dans notre PME touristique, la création d'un conseil d'administration peut être un bon moyen d'intégrer l'investisseur dans la prise de décision tout en préservant l'agilité et la vision de l'équipe fondatrice. Ce cadre clair évite les incompréhensions et renforce la confiance mutuelle.

De la même manière, des prévisions financières transparentes permettent de démontrer comment les fonds seront utilisés et quels résultats sont attendus. Un investisseur n'attend pas une croissance sans faille, mais il veut être sûr que l'entreprise comprend ses propres dynamiques économiques et sait gérer les risques.



Les bénéfices pour l'entrepreneur

Se préparer à accueillir un investisseur n'est pas seulement un exercice de séduction pour lever des fonds. C'est aussi une démarche stratégique qui profite directement à l'entreprise.

Tout d'abord, elle oblige l'entrepreneur à clarifier sa vision et ses priorités. Beaucoup de dirigeants ont une idée précise de ce qu'ils veulent accomplir, mais sans toujours l'avoir formalisée. La préparation à l'investissement les amène à mettre cette vision par écrit, à définir des objectifs mesurables et à réfléchir à leur plan d'action à moyen et long terme.

Ensuite, elle renforce la position de négociation de l'entreprise. Une PME bien préparée peut discuter d'égal à égal avec l'investisseur, défendre sa valorisation et s'assurer que les conditions du partenariat sont équilibrées. À l'inverse, une entreprise mal organisée risque de subir la négociation et de céder des droits ou une part trop importante de son capital.

Enfin, ce travail de structuration rend l'entre-

prise plus résiliente. Même si la transaction ne se concrétise pas immédiatement, les progrès réalisés – meilleure organisation financière, gouvernance renforcée, outils de pilotage – continueront à porter leurs fruits.

Comment avancer concrètement

La préparation à l'investissement est un processus progressif. Elle peut commencer par un diagnostic complet pour identifier les forces et les zones à améliorer. Dans le cas de la PME touristique, ce diagnostic mettra peut-être en lumière une forte notoriété et une clientèle fidèle, mais aussi des lacunes dans la formalisation des contrats et le suivi financier.

À partir de là, l'entrepreneur peut établir un plan d'action : sécuriser en priorité les éléments critiques comme les documents légaux et les données financières, puis travailler sur la gouvernance et la stratégie à long terme. Cette étape est aussi l'occasion de s'entourer d'experts, de mentors ou de structures d'accompagnement qui connaissent les attentes des investisseurs et peuvent guider l'entreprise dans sa préparation.



Une question de confiance

En définitive, l'investissement readiness repose sur un élément clé : la confiance.

Pour l'investisseur, il s'agit de croire en la capacité de l'entreprise à croître et à utiliser les fonds

de manière responsable. Pour l'entrepreneur, c'est la certitude que ce partenariat lui permettra de réaliser sa vision sans perdre l'essence de son projet.

Dans un secteur comme le tourisme, où les aléas sont nombreux – saisonnalité, crises sanitaires, changements réglementaires – cette confiance est encore plus précieuse. Elle se construit grâce à une préparation rigoureuse, qui montre que l'entreprise est prête non seulement à se développer, mais aussi à collaborer sur la durée.

L'investissement readiness n'est pas un exercice ponctuel, mais une démarche qui crée les conditions d'un partenariat équilibré et durable. Et c'est souvent cette qualité de préparation, bien plus que la promesse d'un marché porteur, qui fait la différence entre une levée de fonds réussie et une opportunité manquée.



Mialy Ranaivoson
Investisseurs & Partenaires



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 vœux
- Carte de visite
- Banderôle sur bâche
- Autocollant vinyle
- Autocollant papier



Nos contacts



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



info@focusprint.mg



Lot II 78 WA Soavimbahoaka Antananarivo, Madagascar



<https://www.focusprint.mg>

ROMAIN RAKOTOARIMANANA & SANGAMARIAH



Quand un père et sa fille réinventent les couleurs du monde : À Ambohimananana, sur la route d'Ivato, à seulement quelques kilomètres du centre-ville d'Antananarivo, se cache un havre de paix bordé de rizières. C'est là, au cœur d'un paysage à couper le souffle, que la créativité prend vie. Ici, dans cet atelier baigné de lumière, un père et sa fille donnent naissance à des œuvres où se mêlent souvenirs, émotions et liberté.

Monsieur Rakotoarimanana, la peinture est-elle une vocation ?

« Je n'ai jamais suivi de formation artistique... Mais depuis l'école, j'ai toujours eu 10 sur 10 en dessin. »

Diplômé en bâtiment et travaux publics, Romain aurait pu avoir une carrière toute tracée. Pourtant, son cœur battait pour autre chose : la peinture. Il décide de tout quitter pour suivre sa passion.

Aujourd'hui, avec plus de 25 années d'expérience, il a façonné un style unique : aquarelles lumineuses, abstraits vibrants, scènes de vie et paysages empreints de sérénité.

« Je crée à partir des visions que je reçois. Elles ne sont pas le fruit du hasard... C'est mon âme spirituelle qui m'ouvre des portes invisibles et me guide vers l'inspiration. »

Et vous, Sanga Mariah ?

Depuis toute petite, Sanga chante, invente, transforme... Mais à Madagascar, vivre de l'art n'est pas simple. Alors, elle a longtemps essayé de "rentre dans les cases" : les études, le travail, les obligations. Jusqu'au jour où elle a compris qu'elle s'étouffait.

« Créer, pour moi, c'est être libre. »

Dans ses toiles, Sanga ne copie pas le monde : elle le réinvente. Ses couleurs vibrent, ses paysages racontent des histoires. Par exemple, son tableau du Palais de la Reine ne reflète pas la réalité telle qu'on la voit : c'est sa propre vision, celle qui vit dans son imaginaire.

« La nuit, avant de m'endormir, je ferme les yeux... Je cherche des images réconfortantes. C'est souvent là que naissent mes idées. »

Une peinture, une âme

Romain et Sanga partagent la même conviction : chaque toile est une émotion figée. Les détails délicats de l'aquarelle, la force du couteau pour l'abstrait, les explosions de couleurs... Tout traduit une sensibilité unique.

« Créer, c'est transformer nos émotions en images. »



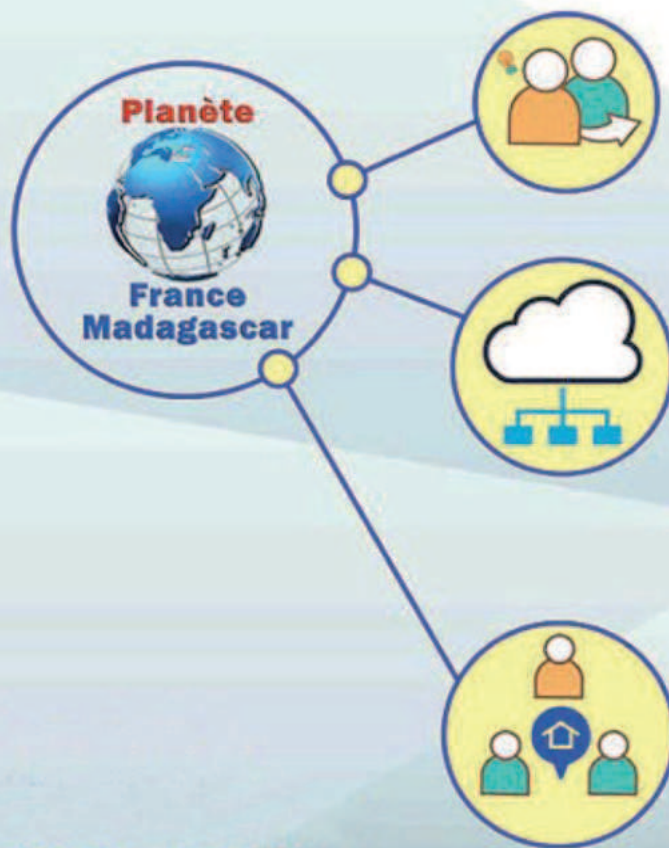
Comment diffusez-vous vos œuvres ? Comment vous faites-vous connaître ?

Leur art s'expose dans des hôtels, à Mahajanga, Tamatave, Antananarivo... Et bientôt, ils rêvent de faire voyager leurs œuvres à l'étranger. Car pour eux, la peinture n'est pas seulement une passion : c'est un langage universel.

Pour Romain comme pour Sanga, une toile n'est pas un simple objet : c'est une partie d'eux-mêmes. Et quand un regard s'arrête sur leurs créations, que le spectateur ressent une émotion, alors le tableau prend tout son sens.

Contact : 038 46 336 44





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](https://www.facebook.com/pfm.planete)



Partenariat associatif

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



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

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

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

Téléphone : 034 02 283 36

ARTICLE 1 : AXE FONDATION MERIEUX DANS SA GLOBALITE

Fondation Mérieux : Lutte contre les maladies infectieuses depuis 1967

Depuis près de 60 ans, la Fondation Mérieux incarne une vision audacieuse : celle d'une santé mondiale plus équitable, centrée sur les besoins des populations les plus vulnérables. Créée en 1967 par le docteur Charles Mérieux, cette fondation indépendante, reconnue d'utilité publique, agit dans 25 pays pour lutter contre les maladies infectieuses et renforcer les systèmes de santé.



Un engagement international au plus près des réalités locales

Dotée d'une solide expertise en biologie clinique et en santé publique, la Fondation Mérieux travaille main dans la main avec les autorités locales, les chercheurs et les acteurs de terrain. Elle soutient des projets durables axés sur le renforcement des compétences, le développement de la recherche appliquée, l'amélioration des conditions de vie et la santé des mères et des enfants.

Son approche de « Santé Globale » croise les enjeux sanitaires, sociaux et environnementaux. Elle agit dans le respect des dynamiques locales, avec une vision à long terme orientée vers l'autonomie des partenaires.



Implantée à Madagascar depuis 2007, dans le nouveau bâtiment de l'enceinte de l'Université d'Antananarivo, la Fondation Mérieux y mène des actions de terrain en lien avec les priorités de santé publique locales. Elle soutient notamment le Centre d'Infectiologie Charles Mérieux (CICM), reconnu pour son expertise en recherche appliquée sur les maladies infectieuses. Ce centre, construit avec l'expertise et le financement de la Fondation Mérieux, et appartenant à l'université d'Antananarivo, joue un rôle clé dans la formation, le diagnostic et l'analyse de données scientifiques, avec des équipements de pointe et une capacité reconnue de séquençage.

Par ailleurs, la Fondation Mérieux apporte un soutien à des structures œuvrant auprès des enfants et des mères en situation de précarité, via des projets dans les domaines de l'éducation, de la nutrition et de l'accès aux soins. Chaque année, des milliers d'enfants bénéficient de repas équilibrés, de fournitures scolaires ou encore de kits d'hygiène et de santé.



Innover pour répondre aux urgences sanitaires mondiales

Les priorités de la Fondation Mérieux s'alignent sur les grandes menaces sanitaires mondiales : résistance antimicrobienne, tuberculose, infections respiratoires aiguës, pathogènes émergents. Face à ces enjeux, elle favorise le partage de connaissances, le dialogue entre experts et la recherche de solutions concertées, notamment à travers son centre de conférences international Les Pensières, à Annecy.



Un acteur indépendant et solidaire

Forte d'un budget annuel moyen de 25 millions d'euros et d'un réseau international de partenaires, la Fondation Mérieux œuvre avec rigueur et humilité, dans un esprit de collaboration. Son action incarne un modèle de solidarité scientifique et sociale, au service de la santé publique mondiale.

ARTICLE 2 : AXE SUR LES ACTIONS DE LA FONDATION MERIEUX A MADAGASCAR

Agir pour la santé à Madagascar : l'engagement concret de la Fondation Mérieux

Présente à Madagascar depuis 2007, avec une équipe de dizaines de collaborateurs locaux, la Fondation Mérieux mène un travail de terrain de longue haleine pour améliorer durablement la santé des populations vulnérables. Fidèle à son modèle d'intervention basé sur le partenariat local, elle déploie une stratégie multi-sectorielle intégrant santé, éducation, nutrition et soutien aux structures communautaires.



Une approche globale, ancrée localement

À Madagascar, les inégalités d'accès aux soins, à l'eau potable, à l'éducation ou à une alimentation équilibrée pèsent lourdement sur la santé des

enfants et des familles. Face à ces réalités, la Fondation Mérieux agit dans une logique de renforcement des capacités existantes et de soutien aux structures de proximité, en lien étroit avec les ministères concernés et un réseau actif de partenaires associatifs et institutionnels.



Le Centre d'Infectiologie Charles Mérieux, un pôle de référence

Cœur scientifique des projets santé, le Centre d'Infectiologie Charles Mérieux (CICM) est un centre de recherche au sein de l'Université d'Antananarivo, hébergeant un laboratoire de référence. Construit en 2009 avec l'expertise et le financement de la Fondation Mérieux, le Centre est aujourd'hui Laboratoire National de Référence pour la Lèpre. Doté d'équipements de pointe et impliqué dans des recherches de terrain sur des pathologies majeures (tuberculose, lèpre, méningites, mycoses), il contribue à la production de données locales essentielles pour guider les politiques de santé publique.

Appuyé depuis sa création par la Fondation Mérieux, le CICM a également renforcé ses capacités de formation et développé des collaborations avec plusieurs universités internationales et nationales. En 2023, il a mené plus d'une dizaine de projets de recherche appliqué et publié 45 articles scientifiques.

Soutenir la mère et l'enfant, une priorité transversale

La lutte contre les maladies infectieuses dépasse l'expertise biologique. C'est pourquoi la Fondation Mérieux adopte une démarche de santé globale : elle élargit son action autour des facteurs sociaux et environnementaux. Elle renforce l'accès à la santé des femmes et des enfants, premières victimes des situations de crise, promeut l'éducation pour toutes

et tous, et soutient les acteurs de terrain localement. Depuis bientôt vingt ans, ce sont plus de 20 structures communautaires (centres de santé, écoles, foyers d'accueil) qui ont été soutenues pour améliorer la qualité des soins, l'accès aux médicaments et les conditions d'hygiène à Madagascar.

L'accompagnement de la Fondation Mérieux aux acteurs associatifs sur le terrain ont un impact concret :

- 415 personnes hospitalisées prises en charge entre 2021 et 2023
- 280 familles bénéficiaires en 2023-2024 de prises en charge de soins et d'hospitalisation
- Environ 1 800 enfants bénéficient de repas équilibrés grâce au soutien nutritionnel.
- Jusqu'à 1 500 élèves reçoivent des fournitures et un appui scolaire.
- Des kits pédagogiques ont été diffusés dans les écoles pour sensibiliser à l'hygiène et à la santé.
- Un programme de mutuelle santé permet la prise en charge de soins pour plus de 400 familles.



La Fondation agit également en situation d'urgence : suite aux cyclones de 2022, elle a coordonné une aide directe à plus de 2 000 personnes. D'autre part, depuis 2019, plus de 700 médecins ont été renforcés en capacité et sensibilisés à la résistance aux antimicrobiens (RAM) et d'autres thématiques avec l'appui des sociétés savantes et de l'Ordre National de Médecins

Appui à l'enseignement supérieur et à la formation

Pour structurer l'avenir, la Fondation Mérieux accompagne la formation des professionnels de

santé. Elle a soutenu la rénovation et l'équipement de plusieurs bâtiments pédagogiques à Antananarivo et Fianarantsoa, et contribué à la création d'un nouveau cursus de Pharmacie au sein de la faculté de médecine de l'Université d'Antananarivo, qui va bientôt se transformer en Faculté indépendante afin de multiplier les pharmaciens du Pays.

Elle intervient aussi dans le renforcement du savoir-faire des techniciens de laboratoire, via la modernisation des infrastructures de formation et l'appui logistique.

Un modèle fondé sur le partenariat et la confiance

Avec 27 projets déployés entre 2019 et 2024, et une vingtaine de projets financés, portés par des associations locales, la Fondation Mérieux démontre qu'un modèle de coopération agile et enraciné peut faire la différence. Elle collabore avec plus de 50 structures partenaires dans le pays, dont des ONG, des institutions universitaires, des centres de santé et des écoles rurales.

Les financements mobilisés proviennent de mécènes français et internationaux, parmi lesquels la Fondation Mérieux, Expertise France, la DCI Monaco, l'USAID ou encore des partenaires privés engagés.

Vers un futur en santé pour tous

À Madagascar, la Fondation Mérieux incarne une vision pragmatique et humaniste : agir là où les besoins sont les plus criants, renforcer les ressources locales, et bâtir un avenir plus juste, où la santé n'est pas un privilège mais un droit.



Votre solution déménagement



 (+261) 20 22 633 34

 devis@agence-aid.mg

 www.demenagement-madagascar.com



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

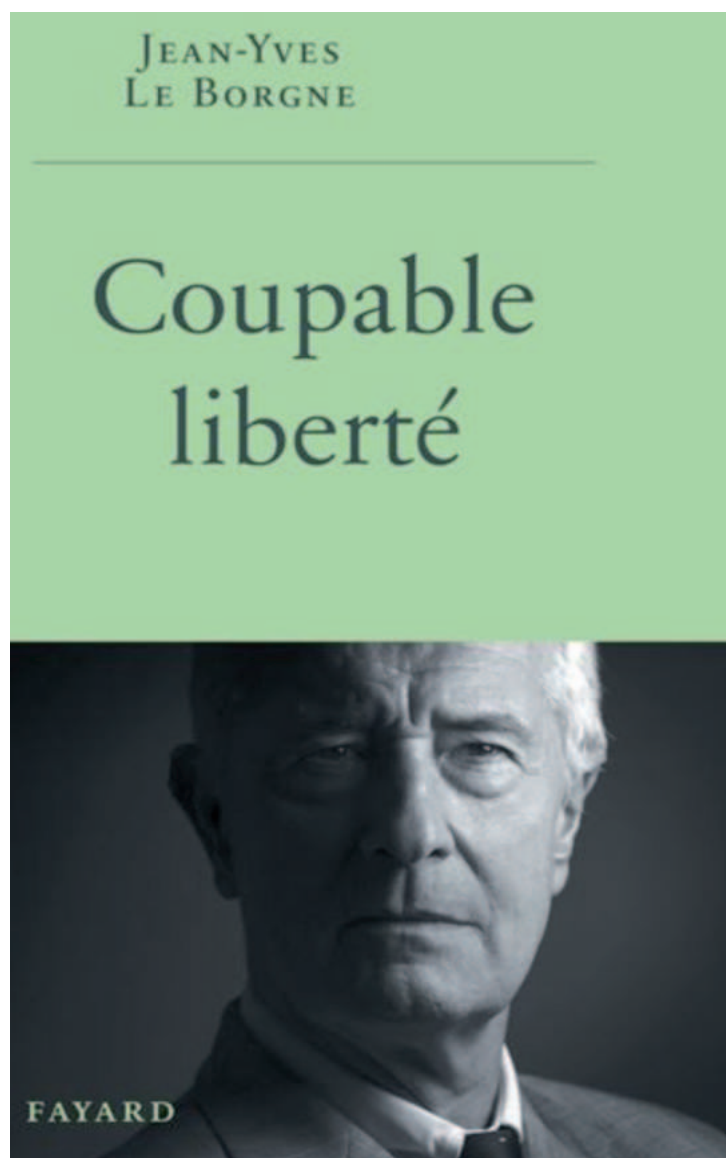
FRET

Transit

Achat en ligne

Groupe Midexpress
MIDEX
madagascar

Votre solution
transport



COUPABLE LIBERTÉ

Et si, au nom de la sécurité, nous étions en train de renoncer à nos libertés ? Dans son roman dystopique, « Coupable liberté » (Fayard), l'avocat Jean-Yves Leborgne explore les dérives d'une société lisse, contrôlée, où toute singularité devient suspecte.

Qu'est-ce qui peut pousser un jeune homme rangé à conclure un marché secret avec un chauffeur routier pour pouvoir quitter Paris clandestinement ? Théo jusqu'à présent a

sincèrement pensé que son monde était le meilleur. Les autorités veillent à la tranquillité de chacun, la sécurité est devenue réalité, personne ne se sent agressé, ni physiquement ni moralement. Comment imaginer qu'on puisse se plaindre de cette organisation idéale ? Et pourtant... Après avoir subi un interrogatoire inquisitorial pour l'obtention d'une pièce administrative, puis s'être vu refuser un billet de train parce qu'il ne pouvait pas fournir de raison valable de voyager, Théo ressent un malaise. A tort ou à raison il se sent épié, surveillé, suspecté. Un désir irrépressible de braver les interdits et de prendre du champ s'empare de lui. Commence alors une étrange cavale au terme de laquelle Théo ne sera plus le même.

Dans ce premier roman, l'avocat Jean-Yves Le Borgne explore ce que pourrait devenir un monde où bien des choses qui existent déjà aujourd'hui n'auraient qu'à s'intensifier pour virer au cauchemar.

LE MIROIR DES PRINCES

Essai sur la culture stratégique des élites qui nous gouvernent

Les auteurs, Luc Jacob-Duvernét est journaliste et Directeur de publications ;

Dominique Agostini est sociologue et maître de conférence à l'université de Rennes II ; Patrick Harismendy est maître de conférence à l'université de Rennes II.

Devient-on dirigeant par chance, par hasard ou par naissance, ou est-ce le résultat d'un calcul longuement médité ? La tradition stratégique qui commence avec l'Art de la guerre du stratège chinois Sun Zi, écrit il y a vingt-cinq siècles, penche pour la seconde hypothèse. Si tel est le cas, on peut retracer les étapes de ce calcul qui ont permis à la fois de conquérir et de conserver le pouvoir. Il existerait donc des outils intellectuels mobilisés par les individus de pouvoir pour exercer pleinement leur autorité. Ces outils peuvent-ils être rangés dans un savoir stratégique et, à ce titre, être enseignés ? C'est la question à laquelle *Le Miroir des princes* tente de répondre. Cinquante personnes, dont Michèle Alliot-Marie, Gilberte Beaux, François Léotard, Jean-René Fourtou, François Bayrou, Jérôme Monod, François Dalle, le père Henri Madelin, l'amiral Jacques Lanxade, le procureur Pierre Truche – pour ne citer qu'eux –, ont été interrogées après avoir lu le livre de Sun Zi. Ces personnalités ont révélé leur relation avec le pouvoir et la stratégie dans son intimité (ambition, colère, vengeance, peur et jalousie...). Les réponses données conduisent à nous interroger alors sur l'existence d'une culture stra-

tégique pouvant être à la fois un guide pour l'action, une grille de lecture pour analyser la conduite des élites qui nous gouvernent et un moyen pour redonner un sens à la responsabilité du citoyen.

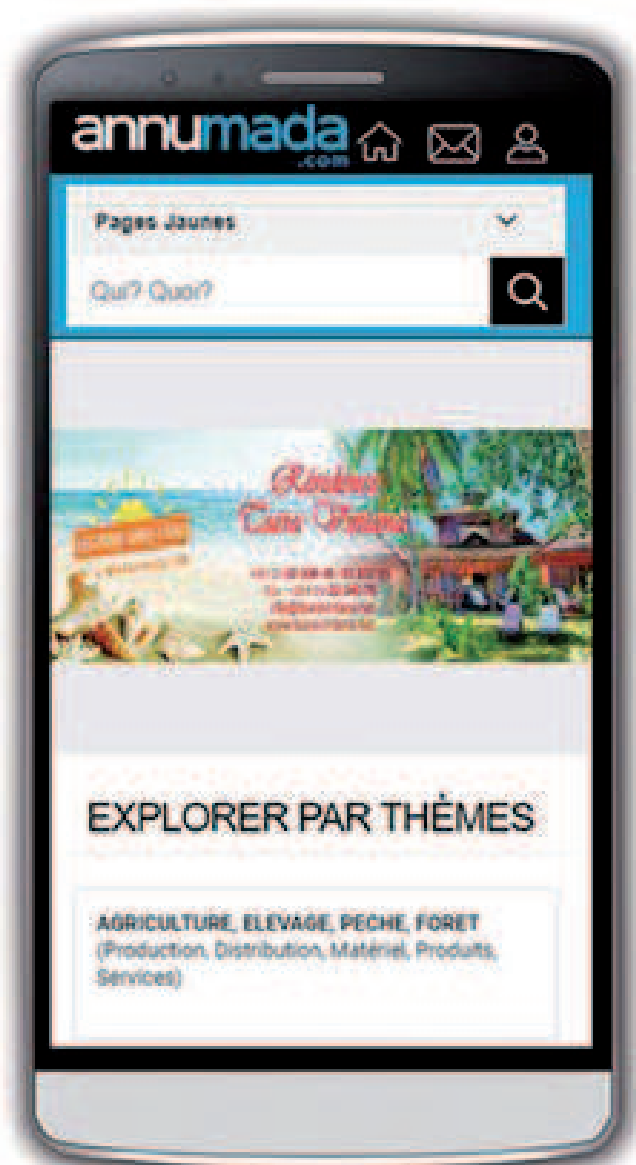
Le Miroir des princes incite le lecteur à regarder le pouvoir en face, tel qu'il est, avec ses règles et ses contraintes.

Editions du Seuil 1994.



Découvrez maintenant l'appli mobile Annumada

**Une application
gratuite...**



**...téléchargeable
depuis Google Play**

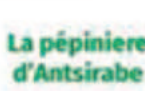
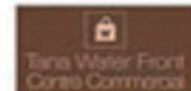
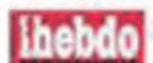
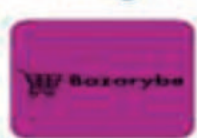
Trouvez plus que des coordonnées...







PARTENAIRES



PARTENAIRES

La sélection
du petit chinois

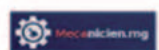


POK POK



Monastère
de Maromby

SATSIMANIE
S.A



le billet des entreprises.
un magazine VIP pour des pub VIP.

