



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

205

**PROJET DP/MAG/91/006**

**PROJET POUR LA PREPARATION ET LA PROMOTION  
DE PROJET D'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL  
A MADAGASCAR**

**CONTRAT N° 93/145 ENTRE L'ONUDI ET LA SERDI**

*Rapport final*

SERDI / DE

JUILLET 94

# S O M M A I R E

## INTRODUCTION

PHASE 1 : PREPARATIFS DU FORUM	20
1.- MISE A JOUR ET ETABLISSEMENT FICHIERS	27
1.1. - <u>ETABLISSEMENT DES LIENNES ENTRE LES LISTES DE CONTACTS</u> <u>PRELIMINAIRES ET DEFINITIVES</u>	27
1.2. - <u>TRAVAIL SUR LES LISTES DE CONTACTS</u> <u>PRELIMINAIRES</u>	28
1.3. - <u>RECEPTION DES LIENNES CONCERNANT LES LISTES DE CONTACTS</u> <u>FINALES</u>	28
1.4. - <u>ETABLISSEMENT DES LIENNES</u>	28
1.5. - <u>REQUERES D'INTEGRATION SPECIQUES, GENERES, ETUDES</u> <u>ENTREPRENUES</u>	28
1.6. - <u>CONTACTS AVEC LES BANQUES</u>	28
1.7. - <u>CONTACTS PERMANENTS AVEC LES PROPRIETAIRES</u>	28
1.8. - <u>REQUERES PERIODIQUES DE LA PART D'AVANT ET D'ARRIERE</u> <u>DU PROPOSER</u>	28
2.- <u>ETABLISSEMENT DE LA LISTE DEFINITIVE</u>	28
3.- <u>SUIVI DES CONTACTS</u>	28
3.1. - <u>REQUERES DE DONNEES</u>	28
3.2. - <u>ETABLISSEMENT DES LIENNES</u>	28
4.- <u>PROBLEMES RENCONTRES</u>	31
5.- <u>ACTIONS SUPPLEMENTAIRES ENTREPRISES DANS LE CADRE DE LA</u> <u>PHASE 1</u>	28

PHASE 2 : TENUE DU FORUM

PHASE 3 : ACTIONS APRES FORUM

RESULTATS DES CONTACTS

- ANALYSE DES FICHES DE SUIVI DES RENDEZ-VOUS

- PROPOSITION DE PROGRAMME DE SUIVI

CONCLUSION

ANNEXES

## INTRODUCTION

Selon les termes du contrat N° 93/145 entre l'Organisation des Nations Unies (ONUDI) et la Société d'Etude et de Réalisation pour le Développement Industriel (SERDI), relatif au projet ONUDI DP/MAG/91/006, le présent rapport porte sur les travaux exécutés par la SERDI dans le cadre du Forum International pour la Promotion des Investissements Industriels à Madagascar.

Suivant l'offre de services de la SERDI, transmise par lettre n°400/DE du 29/07/93 à l'ONUDI, en réponse de l'appel d'offre n° P.93/39 du 08/07/93, les travaux comportent trois phases :

- Phase 1 : Préparatifs du Forum ;
- Phase 2 : Tenue du Forum ;
- Phase 3 : Actions après Forum.

Afin de pouvoir apprécier l'évolution des différentes phases, les déroulements des travaux ont déjà fait l'objet de rapports préliminaires :

- Rapport préliminaire I, transmise par lettre n° 584/DE du 03/11/93 ;
- Rapport préliminaire II, transmise par lettre n° 595/DE du 09/11/93 ;
- Rapport préliminaire III, transmise par lettre n° 211/DE du 22/04/94.

Le présent document, élaboré en guise de rapport final, synthétise l'ensemble des travaux réalisés par la SERDI.

## PHASE 1 : PREPARATIFS DU FORUM

Selon les termes de référence, les actions prévues dans cette phase sont les suivantes :

### 1.- MISE A JOUR ET ETABLISSEMENT FICHIERS

- a. - Etablissement programme de contact - Actions médiatiques - Briefing de l'équipe
- b. - Contact des promoteurs pour mise à jour fichiers disponibles
- c. - Réception des nouveaux promoteurs - Etablissements des fiches
- d. - Déplacements dans les faritany pour effectuer les mêmes activités qu'en b et c
- e. - Recherches d'informations statistiques, marchés, études antérieures afin de compléter certaines parties du fichier
- f. - Contacts avec les banques
- g. - Contacts permanents avec les promoteurs
- h. - Regroupements périodiques des experts pour :
  - . voir l'avancement des travaux
  - . rapport sur les résultats des contacts
  - . concertation sur les projets à retenir
- i. - Analyse des projets sur PROPSPIN
- j. - Rencontre avec les promoteurs et organismes concernés pour l'établissement de la liste définitive des projets à promouvoir.

### 2.- ETABLISSEMENT DE LA LISTE DEFINITIVE

L'établissement de la liste définitive se fera par l'intermédiaire du Comité de Sélection qui se réunira au siège de l'UNUDI.

### 3.- SUIVI DES CONTACTS

Les prestations menées dans ce cadre concernent :

- la recherche de données complémentaires pouvant compléter celles déjà traitées dans les fiches de projet
- l'assistance des promoteurs avant et pendant les contacts avec la banque de l'un, en consultant les prestataires sur le terrain.

Les objectifs en sont les suivants :

- participation active des promoteurs au forum
- cohérence et exhaustivité des informations relatives au projet
- identification de la demande de financement par les crédits productifs.

## 1.1. MISE A JOUR ET ETABLISSEMENT FICHIERS

### a. - Etablissement et mise à jour des fichiers des actions médiatiques - briefing des 1<sup>ère</sup> équipe

La campagne médiatique placée sous la responsabilité de l'ONUDI s'est faite en deux versions, dans les deux principaux quotidiens, MIDI MADAGASICARA et MALINJASOAR TRIBUNE.

- VERSION 1. Une première version concernant les descentes sur terrain à Antsirabe et les cinq chefs-lieux de Faritany, hors Antananarivo.
- VERSION 2. La deuxième version concernant les descentes supplémentaires dans les Fivondronana à potentiel économique et ce il est difficile aux promoteurs de rejoindre les chefs-lieux de Faritany. Il s'agit des Fivondronana suivantes : AMBATONDRAZAKA, NANAKARA, MORONJOVA, SARASOA et TADLA VARI.

Deux équipes ont effectué les descentes sur terrain, tandis qu'une troisième équipe s'occupe du Faritany d'Antananarivo.

Outre les actions médiatiques menées par l'ONUDI, les équipes qui ont effectué les descentes sur terrain ont également renforcé la publicité de l'action FORUM, par :

- la diffusion de communiqués à la radio et des interviews directes à la télévision régionale
- le contact des divers organismes en relation avec les opérateurs économiques : chambre de commerce, banques, groupement d'opérateurs. Par ailleurs, les responsables des collectivités décentralisées ont beaucoup aidé les équipes de la SERDI, par la mise à disposition de bureau, le contact des médias régionaux et des groupements ou opérateurs économiques de la région.

Avant les descentes sur terrain, un briefing de l'ensemble des équipes a permis de synthétiser les différentes actions à mener auprès des responsables administratifs et économiques pour chaque région, d'une part, et des promoteurs de projets économiques, d'autre part.

Les principaux problèmes rencontrés pendant les actions sont résumés ci-dessous :

- les grandes difficultés dans les collectivités à accéder aux informations et les problèmes de logistique

Il s'agit de difficultés rencontrées par les équipes de terrain, qui ont été résolues par les responsables administratifs et économiques.

Les problèmes de logistique ont été résolus par les équipes de terrain.

Les problèmes de logistique ont été résolus par les équipes de terrain.

Les problèmes de logistique ont été résolus par les équipes de terrain.

1. - Tableau synthétique des données disponibles

Sur les 24 projets réalisés en 1991, le promoteur de 1991,

- 22 fiches ont été placées sous la responsabilité de la GERCI;
- 2 fiches ont été passées à Monsieur DE VELP :
  - \* 27/B : Aliment infantile pré-cuit (SB GNINIUM)
  - \* 45/C : Chocolaterie (SORSINI).

Sur les 42 fiches :

- 3 projets ont été abandonnés : les principales causes d'abandon sont les suivantes :
  - société vendue ou dissoute (MAESTRO-AMITING)
  - le promoteur ne peut pas soutenir les détails portés sur la fiche GNUDI, car cette fiche a été établie sans concertation avec lui (ITMA);
  - le promoteur trouve trop prétentieux le fait de poursuivre deux projets en parallèle (SRAEL-FLOR).
- 2 projets sont en cours de réalisation, ou ont déjà été réalisés et les promoteurs ne sont plus intéressés par le partenariat (PERA AGRO, BEKA INDUSTRIE);
- 33 fiches ont pu être analysées sur PROPSPIN;
- pour 3 projets, les données disponibles ne sont pas assez exhaustives pour permettre l'entrée des bases de données sur PROPSPIN. Il s'agit des projets suivants :
  - 31/A : Transformation de viande et conserves (SODIPAL)
  - 31/B : Travaux du bois et du fer (BEFLARA)
  - 37/C : Aliment de bétail en granulés (INDOSUMA).

Le tableau synthétisant la situation de ce groupe au 03/11/93 peut être visualisé en ANNEXE A.

2. - Détection des nouveaux promoteurs - Etablissements des fiches

Au total, une centaine de promoteurs a été analysée ou a contacté la GERCI.

Il est à souligner que les entreprises analysées en 1991, mais qui ont pu fournir des éléments complémentaires sur leur projet, ont été reprises dans ce groupe.

- Les fiches ont été complétées avec l'aide de la GERCI
- 4 promoteurs ont été analysés par la GERCI, mais n'ont pas pu être analysés par PROPSPIN
- 1 promoteur a été analysé par la GERCI, mais n'a pas pu être analysé par PROPSPIN
- 1 promoteur a été analysé par la GERCI, mais n'a pas pu être analysé par PROPSPIN

Le tableau synthétisant la situation de ce groupe au 03/11/93 peut être visualisé en ANNEXE B.



#### d. - Déplacements dans les Famileny

Des déplacements ont été nécessaires pour contacter les promoteurs éloignés d'Antananarivo. Aussi bien les nouveaux promoteurs que les promoteurs des 50 projets sélectionnés ont été contactés lors de ces déplacements.

Les résultats de ces déplacements indiqués dans "c" sont détaillés en Annexe C.

#### e. - Recherches d'informations statistiques, marché, études antérieures

Si les promoteurs, dans la plupart des cas, ont pu recueillir les données relatives à leur exploitation (Capacité de production - Matières et énergie consommées - Personnel - Investissement), les données sur la disponibilité des matières premières et produits intermédiaires et le marché des produits finis ont été recherchées par la SERDI.

#### f. - Contacts avec les banques

Les contacts avec la Banques ont surtout permis de détecter les promoteurs potentiels.

Pour les attestations bancaires, les banques ont surtout mis l'accent sur les bonnes relations avec leur client. Les accords, même de principe sur les éventualités de prêt n'ont pu être obtenus.

#### g. - Contacts permanents avec les promoteurs

Aussi bien pour le remplissage de la fiche ONUDI, que pour la saisie de données sur PROPSIN, des échanges de vue permanentes entre le promoteur et la SERDI ont eu lieu.

#### h.1. - Regroupements périodiques des experts et analyse projets sur PROPSIN

Au cours du remplissage des fiches et de la saisie des bases de données sur PROPSIN, en vue d'uniformiser les analyses, des mises au point systématiques ont eu lieu entre les experts de la SERDI et Monsieur DE VEU.

## 2 - ETABLISSEMENT DE LA LISTE DEFINITIVE

Le Comité de sélection des projets, qui s'est réuni à Vienne du 03 au 14 Novembre 1993, a établi la liste définitive des projets à retenir pour le FORUM.

Les critères de sélection utilisés, la liste provisoire des projets retenus ainsi que les résultats de la sélection sont reproduits en ANNEXE D.

Au cours de cette réunion,

- 56 projets ont été retenus ;
- 6 projets ont été rejetés ;
- 3 projets sont restés en instance (fiches de projet à élaborer ou à reactualiser).

Sur les 3 projets restés en instance, un seul a été intégré avec les 56 projets retenus : fabrication de pièces de rechange pour l'industrie (ITMA).

## 3.- SUIVI DES CONTACTS

### a.- Recherche de données

Toutes les données utilisées lors de l'établissement des fiches ont été actualisées.

Par ailleurs, des données plus détaillées, regroupées par secteur d'activité ont été préparées, notamment celles relatives aux aspects suivants :

- éléments de marché ;
- aspects de la production ;
- données sur l'environnement : administratif, bancaire, services publics...

### b.- Assistance des promoteurs

Certains promoteurs ont été en des contacts avec les investisseurs étrangers, plus avant la tenue du FORUM. Ces contacts ont été effectués par sur demande, ayant surtout pour objet la demande de renseignements complémentaires.

- aide sur le plan de renseignements complémentaires (études préliminaires, actualisation de données, etc.) ;
- aide sur le plan de renseignements complémentaires (études préliminaires, actualisation de données, etc.) ;
- aide sur le plan de renseignements complémentaires (études préliminaires, actualisation de données, etc.) ;

4.- PROBLEMES RENCONTRES-- Reprise des fiches remplies par N. 198718

- . Il n'y avait pratiquement pas de fonds de dossier disponibles (étude de faisabilité, description du projet ...)
- . Le remplissage de la fiche n'a pas été fait de concert avec le promoteur ; par conséquent ce dernier n'est plus capable de soutenir les détails de son projet ;
- . Les calculs de base ont été repris, car les rendements matières premières/produits finis sont sous-estimés. (cas du projet 03/A de CODAL : pour 1.000 Tonnes de produit fini, il faut 1.050 Tonnes de litchis) ; ou les matières utilisées ne correspondent pas à la gamme de produits finis, (cas du projet 03/A de SEAD : cocktail de fruits secs à base de 6 matières premières, alors que les matières premières proposées sont au nombre de 8) ; de même les prix unitaires des matières premières ne sont pas réalistes (projet 22/B de SEAD, prix du tourteau d'arachide dans le projet : 2,59 \$/Kg, alors que le prix sur le marché est de 0,18 \$/Kg)

-- Remplissage de la fiche ONUDI et base de données PROPSPIN

- . Les promoteurs de projet ont été réticents à propos de la fourniture de l'attestation bancaire et de la demande concernant leur patrimoine : ils trouvent qu'il y a trop d'engagement, alors que l'issue du FORUM est encore trop aléatoire ;
- . Le regroupement des matières premières et produits finis, pour que leur nombre ne dépasse pas 6, a pris beaucoup de temps, parce qu'il n'était pas évident que les matières ou produits regroupés étaient compatibles entre eux ;
- . Les rubriques des investissements dans la fiche ONUDI ne correspondent pas à celles reprises dans PROPSPIN, de même le tableau de la main-d'œuvre ;

Une de la salaire de données sur PROPSPIN, la question  
 Marcil Atop a est une difficulté grand de travail  
 de données et de données sur le projet  
 de données et de données sur le projet  
 de données et de données sur le projet

Par exemple, dans la partie IDENTIFICATION DU PROJET,

- le lancement a été interprété comme l'année de construction, et l'année de base comme l'année de croisière
  - la trêve fiscale (nombre d'années) ne permet pas de traduire la réalité malgache : dans la plupart des cas, le projet analyse est éligible au Code des Investissements, donc peut bénéficier de l'exonération totale de l'impôt sur le bénéfice des sociétés pendant les 5 premières années, et réduction de 90,80,60,40 et 20% du taux de l'impôt applicable respectivement aux résultats de la 6<sup>e</sup>, 7<sup>e</sup>, 8<sup>e</sup>, 9<sup>e</sup> et 10<sup>e</sup> année. Seule l'exonération totale des 5 premières années a pu être considérée.
- . Pour la rubrique inflation, la SERDI n'a pas introduit de taux, parce que les organismes chargés de l'instruction de dossier à Madagascar (Ministères pour les agréments au Code des Investissements, Banques et autres organismes de financement pour les emprunts) ont l'habitude de raisonner en francs courants. Les effets engendrés par l'inflation sont souvent considérés dans l'analyse de sensibilité.
  - . Le taux d'actualisation a été aligné au taux usuel appliqué par les banques primaires pour les prêts à moyen terme : 18%/an.
  - . Le taux de change adopté est 1\$ = 1900 FMS, comme dans la fiche ONUDI, la monnaie considérée est le \$, et que la base de données PROPSPIN a été élaborée dans un deuxième temps, après le remplissage de la fiche ONUDI, le taux de change considéré dans PROPSPIN est 1.
  - . Pour l'étape suivante de PROPSPIN, ANALYSE DE DONNEES, la principale anomalie constatée concerne les frais financiers, qui sont calculés sur la base du montant cumulé des remboursements, au lieu de la somme restant dû. Par conséquent, les frais financiers, au lieu de diminuer au cours des années, augmentent. D'autre part, dans la rubrique STRUCTURE FINANCIERE de la base de données d'entrée, les conditions des emprunts mentionnent le "terme" des emprunts, qui n'est pas du tout considéré dans l'analyse, puisque les frais financiers courent sur toute la durée de vie du projet (15 ans). Tous les résultats sont alors faussés, puisque basés sur des charges financières sur 15 années d'exploitation.

Lors de la réunion de travail de septembre, tous les problèmes relatifs à l'utilisation de l'application PROPSPIN ont été discutés.

A l'avenir, les responsables de l'application doivent se tenir au courant de l'évolution de l'application PROPSPIN et celle-ci peut être exploitée.

2. ACTIONS SUPPLEMENTAIRES ENTREPRISES DANS LE CADRE DE LA PHASE 1

Les actions supplémentaires, soit la preuve, ont été les données de références de l'ONU, et dans les prestations effectuées dans l'offre de services de la SEPDI, concernant la distribution des fiches ONU à chaque producteur concerné.

Cette prestation a été programmée du 29 novembre au 19 décembre 1993.

## PHASE 2 : TENUE DU FORUM -

Les termes de référence relatifs à cette phase ont surtout eu trait à l'encadrement des promoteurs malgaches sélectionnés, au cours de leurs négociations avec les investisseurs étrangers.

Lors du FIMAG qui s'est tenu du 12 au 15 Avril 1994, la SERDI a eu la responsabilité de la gestion des rendez-vous des promoteurs de Madagascar.

Outre les promoteurs des projets sélectionnés (groupe des 67 projets classés en A - B - C), un deuxième groupe a également participé au FIMAG.

- Les promoteurs des 25 projets additionnels (classement D) ;
- les dirigeants de 15 entreprises déjà opérationnelles ;
- les 68 promoteurs retenus pour la journée "Portes ouvertes" du 15.04.94.

L'encadrement des promoteurs, lors du FORUM concernait la totalité des participants locaux, et portait sur les aspects suivants :

- Assistance des promoteurs à leur demande, lors des rencontres individuelles (techniques de négociation, services d'interprétariat...).
- Fourniture d'informations et de données, orientation des promoteurs vers les organismes spécifiques, si nécessaire (Etat, Banques, Assurances...).
- Enregistrement et transmission de messages.
- Arrangement de rendez-vous complémentaires.
- Conseils sur les rendez-vous qui pourraient intéresser les promoteurs.
- Lors de la journée "PORTES OUVERTES", la plupart des rendez-vous demandés par les promoteurs n'ont pas eu lieu les investisseurs étrangers étaient occupés ailleurs pour des visites d'usine ou des contacts en ville ; les promoteurs ont été branchés vers d'autres contacts intéressants.
- Apport de précisions :
  - sur les différents éléments constituant les projets ;
  - sur le remplissage des différents formulaires (demande de rendez-vous, fiche de suivi, lettre d'intention).
- Collecte et centralisation des notes de suivi de rendez-vous.
- Apport entre les promoteurs malgaches et le Comité d'organisation, les représentants des pays étrangers au FIMAG : rendez-vous, fiches de suivi, formulaires, apport aux notes de suivi de rendez-vous, centralisation de ces données et de documents.

- A chaque fin de journée, briefing des participants pour s'informer sur les contacts intéressants et résoudre les problèmes rencontrés.

Chaque encadreur de la SERDI a été doublé par un étudiant de l'INSCAE pour le suivi des promoteurs malgaches.

Les problèmes rencontrés lors du FIMAG 94 ont trait aux aspects suivants :

- Le premier jour des rencontres individuelles (13.04.94), la SERDI n'a pu avoir un double des listes de rendez-vous que vers midi, alors que les rencontres ont été programmées à partir de 9 heures. Par conséquent, il a été pratiquement impossible de gérer correctement les rendez-vous au cours de cette première journée.
- Les listes de rendez-vous distribuées au cours de la première journée mentionnaient les rendez-vous pour les trois journées de rencontre. Les participants venaient prendre leur liste uniquement lors de la première journée.

Or, comme il était possible de demander d'autres rendez-vous pour le lendemain, et que les fiches de rendez-vous concernaient uniquement la journée pendant laquelle elles ont été distribuées, les rendez-vous programmés pour les 2ème et 3ème journées ont été quelque peu désorganisés.

Les encadreurs ont effectué le repérage des participants concernés pour leur demander de retirer chaque jour leur fiche de rendez-vous.

## PHASE 3 : ACTIONS APRES FORUM

Rappel des termes de référence :

- établissement du rapport sur les résultats des contacts des promoteurs encadrés :
  - . avancement des contacts par promoteur ;
  - . raisons de non-aboutissement des négociations ;
  - . éventuellement, programmes établis par les deux parties concernées.
- proposition d'un programme de suivi pour accélérer la réalisation des projets, ou pour faire avancer les projets.

### 1.- RESULTATS DES CONTACTS

Le principal objectif des actions après le FIMAG est centré sur l'évaluation des résultats des contacts entre les promoteurs et les investisseurs étrangers.

Pour le groupe des promoteurs des 67 projets sélectionnés, ces résultats ont pu être dégagés, à partir :

- des contacts journaliers entre les encadreurs de la SERDI et les promoteurs ;
- de l'analyse des fiches de suivi.-

Pour les autres participants malgaches, les résultats des contacts seront appréciés à partir de l'analyse des fiches de suivi.

#### Groupe des 67 projets sélectionnés

Sur les 67 projets sélectionnés, 64 représentants ont été présents au FIMAG 94.

Trois projets n'ont pas été représentés :

- MAG/94/08/A : Plats cuisinés à base de volaille (RONGOU)
- MAG/94/14/A : Confection chocolaters (COSMOS FACTORY)
- MAG/94/25/B : Fabrication d'eaux de vie de haute gamme à base de fruits de vignes : vin, apéritif, eaux de vie, liqueurs (Sté MAG & KELLER)

Les résultats obtenus, à partir :

- des contacts entre les encadreurs SERDI et les promoteurs ;
- de l'analyse des fiches de suivi

sont présentés en ANNEXES E et F.

En outre à partir des fiches de suivi, les encadreurs SERDI et les promoteurs, les résultats globaux sont synthétisés ci-après.



### SECTEUR TEXTILE

Fresque tous les projets présentés ont eu des propositions concrètes, notamment en matière de participation au capital, accès au marché extérieur et sous-traitance.

Les partenaires étrangers sont surtout intéressés par la délocalisation et envisagent de s'installer très rapidement.

Outre les fiches de projet, les promoteurs malgaches ont pu présenter des échantillons de leur production, même si l'unité de production n'est pas encore opérationnelle ; ce qui a beaucoup contribué au succès des négociations et à la signature de 10 lettres d'intention.

Du côté des partenaires étrangers, leur confiance s'est manifestée par la fourniture de prototypes en vue d'un essai de production.

### SECTEUR HUILES ESSENTIELLES

Les négociations concernaient principalement les débouchés à l'extérieur; actuellement, les principaux importateurs s'approvisionnaient en Egypte et en Chine mais ils ne sont pas satisfaits de la qualité des produits ; les conditions climatiques de ces pays ne sont pas favorables à la qualité des plantes à parfums utilisées .

Par contre, des essais en laboratoire ont démontré que les huiles essentielles malgaches sont en général conformes aux normes internationales.

La présence au FIMAG 94 du n° 3 mondial dans le domaine des huiles essentielles pourrait également expliquer l'importance du marché à l'extérieur.

Les entreprises de production d'huiles essentielles qui se sont présentées au FIMAG 94 sont presque toutes opérationnelles, recherchant des débouchés à l'extérieur et/ou envisageant l'extension de leur activité .

Les recherches de participation au capital, également nombreuses, ont eu des résultats favorables, mais se sont heurtées à des problèmes relatifs à la nature juridique des entreprises : société d'Etat ou société à activités multiples.

Une lettre d'intention a été signée.

### SECTEUR BOIS

Les propositions les plus importantes concernent l'accès au marché extérieur, par la fourniture de bois semi-travillés pour les usages de meubles et de meubles pré-fabriqués.

La prise de participation au capital et l'apport de matériel concernent surtout les projets de sciage.

Tous les promoteurs locaux du secteur ont eu des contacts positifs qui se traduisent par des visites d'usines, même en Province et par la signature de trois lettres d'intention.

### SECTEUR PECHE ET AQUACULTURE

Le secteur pêche a indiscutablement réuni un grand nombre de participants. Deux lettres d'intention et une convention de partenariat ont été établies.

Néanmoins, il y a lieu de signaler que les opérateurs s'intéressent plutôt aux produits, en particulier la crevette, qu'aux modes de production. Ce qui laisse supposer que les relations établies sont à dominance commerciale.

### SECTEUR CHIMIE

L'industrie chimique figure parmi les activités demandant des technologies de pointe difficilement maîtrisables et onéreuses. Ce qui justifie le nombre restreint de promoteur dans ce secteur.

Les négociations dans ce secteur ne peut se faire qu'entre de vrais spécialistes et les éventuelles prises de décision demandent du temps.

Le FIMAG 94 constitue ainsi un moyen de déclenchement du processus de rapprochement des connaissances dans le domaine. Cela n'a pas empêché la signature d'une convention de partenariat et d'un protocole d'accord.

## SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE

Les industries agro-alimentaires ont un certain nombre de branches, en particulier du traitement de la transformation de farine d'orge et légumes, l'assés à par le traitement des saumons, la conservation de l'alimentation de bœuf et l'aquaculture de crevettes.

En général, les résultats des contacts établis lors du FIPAS 74 ont été axés sur les points suivants :

- la plupart des partenaires étrangers ont montré leur intérêt pour les divers types de produits envisagés et ont proposé aux partenaires locaux leur intention de rechercher des débouchés sur le marché régional et international. La commercialisation des produits est le point le plus important discuté lors des rencontres. Ces intentions des partenaires étrangers ont été appuyées par des programmations de visites d'usines.
- des partenaires ont offert également des propositions de fournitures de matières premières de base pour l'export ; ce qui constitue déjà un potentiel pour les promoteurs locaux.
- se rendant compte de l'envergure et l'importance des projets avancés par les promoteurs locaux, des partenaires étrangers ont été persuadés et ont montré leur intention de participer au capital de l'entreprise projetée. Néanmoins, l'on a constaté que quelques entreprises locales ont aussi la volonté de coopérer avec des promoteurs locaux, sous diverses formes de participation.
- sur le plan technique, certains partenaires étrangers ont avancé l'idée de vente ou location de matériels adéquats. Des propositions de sous-traitance de marques et transfert de technologie sont aussi loin d'être négligeables.
- des rencontres ont été aussi plus avancées, aboutissant à la signature de lettres d'intention ou de contrat de partenariat entre les partenaires potentiels étrangers et nationaux.

En général, les rencontres ont permis de nouer des contacts entre partenaires étrangers et locaux. Le secteur FIPAS est un secteur propice à ce développement, vu les potentiels énormes de matières premières.

En résumé, les données de suivi de l'entretien à 28, selon le tableau ci-dessous :

SECTEUR	LETRE D'INTENTION	RENDEZ-VOUS PROGRAMMÉS	PROFILS DE RENDEZ-VOUS	TOTAL
- Textile	10			10
- Huiles esse.	1			1
- I.G.A.		1		1
- Bois	3			3
- Féries, sque.	3			3
- Chimie	1		1	2
- Autres	2			2
TOTAL	26	2	1	28

### 2. - ANALYSE DES FICHES DE SUIVI DES RENDEZ-VOUS

Si on se base sur le nombre de rendez-vous programmés pendant le FINAG (2.243), le taux de récupération des fiches de suivi de rendez-vous s'avère très faible : inférieur à 50 % .

En effet,

- un rendez-vous entre deux interlocuteurs donnés peut être programmé deux fois au cours d'une journée. D'une manière générale, une seule rencontre était effective, suivie ou non du remplissage d'une fiche de suivi ;
- les interlocuteurs, dans la plupart des cas, ne remplissent plus de fiches de suivi à partir du deuxième entretien ;
- délibérément, après un entretien jugé primordial ou, au contraire stérile, les interlocuteurs s'abstiennent de remplir la fiche de suivi ;
- un rendez-vous manqué n'est presque toujours pas sanctionné d'une fiche.

En plus, les participants se sont débrouillés pour organiser eux-mêmes des rendez-vous et bien que les organisateurs n'auraient plus à suivre, puisque les agendas en sont tenus à jour, par les interlocuteurs se rencontrant ensuite.

Enfin, bon nombre de participants ont pu être contactés par l'intermédiaire de leurs collègues, à travers les fiches de suivi, et ont pu être suivis par le personnel de suivi de l'entretien.

En conclusion, il est évident que le suivi des rendez-vous programmés pendant le FINAG est très faible et que les participants ont tendance à ne pas remplir les fiches de suivi.

En ce qui concerne les autres secteurs, les participants ont  
fait les propositions :

- accès aux marchés extérieurs 34 %
- transfert de technologie 29 %
- participation au capital 20 %

Mais compte tenu du fait que les bases de discussions ont été plus  
soigneusement préparées et diffusées, ces issues semblent satisfaisantes.

### 3.- PROPOSITION DE PROGRAMME DE SUIVI

L'objectif est de permettre la réalisation du plus grand nombre  
de projets de partenariat par la concrétisation des intentions  
révélées durant le FORUM.

La réalisation de cet objectif doit respecter les principes  
suivants :

- D'abord manifester une confiance au savoir faire et à la  
compétence des promoteurs dans la poursuite des négociations  
déjà entamées.
- Maintenir la confiance de toutes les parties prenantes envers  
l'Etat malagasy et les organisateurs du FORUM par la poursuite  
des actions positives et la continuation des assistances aux  
participants et manifester par la suite la bonne volonté de  
réussir cette action.
- Définir l'approche réelle et efficace des éventuels problèmes,  
gênes ou craintes respectives des parties.

Le programme proposé se fera en quatre temps :

#### **Etape 1 : Recueillement et incubation**

Le premier objectif est de recueillir, auprès de la direction des promoteurs  
et les bases de savoir et d'explorer avec eux les possibilités d'actions  
pour le FORUM.

**Etape 2 : Évaluation des projets susceptibles de susciter la production**

Réviser systématiquement les propositions afin de :

- recueillir les issues respectives des missions prometteuses établies lors de FGRSD,
- établir la liste des partenaires potentiels, les classer par ordre d'intéressement décroissant,
- classer les projets en :
  - **Classe A** ou projets ayant le plus de chance d'être réalisés puisse que faisant l'objet de lettres d'intention, de protocoles d'accord ou de projets de contrat,
  - **Classe B** ou projets potentiellement réalisables : projet dont les partenaires éventuels ont manifesté des intérêts mutuels, mais sans arriver à la signature d'accords,
  - **Classe C** ou projets difficilement réalisables : apparemment ceux-ci n'ont pas retenu l'attention des partenaires depuis le départ ou après certaines approches.

**NOTA BENE :**

*Les projets de classe A apparaissent comme en passe de réalisation. On aura à étudier une éventuelle accélération des procédures.*

*Ceux de la classe B peuvent évoluer de façon relativement difficile. Alors, il conviendra de focaliser leur centre d'intérêt, de lever les éventuels problèmes et de rassurer les partenaires.*

*Pour les projets classés en C, il y aura d'abord à privilégier les opportunités d'un éventuel réajustement avant de les sortir du cadre de leur FGRSD et de leur donner le statut de projet.*

### Etape 3 : Définition et corrélation des relations promotionnelles.

Les éventuels problèmes, blocages ou freinages dans le processus d'établissement d'un programme de partenariat ne peuvent provenir que de l'une des trois sources suivantes :

- Manque d'opportunité du projet en soi ;
- Manque de moyens ou inadéquation de la méthode de persuasion entreprise par le promoteur, ou pure maladresse de celui-ci ;
- Incertitude ou pure méconnaissance des partenaires sur ce envers le projet, leurs interlocuteurs ou de la localité où s'exercera la future activité.

Pour chaque projet, il faudra :

- analyser l'opportunité du partenariat,
- identifier les problèmes et déterminer leurs causes,
- formuler les solutions,
- analyser l'opportunité de ces actions.

### Etape 4 : Assistance à la concrétisation.

- Recherches des données complémentaires en fonction des résultats des phases précédentes ;
- Révision, en conséquence, des fiches de projet ;
- Relance des contacts entre les promoteurs et les partenaires. Suivi et contact permanent avec les promoteurs.

## CONCLUSION

Les travaux préparatoires se sont bien déroulés suivant le programme établi. Outre les prospections effectuées dans les chef-lieu de provinces et à Antsirabe, des descentes supplémentaires dans les régions difficiles d'accès mais à haute potentialité économique ont été également programmées.

Malgré les efforts déployés, le nombre de projets présentés reste limité pour différentes raisons entre autres, la faiblesse des couvertures de la campagne médiatique et l'insuffisance de temps matériel imparti aux promoteurs pour transformer leurs nombreuses idées en projets plus élaborés.

De nombreux opérateurs nationaux n'ont manifesté leur intérêt que lorsque la date du forum a été imminente, se traduisant par des afflux de demande de participation et obligeant les organisateurs à accepter des projets additionnels. Bien que cette situation ait entraîné des improvisations, en particulier au niveau des actions d'encadrement, le Forum a connu un très grand succès jugé à travers l'organisation, le taux de participation, et surtout les résultats.

Certes, on a franchi avec succès les étapes les plus importantes, à savoir les préparatifs et le Forum proprement dit.

Pour que ces efforts ne restent pas vains, et afin d'assurer la pérennité des actions déjà entreprises, un programme de suivi très intensif devrait être mis en place pour atteindre l'objectif final qui est la réalisation du maximum de projets de partenariat présentés, l'essentiel étant d'aboutir à la concrétisation des négociations.



## A N N E X E S

ANNEXE A : Situation des 50 fiches sélectionnées en 1991

ANNEXE B : Situation des nouveaux projets

ANNEXE C : Tableaux des contacts établis par la SERDI à Antananarivo et lors des descentes sur terrain

ANNEXE D : Travaux du Comité de sélection au siège de l'ONUDI (08 - 12 Novembre 1993)

ANNEXE E : Groupe des 67 projets sélectionnés : résultats des contacts

ANNEXE F : Analyse des fiches de suivi de rendez-vous

ANNEXE A  
Situation des 50 fiches  
sélectionnées en 1991

## ANNEXE A

Situation au 08 Novembre 1993

Cinquante (50) projets sélectionnés lors de la préparation en 1991

N°	PROJETEUR	PROJET	CONTACT	FICHE 31	FICHE 32	PROSP	SPIN	Patent. Bank	OBSERVATION
01/A	SÓOPAL	Transformation viande et conserves	*	*	*				PROSPSPIN impossible
02/A	CODAL	Transfo haricots verts extra-fin et conditionnement	*	*	*			COHA	
03/A	SEAD	Fruits semi-concés et éruche grillé	*	*	*			SEAF	
04/A	PHAEL-FLOR	Extraits végétaux huiles essentielles et oléorésines	*	*	*			FLOR	
05/A	BLFA-AGRO	Vinaigre	*	*	*				Projet Péché
06/A	AGRICO	Conditionnement frigorifique et emballage huiles	*	*	*			GRIC	
07/A	ANYTAS	Produits d'art de la table et linge de maison	*	*	*				Abandonné
08/A	FIF	Outillages de transfo de produits alimentaires	*	*	*			FIFM	
09/A	CODAL	Traitement huiles - industrialisation lèches transformés	*	*	*			COFR	
10/A	BERA-INDUSTRIE	Conserves de lait gras	*	*	*				Projet Péché
11/A	SFEP	Peinture industrielle	*	*	*			SFEP	
12/A	CAIA	Produits pyrolytiques, insecticide, huiles essentielles	*	*	*			CAIA	
13/A	LE COUROL	Confection chemisiers	*	*	*			COUR	
14/A	SPPN	Huiles essentielles	*	*	*			SPPN	
15/A	HYDRALUMA	Régénération d'huiles usagées	*	*	*			HYDH	
16/A	VASTA	Etuvage du riz	*	*	*				Abandonné
17/A	MALALA	Confection de vêtements divers	*	*	*			LALA	
18/A	PEPLIN DIEGO	Corac' enfants/adultes avec brodages/smock	*	*	*			PEARL	
19/B	PHAEL-FLOR	Transfo huiles naturels, séchés, déshydratés	*	*	*				Abandonné
20/B	PETITGNAT	Fromage de chèvre	*	*	*				Abandonné
21/B	COMADIS	Exploitation et conditionnement eau de source	*	*	*			COMO	
22/B	SEAD	Aliment de bétail et d'aquaculture crevette	*	*	*			SEAA	
23/B	BFO AMBOHIMENA	Briques et produits en terre cuite	*	*	*				Abandonné
24/B	AQUAMAS	Aquaculture de crevettes	*	*	*			AQUA	
25/B	ITMA	Pièces de rechange pour l'industrie	*	*	*				Abandonné
26/B	FIBASOM	Transfo tomates crues, tomate jus & pulpe mangue	*	*	*			BASO	
27/B	JB OMNIUM	Aliment infantile pré-cuit	*	*	*				De Velp
28/B	FIONA	Pêche artisanale dans le Sud	*	*	*			FION	
29/B	RATSIMBA	Menuiserie courante et meuble	*	*	*			TSM	
30/B	MATEZA	Confection chemisiers	*	*	*			TEZA	
31/B	BEFOARA	Travaux du bois et du fer	*	*	*				PROSPSPIN impossible
32/B	SOMASER	Menuiserie courante et meuble	*	*	*			MASE	
33/B	ANGOH ROYAL	Pêche et transfo poisson	*	*	*			AROY	
34/B	COSMOS FACTORY	Confection vêtements et chemisiers	*	*	*			COSM	
35/B	SFEP	Emballage plastique et métallique	*	*	*			SFEM	
36/B	KOLO POLAND	Scène	*	*	*			KOSI	
37/B	KOBAMA	Engrais	*	*	*			KOBA	
38/C	MAC & KELLER	Eau de vie haut de gamme à partir de raisin	*	*	*			MACK	
39/C	INDOSUMA	Aliments de bétail en granulés	*	*	*				Fiche incomplète
40/C	FALCÖGEL	Alcool de fruits colophène	*	*	*			FALC	
41/C	ONIA	Huiles essentielles	*	*	*			ONIA	
42/C	JCPA (ométophène)	Huiles essentielles	*	*	*			PHAR	
43/C	HYDRALUMA	Rechapage de pneumatiques	*	*	*			HYPN	
44/C	SEPO	Pièces de rechange pour l'industrie	*	*	*			SEPO	
45/C	ROBERT	Chocolat	*	*	*				De Velp
46/C	CENAM	Tannage et fabrication de chaussures	*	*	*			NARD	
47/C	COREMA (H.E.M.)	Huiles essentielles	*	*	*			REMA	
48/C	STAF	Parreaux de bois et lamé-collé	*	*	*				Abandonné
49/C	SANIMAD	Appareils sanitaires en résine	*	*	*				Abandonné
50/C	PANOMAO	Parreaux de fibre	*	*	*			PANO	

ANNEXE B  
Situation des nouveaux projets



ANNEXE C  
Tableaux des contacts  
établis par la SERDI à  
Antananarivo et lors  
des descentes sur terrain

SITUATION ANTANANARIVO - ANTSIRABE - FIANARANTSOA

N°	Proxoteurs	Projet	OBSERVATIONS
1	Mme RASOLOARINAMANA	Confection	x
2	M. RAJAMARIVONY Thierry	Atelier de tricotage et broderie	xx
3	M. ANDRIANARIVO Marilanto B. Sté IARY sarl PK 2 Lalala Dr RASETA-Andraharo Tel 292.37	Fabrication de produits d'hygiène et para-médicaux	xx
4	Entreprise de Produits Infantiles M. RANDOLAHAMANA Gervais Antsirabe	Aliments infantiles	x
5	M. RAJAOBELINA Alain- ASA SARE Tel 403-53 et 243-10 Analasahitsy- Andranobevara	Transformation bois	xx
6	Mme Andriananga Lalao		x
7	Oubalahibenaso		x
8	M. MAX ARTHUR Tel : 327-98	Menuiserie	xx
9	M. Andrianizaka Roger Tel : 203-73 ou 422-48	Tannerie	xx
10	M. RAKOTOZAFY Raharisoa Lydia	Confection, Broderie Exporta' Japon, USA, France	xx
11	M. Erick Paul	Torréfaction de café	xxx
12	M. Simon RALANDONAMANA	Lapidairerie Rabane Vannerie Menuiserie bois (Niarisoa A/trimo)	xx
13	M. Justin RAKOTONIAINA (ex CSR)	Pour un groupement d'opérateurs à Fianarantsoa	x
14	M. RASOLOFONIAINA Seth DG HCT	Concentré de tomate	xxx
15	M. RAMAHENINA Maurice Tel 415-79 Tel 406 88	Fabrication foie gras Confection	xx
16	M. Despeville IBL Madagascar Island Blight Limited Mcar	Hôtellerie - tourisme	x

SITUATION ANTANANARIVO - ANTSIRABE - FIANARANTSOA

N°	Promoteurs	Projet	OBSERVATIONS
17	M. RAKOTOZAKA Rolland - FINT Tel 261-67	Transformation bois Meubles menuiserie	!xx!
18	M. RAKOTONDRASOA Rolland Tel : 431-68	Appui fabrication mécanique	!x!
19	M. RAMAIVO - tél 342-21 était associé à STAF MAG/92/48/C - projet bois	Exploitation et broyage de charbon de la SAICBA	!xx!
20	M. RANDRIANIFIDINANANA PACON	Ensachage ciment Briquetterie	!x!
21	Mr SOLO RABENTRAINY Lucien	Agré-alimentaire Tannerie	!xx!
22	Mr RAJONARISON Léon BP 7158, Tel 329.39	Fabrication d'engrais organiques à partir déchets et ordures	!xxx!
23	Mr RABEZANAHARY Jean Roland	Production de chlore et eau de javel	!xx!
24	Mr RAZANAKOTO Norbert BG Sonacodis.	Usine multigrain	!xxx!
25	Mr TSIVINDININA	Sucrierie à THV	!y-
26	Mr RANDRIAMIALY Marcellin Jacques Lot près III-S 141-A Ouest Nananjary - Groupement aille services	Garage industriel ; montage moteur et fabrication circuit imprimé	!xx!
27	Mr ANDRIAMITANDRINA Gérant NANULIN	Confection	!xx!
28	Mr MOUTOU José et Mr RASANDRATANARIVO Jean R. Lot A 144 cité des assureurs - Itaosy - Tel bur. 277-29	Fabrication industrielle de briques! Etuvage du bois	!xx!
29	Mme Ninie RAKETH Lot II A ter - Antaninandro Antananarivo	- Confection et tissage - Exploitation de chanvre - Parfumerie	!x!
30	Mr RAJAOFERA Bruno Antsirabe	- Briquetterie - Promotion immobilière	!xx!



SITUATION ANTANANARIVO - ANTSIRABE - FIANARANTSOA

N°	Proxoteurs	Projet	OBSERVATIONS
31	Mr PIRDAY RAZA. SNTC / Fianarantsoa	Rechapage de pneumatique	xxx
32	Mme RAYONARISSA Création ALICE Anbatomitsangana TNR	Confection et broderies	xxx
33	Mr ANDRIAMANDRASANA Nany Lot 35 B bis Anboavahy Anbohinanarina TNR	Traitement et conservation de fruits hors saison Pièces de rechange	xxx xx
34	Mr RATSINDAZAFY C/o NONT - TNR	Elevage de canards et foie gras	xx
35	Mr RAKOTOVAO RAKOTOARISOA	Brosserie	xxx
TOTAL			9 19 0

x : Contact pour informations par téléphone ou par courrier  
 xx : Intéressés mais n'ont pas pu remplir les fiches  
 xxx : Sélectionnés pour le Forum

SITUATION FORT DAUPHIN - TOLIARY - MORONDAVA - NANAKARA

N°	Promoteurs	Projet	OBSERVATIONS
1	Rakotondravelo André (Fort B)	Construction	x
2	Razafimanonjy Max Président UFACRED BP 13 Fort Dauphin	Menuiserie bois et métallique	xx
3	NANASOLO Jean Baptiste BP 8 Fort Dauphin Tél :212-48	Menuiserie	xx
4	RANDRIATEFIARISON Venance Guillaume Sté SOVEX BP 238 Fort Dauphin 614	Collecte et torrefact° café, élts de meubles, Pierres de taille	x
5	BEMARIA François Binby BP 141 Fort Dauphin Ets TSININIVO SARL Fort Dauphin	Collecte et vente de produits locaux, peau et cornes	xx
6	LANA JACMARIA Groupe KINDA Fort Dauphin	Menuiserie bois	xx
7	Arthurson Cyrille RALAITSITOMINA Binbitsinihena BP 263 Poissonnerie le Dauphin Endor Fort Dauphin	Articles en Céramique	xx
8	Mr MANITSINDRAZA BP 23 Anpanihy-Ouest / TOLIARA	Menuiserie (arachides)	xx
9	Mr NATSIRA Augustin	Fécule de manioc	xxx
10	Mr KOLD Roland Morondava	Crevettes	xxx
11	Mr SETA Antoine de PADOUÉ BP 106 / Nanakara	Savonnerie	xx
TOTAL			2 7 2

x : Contact pour informations par téléphone ou par courrier

xx : Intéressés mais n'ont pas pu remplir les fiches

xxx : Sélectionnés pour le Forum

SITUATION SAMBAVA

N°	Promoteurs	Projet	OBSERVATIONS
1	Mr ANDREAS Claude - DG SONYOMI BP 128 Sambava - Tél 87 Sambava Tél 322-79 - Antananarivo	1) Choux de palmiste et jus de coco 2) - Ballot de fibre de coco - Matelas de fibre de coco - Briquettes de substrat pour 3) Provenderie (tourteau de coco) 4) Coco râpé ( pour industrie	!xx
2	Mr JAZZARA Victor	1) Extrait et poudre de vanille 2) Papier de bagasse de canne 3) Menuiserie	!xx
3	Mme IDOBY Mariette - Sté MALAZA BP 112 - Tél 108 SAMBAVA Tél 462-19 - Tanà	Fabrication de pointes	!xxx
4	Mr VANDLOMBELO Lohantrova Chef section TP- SAMBAVA -BP 37	Décorquerie	!xx
5	SONALY Raymond	Briqueterie	!xx
6	Mr Léon Nanana BP 128 Sambava - Tél 87 Sambava Tél 322-79 - Antananarivo	Punch	!xx
7	Mr Rakotoniriana Edmond Président de la coopérative de Production - SAMBAVA	Parpaing, Briques, Menuiserie	!xx
8	Mr BOBA Philippe -Lot IVD 341 - Antsirabe - 208 SAMBAVA	Menuiserie	!xx
9	Mr MALANDY Jean CIRVA - SAMBAVA	Jus et confiture de fruits	!xx
10	Mr ZOED IBRAHIM - ECOSAM (En/tse Cosmétique de Sambava) BP 13 - Tél 36 - Sambava 208	Extension Savonnerie	!xx
11	Mme SERAMILA Yvette BP 28 A - Tél 110 -Sambava 208 BP 1605 - Tél 357-57 - Tanà	Tannerie	!xx
12	Mr RASOLO Jean René Interne FJKM - Antsoanabe ANTALANA - Tél 812-63 - BP 95	Peinture à l'huile et à l'eau	!xx
TOTAL			! 11 ! 1

x : Contact pour informations par téléphone ou par courrier

xx : Intéressés mais n'ont pas pu remplir les fiches

xxx : Sélectionnés pour le Forum

SITUATION MAHAJANGA

N°	Promoteurs	Projet	OBSERVATIONS
1	ABDULLAH ADAB Rue Ranaivoson Tel : 236-12	Avion taxi	x
2	RAZAFINIRINA Berthine Lot 19 Décortiquerie Mahajanga 481	Décortiquerie 4t/h	x
3	PIN UP Lot 36 J 8 Anosikely Tsararano	Ebenisterie	x
4	N. RAZAFINDRAMAIVO c/o BP : 256 SCAC	Produits agricoles sur 100 ha à MAHAJANGA	x
5	RAKOTONIRINA Gabriel Parcelle 914 lot 235 Tananbao Ambalavato	Hotel - Tourisme	x
6	ASPEBIC Mahajanga		x
7	Président CCIA Mahajanga		x
8	Mme TSAKANTAS Thérèse Lot 16 parcelle 57 Tsaranandroso Mahajanga Tel 236.90 / BP 82	(1) Hotellerie  (2) Production chaux grasse	  xx
9	N. VELONDRAZANA Jean de Gascar BP 687 MAHAJANGA	(1) exploitation minière	xx
10	N. RAKOTOZANDRINY Roger BP 292 / Tel 237.58 MAHAJANGA	(1) Matériaux de construction (briques cuites)	xx

**SITUATION NANAJANGA**

N°	Promoteurs	Projet	OBSERVATIONS
11	N. TSINORANA Edmond Lot 137 parcelle 546 Tsaranandroso NANAJANGA BP 563 / Tel 233.85	(1) CREDDAS : élevage d'ovins et traitement de matières d'origine ovines, peau, lait, viande ... (2) NEVA : pêche, traitement et conditionnement des produits de pêche	! !
12	N. RAZAFINDRALANDO William BP 452 NANAJANGA	(1) Funage de sanglier (2) Exploitation anacarde	!x ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! !
13	N. ANDRIANINAJA Pierre BP 542 / Tel 230.14 Fax 293.30 NANAJANGA (PROBO)	(1) mini-sucrerie (2) provenderie de 150 kg/heure	! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! !
<b>TOTAL</b>			<b>! 8 ! 4 ! 1 !</b>

x : Contact pour informations par téléphone ou par courrier  
 xx : Intéressés mais n'ont pas pu remplir les fiches  
 xxx : Sélectionnés pour le Forum

SITUATION ANBATONDRAZAKA

N°	Promoteurs	Projet	OBSERVATIONS
1	N. RAKOTONDRIAMBAMARISON Gerasin	Extension d'une décortiqueuse de 925T/an	x
2	N. RANDIASION DANIEL Lot 15.570 Atsimondrova Abatondrazaka	Ets RAOLY : Extension d'une unité de tuiles fibrociment	x
3	N. RABDINTSON Edmond Lo 32.180 Anosindrafilo Abatondrazaka 503	Exploitation forestière intégrée à une unité de boiserie	xxx
4	N. ANDRIAMANDRANA Victor F. VPS BS Fiv. Abatondrazaka	Culture 20 ha rizières	x
5	Huilerie RAMAHANDRY	Huilerie - savonnerie	x
6	N. ANDRIANAMPANINA Service des domaines Morananga	Projet immobilier	x
7	LAI-PIE / Nadiotsifafana	Ebenisterie	x
TOTAL			6 0 1

x : Contact pour informations par téléphone ou par courrier

xx : Intéressés mais n'ont pas pu remplir les fiches

xxx : Sélectionnés pour le Forum

SITUATION ANTSIRAMANA

N°	Promoteurs	Projet	OBSERVATIONS
1	Avenue Ph. Tsiranana SHIRNE	Boulangerie Industrielle à Tana	!xx !
2	RAHEL Hotel de la Poste	Plusieurs projets en vue dont : tourisme et agro-alimentaire	!x !
3	SG Chambre de Commerce	Montage bicyclettes	!x !
4	RANDOLANAMANA Eugène BP 381 Antsirana	Transformation (décortiquage ...) des produits locaux : poivre, ...	!xx !
5	RAKOTOARISON Franck Olivier Directeur Entreprise de Construction Générale "TOLOTRA" Tel 250.82 Mahanasiua Nord	Confection	!xx !
TOTAL			! 2 ! 3 ! 0 !

x : Contact pour informations par téléphone ou par courrier  
 xx : Intéressés mais n'ont pas pu remplir les fiches  
 xxx : Sélectionnés pour le Forum

SITUATION TOANASINA

N°	Promoteurs	Projet	OBSERVATIONS
1	Madame Léa SD Savonnerie Tropicale Toanasina	Plantation et huilerie de palmes	xxx
2	M. Victor CHAN Lot 15 bis cité adventiste Toanasina	Charcuterie Pêche	x
3	M. Léon ELIASY c/o AUXINAB BP : 93 TOANASINA	Transport petite capacité en Ville	x
4	M. LAHABY Honoré Lot 4B3 Cité Marabout TOANASINA	Pêche artisanale	x
5	M. RAVDAJANAHARY Nirina Lot 6B Ville Reine Tanaobao V TOANASINA	Plantation 18 ha de baboneraies et transformations	x
6	M. BOTOU Augustin La Poudrière Lot 31 Pile 13/41-42 TOANASINA	Transformation fruits et légumes	xx
7	M. Chatignoles SHEM / Toanasina		x
8	M. GOULANRUSSEN BP 362 Toanasina		x
TOTAL			6 1 1

x : Contact pour informations par téléphone ou par courrier  
 xx : Intéressés mais n'ont pas pu remplir les fiches  
 xxx : Sélectionnés pour le Forum

RECAPITULATION GENERALE

x	:	33
xx	:	45
xxx	:	14
TOTAL		92



ANNEXE D  
Travaux du Comité de sélection  
au siège de l'ONUDI  
(08 - 12 Novembre 1993)

16-11-1993

**NOTE**

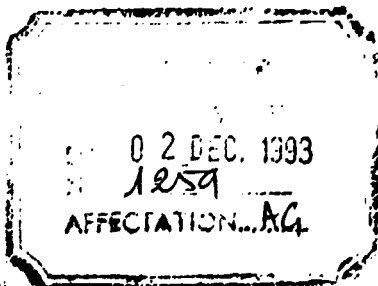
**Objet: Forum international pour la promotion de l'investissement industriel 12-15 Avril 1994 à Antananarivo, Madagascar.**

- 1- Du 8 au 12 Novembre 1993 le comité de sélection des projets a procédé à la sélection des projets à promouvoir dans le cadre de l'objet ci-dessus mentionné.
- 2- Les résultats de la sélection ont fait l'objet d'un compte-rendu signé par les membres du Comité.
- 3- Sont annexés à cette présente note:
  - Le compte-rendu du comité de sélection;
  - les critères de sélection utilisés;
  - la liste provisoire des projets retenus.
- 4- Les trois projets en instance de finalisation et de réactualisation devront parvenir à l'ONUDI et au Consultant coordinateur (M. Bolondi) au plus tard fin novembre.
- 5- Les fiches de projets retenues seront transmises à "AGORA 2000" (bureau d'études italien) chargée de la coordination de l'organisation du Forum. Elles seront mises sous une forme standard, renumérotées et traduites en anglais.
- 6- Les fiches finalisées devront être disponibles au plus tard à la mi-décembre afin d'être mises en promotion.

Mr Cissé 

cc: J-M Deroy  
J.A. Hebga  
F. D'Adesky

Info: SERDI  
O. De Velp  
Bolondi/Martelli



**COMPTE-RENDU DU COMITE DE SELECTION POUR LE FORUM INDUSTRIEL DE MADAGASCAR**

Du Lundi 8 au Vendredi 12 Novembre 1993.

Participants: **Mme ANDRIANADY (SERDI)**  
**M. MARTELLI (Consultant ONUDI)**  
**M. DE VELD (Consultant ONUDI)**  
**Melle N'DIAYE (ONUDI, stagiaire)**  
**M. CISSE (ONUDI)**

Observateur: **M. RAKOTOARIVELO, Directeur des Affaires Industrielles au Ministère de la Promotion Industrielle et du Tourisme.**

Les participants avaient pris connaissance, les jours précédents la réunion, des fiches-projets établies par les consultants.

Une grille d'analyse et d'évaluation des projets, habituellement utilisée par l'ONUDI et le CDI (à l'occasion des forums qu'ils organisent conjointement) a été utilisée, en plus des critères propres à l'ONUDI, pour l'évaluation détaillée des projets.

L'accent a été mis sur les points suivants:

- cohérence interne des propositions de projets
- participation financière significative des promoteurs
- capacités techniques et de gestion du promoteur
- existence des marchés (local et à l'export)
- qualité de la présentation.

Sur 73 fiches présentées à l'examen du comité de sélection, 39 concernaient des projets déjà sélectionnés en avril 92 et 34 des projets nouvellement identifiés.

Les résultats obtenus sont les suivants:

Catégorie A: 16 projets  
Catégorie B: 29 projets  
Catégorie C: 21 projets

Projets non retenus: 6

Projet à réactualiser: 1 INDOSUMA 39/C

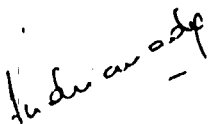
En instance: 2 - Cimenterie: fiche de projet à élaborer et à transmettre à ONUDI.  
- ITMA 25/B (fabrication de pièces de rechange pour l'industrie)

Ont signé le compte-rendu

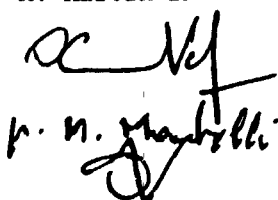
ONUDI  
M. Cissé



SERDI  
Mme Andrianady



Consultants ONUDI  
M. De Veld  
M. Martielli



Observateur  
M. Rakotoarivelo



1er Forum International pour la Promotion  
de l'Investissement Industriel à Madagascar  
12 - 15 Avril 1994 Antananarivo

**CRITERES DE SELECTION DES PROJETS A PROMOUVOIR**

En plus des critères de sélection habituels de l'ONUDI (joint en annexe), le Comité de sélection des projets a retenu des critères supplémentaires d'évaluation en profondeur pour arriver à une classification la plus objective possible.

Ces critères de sélection sont basés sur:

**A. ACTIVITE DU PROJET**

Points	Intitulé
5	Activité industrielle > 50 personnes
3	Activité industrielle < 50 personnes
2	Activité commerciale ou de services
1	Activité individuelle de type artisanal, personne physique

**B. CAPACITE TECHNIQUE ET DE GESTION DE L'ENTREPRENEUR**

5	Expérience de gestion confirmée et réussie dans le même secteur d'activité que le projet
3	Expérience de gestion confirmée et réussie dans un autre secteur d'activité ou expérience moyenne dans le secteur d'activité du projet
2	Faible expérience dans le domaine ou résultats moyens dans d'autres domaines
0	Négatifs

**C. SURFACE FINANCIERE DE L'ENTREPRENEUR**

5	Importante
3	Moyenne ou correspondant aux besoins du projet
2	Faible à moyenne
1	Faible

**D. AUTO-FINANCEMENT (% de fonds propres/coût total du projet)**

5	Supérieur à 50%
4	Entre 40 et 50%
3	Entre 30 et 39%
2	Entre 20 et 29%
1	Inférieur à 20%

**E. EXPERIENCE DU MARCHÉ**

5	Expérience à l'exportation (sous-région >40% ou grande exportation >20%)
2	Expérience sur le marché national
0	Marché insuffisant ou inexistant

**F. MARCHES POUR LES PRODUITS DU PROJET**

- 5 Exportation (sous-région >40% ou grande exportation >20%
- 4 Exportation sous-région <40% et marché national
- 3 Marché national
- 0 Marché insuffisant, incertain ou inexistant

**G. MATIERES PREMIERES**

- 5 Matières premières locales ou importées (pour les entreprises franches) dont l'accès est assuré
- 3 Matières premières locales ou importées (pour les entreprises franches) probablement accessibles
- 2 Matières premières importées probablement disponibles
- 1 Matières premières d'accès peu probable .

**H. MOTIVATION RECHERCHE PARTENARIAT**

- 5 Essentiellement orientée vers un partenariat technique, commercial ou de gestion
- 4 Mixte
- 3 Participation au capital
- 1 Essentiellement tournée vers la recherche d'un financement

**I. QUALITE DE LA PROPOSITION**

- 5 Bien élaborée avec dossier à l'appui (étude de pré-investissement)
- 3 Moyennement élaborée (pré-faisabilité) ou fiche bien élaborée
- 1 Simple idée non élaborée ou fiche très incomplète ou élaborée sur des bases manifestement erronées.

**CLASSIFICATION en fonction du nombre de points et des critères de l'ONUDI**

Entre 33 et 45	Classe A	
Entre 26 et 32	Classe B	
Entre 0 et 25	Classe C	entre 13 et 25 C+ entre 0 et 12 C- à éliminer

DIVISION DE L'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL

- Critères de sélection des projets d'investissement:

- A: Est considéré comme faisant partie de cette catégorie, tout projet promu par un investisseur national ayant une grande expérience dans le domaine d'activités du projet ou dans un domaine similaire et dont le profil en matière d'affaires est tel qu'il puisse être perçu comme un "bon" interlocuteur par le partenaire potentiel étranger intéressé par le projet concerné.

Les informations contenues dans les profils de ces projets tant en ce qui concerne l'investisseur national que les aspects commerciaux et techniques du projet doivent être cohérentes et complètes d'une part et, d'autre part, utilisables pour le logiciel "PROSPIN". En outre, les aspects exportation et valorisation des ressources locales et sous-régionales constituent un atout important pour la classification de ces projets dans la catégorie A.

- B: Sont inclus dans cette catégorie, les projets ou idées de projets dont certains aspects sont clairement définis mais nécessitent des informations complémentaires avant d'être classés dans la catégorie A, c'est-à-dire "prêts pour la promotion".
- C: Sont classées dans cette catégorie, toutes les idées de projets pour lesquelles il est permis de croire qu'elles deviendront, compte tenu de leur intérêt pour le pays et de leur originalité, des projets de la catégorie A ou B.

FORUM INDUSTRIEL INTERNATIONAL DE MADAGASCAR 12-15 AVRIL 1994LISTE DES PROJETS RETENUS PAR LE COMITE DE SELECTION.

No. provisoire	Société	Titre du projet	Secteur d'activité	Classification
MAG/01/V/93-11	SODIPAL	Transformation de la viande et conserverie	Agro-alimentaire	C
MAG/02/V/93-11	CODAL	Transformation d'haricots verts extra-fins et conditionnement	Agro-alimentaire	B
MAG/03/V/93-11	SEAD	Production de fruits semi-confits et d'arachides grillés	Agro-alimentaire	C
MAG/04/V/93-11	PHAEL-FLOR	Extraits végétaux d'huiles essentielles et oléorésines	Chimie Agro-industrie	B
MAG/06/V/93-11	AGRICO	Conditionnement frigorifique et emballage de fruits	Agro-industrie	A
MAG/08/V/93-11	FIF	Matériels de transformation des produits agro-alimentaires (décortiqueuses, presses à huile, batteuses)	Mécanique	B

No. provisoire	Société	Titre du projet	Secteur d'activité	Classification
MAG/09/V/93-11	CODAL	Traitement de fruits, industrialisation des litchis transformés	Agro-alimentaire	A
MAG/11/V/93-11	SFEPI	Peintures industrielles	Chimie	A
MAG/12/V/93-11	CAIA	Produits pyroligneux, insecticides, huiles essentielles	Chimie	B)A
MAG/13/V/93-11	LE COUROL	Confection chemisiers	Textile	B
MAG/14/V/93-11	SPPN	Huiles essentielles	Chimie	A
MAG/15/V/93-11	HYDRAUMA	Régénération huiles usagées	Chimie	B
MAG/17/V/93-11	MALALA	Confection de vêtements divers	Textile	B
MAG/18/V/93-11	PERLIN DIEGO	Confection enfants/adultes avec broderie/smock	Textile	A
MAG/21/V/93-11	COMADIS	Exploitation et conditionnement de l'eau de source	Agro-industrie	B
MAG/22/V/93-11	SEAD	Aliment de bétail et d'aquaculture crevetière	Agro-alimentaire	C
MAG/24/V/93-11	AQUAMAS	Aquaculture de crevettes	Agro-alimentaire	(A)2



No. provisoire	Société	Titre du projet	Secteur d'activité	Classification
MAG/26/V/93-11	FIBASOM	Traitement de fruits, jus et pulpe (citrus, tomate, mangue)	Agro-alimentaire	C
MAG/29/V/93-11	RATSIMBA	Menuiserie courante et meuble	Bois	C
MAG/30/V/93-11	MATEZA	Confection chemisiers	Textile	A
MAG/31/V/93-11	BEFOARA	Travaux du bois et du fer	Bois	B
MAG/32/V/93-11	SOMASER	Menuiserie courante et meubles	Bois	C
MAG/33/V/93-11	ANGOHO ROYAL	Pêche et transformation du poisson	Agro-alimentaire	C
MAG/34/V/93-11	COSMOS FACTORY	Confection vêtements et chemisiers	Textile	A
MAG/35/V/93-11	SFEPI	Emballages plastiques et métalliques	Chimie Mécanique	C
MAG/36/V/93-11	KOLO ROLAND	Scierie	Bois	C
MAG/37/V/93-11	KOBAMA	Engrais	Chimie	A
MAG/38/V/93-11	MAC & KELLER	Eaux de vie à partir de raisin	Agro-alimentaire	B
MAG/40/V/93-11	FALCOGEL	Graisse d'encollage, colophane, alcool et essence de fruits, essence de térébenthine	Chimie	B

No. provisoire	Société	Titre du projet	Secteur d'activité	Classification
MAG/41/V/93-11	CNIA	Huiles essentielles	Chimie Agro-industrie	A
MAG/42/V/93-11	JCR (HOMEOPHARMA)	Huiles essentielles	Chimie Agro-industrie	C
MAG/43/V/93-11	HYDRAUMA	Réchapage de pneumatiques	Chimie	C
MAG/44/V/93-11	SERDI	Fabrication de pièces de rechange pour l'industrie	Mécanique	B
MAG/46/V/93-11	CENAM	Tannerie, chaussures, articles de maroquinerie, articles sportifs	Cuirs	B
MAG/47/V/93-11	COREMA (HEM)	Huiles essentielles	Chimie	A
MAG/50/V/93-11	PANOMAD	Panneaux de fibre	Bois	B
MAG/51/V/93-11	SOMACODIS	Usine multi-grains	Agro-alimentaire	C
MAG/52/V/93-11	NATSIRA	Fécule de manioc	Agro-alimentaire	C <sup>v</sup>
MAG/53/V/93-11	KOLO	Pêche	Agro-alimentaire	C
MAG/54/V/93-11	NEVA	Pêche	Agro-alimentaire	C
MAG/55/V/93-11	SOPROFRU	Traitement et conservation de fruits hors-saisons	Agro-alimentaire	B
MAG/56/V/93-11	SLAC	Unité intégrée déexploitation forestière, de scierie et menuiserie	Bois	B

No. provisoire	Société	Titre du projet	Secteur d'activité	Classification
MAG/57/V/93-11	TENOR	Engrais organiques	Chimie	B
MAG/61/V/93-11	BROS	Brosserie	Bois	C
MAG/62/V/93-11	CREA	Fabrication de linge de table, de maison, vêtements coton	Textile	B
MAG/63/V/93-11	TROP	Complexe agro-industriel huilerie palmeraie	Agro-industrie	A
MAG/65/V/93-11	MALAZA	Fabrication de pointes	Construction métallique	C
MAG/66/V/93-11	SMTC	Réchapage de pneumatiques	Chimie	B
MAG/67/V/93-11	SETRAMA	Huiles essentielles	Chimie	C
MAG/68/V/93-11	ROJO	Stores	Textile	C
MAG/69/V/93-11	VETYVER SA	Production et exportation d'huiles de vétyver	Chimie	C
MAG/70/V/93-11	NY ANDRY	Création et exorption d'objets d'art et de décoration	Bois	C
MAG/71/V/93-11	TABIMA	Fabrication de produits réfractaires	Matériaux de construction	B
MAG/72/V/93-11	TABIMA	Briqueterie industrielle	Matériaux de construction	B

No. provisoire	Société	Titre du projet	Secteur d'activité	Classification
MAG/73/V/93-11	CHAUX- POUZZOLANE	Exploitation de la pierre à chaux, fabrication de fleur de chaux et produits dérivés	Matériaux de construction	B
MAG/74/V/93-11	STEDIC	Aquaculture de crevettes	Agro-alimentaire	A
MAG/75/V/93-11	MATRACEM	Ebenisterie et menuiserie pour bois précieux	Bois	B
MAG/77/V/93-11	BONGO	Plats cuisinés	Agro-alimentaire	A
MAG/78/V/93-11	OIM	Chaussures	Cuir, Plastique	A
MAG/79/V/93-11	OFAFA	Médicaments	Pharmacie	A
MAG/80/V/93-11	WM BOIS	Mobilier professionnel et copie d'ancien	Bois	B
MAG/80/V/93-11	/	Verre pressé et d'emballage	Mécanique	B
MAG/81/V/93-11	DIANA	Produits cosmétiques	Chimie	B
MAG/82/V/93-11	SICOB	Faïence	Matériaux de construction	B
MAG/83/V/93-11	BIOCOCO	Produits et sous-produits du cocotier	Agro-industrie	B
MAG/84/V/93-11	ROBERT	Fabrication de chocolat, confiserie, produits chocolatés	Agro-alimentaire	A

ANNEXE E

Groupe des 67 projets sélectionnés :  
résultats des contacts

**PROJET** : MAG/94/01/A  
**PRODUIT** : Huiles essentielles  
**ENTREPRISE** : CNIA  
**REPRESENTANT** : RAHAJARIZAKA Richard  
**N° AU FIMAG** : 004  
**RV PROGRAMMES** : 25

- un partenaire étranger est très intéressé à participer au capital mais il se heurte au problème de statut de Société d'Etat de la CNIA.  
Il offre également de très grandes possibilités commerciales surtout concernant l'Ylang ylang
- deux interlocuteurs ont proposé une assistance à l'amélioration de la qualité, à la formation des opérateurs et transfert de savoir-faire :
  - \* Le premier s'intéresse au partenariat commercial, et propose une offre d'équipement, mais il désire avant tout visiter l'exploitation afin d'évaluer l'état des installations et la qualité des produits et par la suite définir les améliorations à apporter. Il aimerait de plus avoir de plus amples informations sur l'envergure et la crédibilité de l'entreprise.
  - \* Le second propose une recherche de financement auprès du CDI ou du CFD pour la formation et l'amélioration de la qualité.
- Le quatrième interlocuteur qui est plutôt un bureau d'études offre des consultations dans le domaine agricole. Il envisage d'envoyer de fiches techniques sur quelques plantes à parfums et peut mettre en relation avec des organismes de recherche et d'application sur les huiles essentielles. Il est également envisagé de procéder à une recherche de financement pour étude et formation.

**PROJET** : MAG/94/02/A  
**PRODUIT** : Huiles essentielles  
**ENTREPRISE** : H.E.M.  
**REPRESENTANT** : RAJONHSON David  
**N° AU FIMAG** : 005  
**RV PROGRAMMES** : 16

Trois entrevues intéressants :

- Tous les trois proposent des accès au marché extérieur.
- Deux ont manifesté leur intérêt de participer au capital. L'un d'entre eux envisage même une délocalisation de ses activités sur Madagascar

**PROJET** : MAG/94/03/A  
**PRODUIT** : Engrais Biologiques (Organiques)  
**ENTREPRISE** : KOBAMA SA  
**REPRESENTANT** : RAHARIVOLA  
**N° FIMAG 94** : 006  
**RV PROGRAMMES** : 20

- TROIS (03) rendez-vous porteurs : une proposition de transfert de technologie par envoi de technicien, un accord de principe pour un contact permanent avec un vrai professionnel de l'Engrais et un projet de Co-propiété avec un Interlocuteur national sous réserve d'expertise des installations et moyennant Etudes préliminaires; les Fonds d'Etudes à chercher, les frais d'expertise restent encore un handicap majeur.
- HUIT (08) contacts préliminaires, rencontres avec des intermédiaires ou des représentations.

**PROJET** : MAG/94/04/A  
**PRODUIT** : Produits pharmaceutiques  
**ENTREPRISE** : OFAFA  
**REPRESENTANT** : M. Z. RAOLISON  
**N° AU FIMAG** : 007  
**RV PROGRAMMES** : 16

- Une proposition de joint-venture avec fabrication sous-licence, la signature d'un contrat est prévu au début juin
- Une intention de participation au capital, offre d'accès au marché et de sous-traitance, signature de lettre d'intention avant début mai. Visite d'usine effectuée.
- une offre de fabrication en commun de médicaments à Madagascar et importation des produits pharmaceutiques de Maurice

**PROJET** : MAG 94/05/A  
**PRODUIT** : Peintures Industrielles  
**ENTREPRISE** : SFEPI  
**REPRESENTANT** : RAKOTOMALALA Emile  
**N° FIMAG 94** : 008  
**RV PROGRAMMES** : 23

- La plupart des rencontres concernent des propositions de matériels
- L'offre de formation professionnelle d'une société ne résoud pas ses problèmes.
- Après FORUM, ses problèmes d'ordre technologique restent en suspens
- Suivant besoins du promoteur contacts à maintenir

**PROJET** : MAG/94/06/A  
**PRODUIT** : Huiles essentielles  
**ENTREPRISE** : S.P.P.N.  
**REPRESENTANT** : Riaz BARDAY  
**N° AU FIMAG** : 009  
**RV PROGRAMMES** : 17

- Collaboration dans le domaine agro-industrie avec un promoteur Malgache
- Proposition de participation au capital d'une entreprise Malgache également
- Fourniture de matériel d'un partenaire étranger, contact à reprendre en France

**PROJET** : MAG/94/07/A  
**PRODUIT** : Unité de conditionnement frigorifique  
**ENTREPRISE** : AGRICO  
**REPRESENTANT** : RAKOTONDRAZAKA Romuald  
**N° AU FIMAG** : 010  
**RV PROGRAMMES** : 24

- Proposition de participation au capital d'une entreprise Malgache
- Transfert d'informations en France pour recherche partenariat.
- Quatre (4) offres de marché à l'extérieur dont une recherche de débouchés à l'extérieur pour les légumes.
- Trois (3) propositions de transfert de technologie dont un partenariat en production de semences et fleurs



**PROJET** : MAG/94/09/A  
**PRODUIT** : Tablettes de chocolat, confiserie de sucre  
et de chocolat, cacao en poudre  
**ENTREPRISE** : CHOCOLATERIE ROBERT  
**REPRESENTANT** : Marcel RAMANANDRAIBE  
**N° FIMAG 94** : 012  
**RV PROGRAMMES** : 15

Quatre rendez-vous ont été fructueux :

- un partenaire donnant aux produits envisagés, un accès aux marchés à l'étranger avec proposition de sous-traitance. Une visite d'usine a été déjà programmée.
- un autre partenaire étranger a montré son intention de confier la sous-traitance de grandes marques à la Chocolaterie.
- un partenaire a émis un avis favorable quant à l'accès aux marchés extérieurs des produits envisagés.
- un partenaire a proposé un accès aux marchés extérieurs : fourniture de matière première (cacao) aux pays de l'Est.

**PROJET** : MAG/94/10/A  
**PRODUIT** : Traitements de fruits  
**ENTREPRISE** : CODAL  
**REPRESENTANT** : Brunot Claude  
**N° FIMAG 94** : 13  
**RV PROGRAMMES** : 22

- Plusieurs contacts effectués dont un seul a beaucoup de chance d'aboutir, il est relatif à l'accès au marché extérieur.

**PROJET** : MAG/94/11/A  
**PRODUIT** : Complexe agro - industriel palmeraie -  
huilerie  
**ENTREPRISE** : SAVONNERIE TROPICALE  
**REPRESENTANT** : Frédéric ETANCELIN  
**N° FIMAG 94** : 14  
**RV PROGRAMMES** : 23

- Résultats de contacts très variés
- Etude de marché réunionnais par un bureau local (lettre d'intention signée)
- Accord oral sur essai de cultures pour l'export
- Echanges de dossier et visites sur sites programmés pour 2 sociétés étrangères
- Rendez-vous sous huitaine pour définir les apports respectifs (une société)

PROJET : MAG/94/12/A  
PRODUIT : AQUACULTURE DE CREVETTE  
ENTREPRISE : AQUAMAS  
REPRESENTANT : DESNARDEAU  
N° FIMAG 94 : 015  
RV PROGRAMMES : 26

- UNE (01) signature de lettre d'intention ;
- UNE (01) visite d'usine programmée ;
- TROIS (03) dossiers ouverts pour fourniture de matériels
- UNE (01) demande d'études supplémentaires ;
- TROIS (01) témoignages d'intérêts sur le produit (commerce de crevette) et non sur le mode de production (la culture de crevette)

Nouvelle idée : - Circuit de commercialisation de produits frais (fruits et légumes).

PROJET : MAG/94/13/A  
PRODUIT : AQUACULTURE DE CREVETTE  
ENTREPRISE : STEDIC  
REPRESENTANT : Herilala MANAJEAN  
N° FIMAG 94 : 016  
RV PROGRAMMES : 31

- UNE (01) signature de convention de contrat ;
- UNE (01) signature de lettre d'intention ;
- SIX (06) dossiers ouverts pour divers sujets de discussions
- UN (01) projet d'installation d'agence à Madagascar.

PROJET : MAG/94/15/A  
PRODUIT : Confection  
ENTREPRISE : MATEZA  
REPRESENTANT : Pirbay MOHIB  
N° AU FIMAG : 018  
RV PROGRAMMES : 25

- Quatre (4) offres de sous-traitance et d'achat d'articles, des visites d'usine ont été effectuées et trois (3) lettres d'intention signées. Quelques échantillons ont été remis pour essai de vente et des modèles types seront envoyés par les partenaires étrangers en vue de la sous-traitance
- Deux (2) possibilités d'assistance à la production.

PROJET : MAG/94/1574  
PRODUIT : Confection pour enfants  
ENTREPRISE : O.I.M  
REPRESENTANT : Monique KANOHAY KENZIE  
N° FIMAG 94 : 019  
RV PROGRAMMES : 0

- Aucun contact effectif avec le SERDI

PROJET : MAG/94/1774  
PRODUIT : Chaussures pour l'export  
ENTREPRISE : O.I.M  
REPRESENTANT : Asgar BAROBY  
N° FIMAG 94 : 020  
RV PROGRAMMES : 0

- Aucun contact effectif selon le promoteur

PROJET : MAG/94/18/B  
PRODUIT : Produits cosmétiques  
ENTREPRISE : DIANA  
REPRESENTANT : Roland VOISIN  
N° AU FIMAG : 21  
RV PROGRAMMES : 16

- Trois (3) entretiens concernent la sous-traitance
- Deux (2) fournitures de matériel
- Deux (2) possibilités de marché à l'exportation.

PROJET : MAG/94/19/B  
PRODUITS : COLOPHANE  
ALCOOL et ESSENCE DE FRUITS  
GELATINE  
GRAISSE d'ENCOLLAGE  
ESSENCE DE TEREBENTHINE  
PROJET : MAG/94/20/B  
PRODUITS : PRODUITS PYROLIGNEUX  
INSECTICIDE  
HUILES ESSENTIELLES  
ENTREPRISE : FALCOGEL  
REPRESENTANT : MAUREL et RASAMOELINA  
N° FIMAG 94 : 22 et 23  
RV PROGRAMMES : 18

Les contacts intéressants concernent :

- Tous les produits
  - . Type de participation
    - + Participation au capital et emprunt
  - . Suite à donner
    - + Le partenaire étranger demande à ce que l'on remplisse le plus rapidement possible le formulaire "joint-venture profile"
- Essence et alcool de fruits
  - . Participation au capital
  - . Fourniture d'équipement

Les équipements déjà acquis seront embarqués sur Madagascar avant Juin 1994.

Une convention de partenariat a été signée par les deux parties.

- Huiles essentielles
  - . Quatre partenaires sont intéressés par une association avec FALCOGEL
    - + 1 pour la participation au capital
    - + 3 pour le marché extérieur

Les quatre partenaires programment de faire une descente sur terrain à Antsirabe pour voir les essais de culture et les installations.

**PROJET** : (1) MAG/94/94/21 B  
(2) MAG/94/47 C  
**PRODUITS** : (1) Régénération d'huiles usagées  
(2) Rechapage de pneumatique  
**ENTREPRISE** : HYDRAUMA  
**REPRESENTANTS** : Liva RAHARIJAONA / Tolotrarivo ANDRIANALISON  
**N° FIMAG 94** : 24 et 50  
**RV PROGRAMMES** : 16

- Contacts intéressant la Société HYDRAUMA en général :
  - \* Projet de création d'un bureau d'études (mécanique de précision et engineering) avec un partenaire étranger  
Suite à donner : un représentant de l'HYDRAUMA visitera les installations du partenaire en juin 1994.
  - \* Ouverture d'une agence de représentation des équipements produits par le partenaire  
Suite à donner : poursuite des contacts à l'extérieur.
  - \* Projet de joint-venture avec une firme étrangère, dans le domaine de l'automobile.
- Projet rechapage de pneumatiques
  - \* signature d'une convention de partenariat avec une firme étrangère : la participation au capital de la firme étrangère sera de 49%.  
En outre, elle apportera les équipements et assurera le transfert de technologie.

**PROJET** : MAG/94/22/B  
**PRODUIT** : Huiles essentielles, oléorésines et concrètes  
**ENTREPRISE** : PHAEL FLOR  
**REPRESENTANT** : Rolland RAMBOATIANA  
**N° AU FIMAG** : 25  
**RV PROGRAMMES** : 20

- Sept (7) discussions portent sur l'accès aux marchés extérieurs. Des échantillons ont été remis pour analyse
- Une proposition de collaboration entre deux Sociétés de même activité
- Une offre à participer au capital, mais ne possède aucune connaissance dans le domaine des huiles essentielles.
- Une proposition d'assistance dans le domaine agricole

**PROJET** : MAG/94/23/B  
**PRODUIT** : RECHAPAGE DE PNEUMATIQUES  
**ENTREPRISE** : SMTC  
**REPRESENTANT** : PIRBAY MOHAMED RAZA  
**N° FIMAG** : 26  
**RV PROGRAMMES** : 15

- Un seul investisseur s'intéresse au projet sélectionné (Réchapage de pneumatiques), mais sa proposition ne convient pas au promoteur du projet, car nécessite un investissement trop élevé.
- Rencontres intéressantes: 5, mais concernent d'autres projets dont la briquetterie. Des rencontres sont prévues après le Forum pour poursuivre les discussions.
- Le promoteur s'intéresse surtout à la vente ou location d'équipement et au transfert de technologie.

**PROJET** : MAG/94/24/B  
**PRODUIT** : Engrais organiques  
**ENTREPRISE** : TENDR  
**REPRESENTANT** : Léon RAJOHARISON  
**N° FIMAG 94** : 027  
**RV PROGRAMMES** : 29

- trois partenaires ont présenté leur intérêt de participer au capital. Possibilité de financement et commercialisation des produits sur les marchés local et étranger par l'intermédiaire d'un distributeur/revendeur local.
- deux propositions d'accès aux marchés à l'étranger
- un partenaire a formulé son intérêt de fournir des matériels et équipements à la TENDR.
- quelques partenaires avaient l'intention de confier à la TENDR la sous-traitance de certains produits.
- la diversification des activités de la TENDR a été aussi proposée par un partenaire.

**PROJET** : MAG/94/26/B  
**PRODUIT** : Produits et sous-produits du cocotier  
**ENTREPRISE** : BIOCOCO  
**REPRESENTANT** : Andréas Claude  
**N° FIMAG 94** : 029  
**RV PROGRAMMES** : 18

- pour les produits coco rapé et eau de coco, deux partenaires étrangers ont montré leur intérêt pour favoriser un accès aux marchés extérieurs.
- deux partenaires ont proposé à la BIOCOCO une possibilité de transfert de technologie pour la production.
- participation d'un partenaire au capital de la BIOCOCO avec intérêt particulier pour les fibres de coco.
- signature d'une lettre d'intention avec un partenaire étranger pour la réalisation d'un guide touristique.

PROJET : MAG/94/27/B  
PRODUIT : Conservation haricots verts  
ENTREPRISE : CODAL  
REPRESENTANT : Claude Brunot  
N° FIMAG 94 : 30  
RV PROGRAMMES : 7

Très peu de contacts :

- la proposition d'un bureau d'étude n'a plus sa raison d'être car le dossier est fin prêt
- concernant la réalisation du projet, rien de précis, pour suite des discussions.

PROJET : MAG/94/28/B  
PRODUIT : Eaux minérales  
ENTREPRISE : COMADIS  
REPRESENTANT : Jean Claude WU Jye HWA  
N° FIMAG 94 : 31  
RV PROGRAMMES : 11

- Résultats du FORUM incertains :  
des réponses sont attendues car le projet est assez complexe :  
Besoin : environ 10 milliards d'investissements  
Marché : non acquis, forte concurrence car la France a découvert des nouvelles sources  
expérience : les fabricants français installés depuis des années
- Recherche de partenariat dans d'autres domaines

PROJET : MAG/94/29/B  
PRODUIT : Conservation fruits hors-saisons  
ENTREPRISE :  
REPRESENTANT : ANDRIANANDRASANA Mamy  
N° FIMAG 94 : 32  
RV PROGRAMMES : 23

- 6 contacts négatifs car projets différents (produits, services offerts ...)
- une lettre d'intention signée en joint-venture d'emballage de légumes.
- Négociations à suivre dans le domaine du projet (5 partenaires différents)
- Négociations à suivre dans d'autre domaine (4 partenaires différents)

**PROJET** : MAG/94/30/B  
**PRODUIT** : Linge de table et vêtements brodés  
**ENTREPRISE** : CREATION ALICE  
**REPRESENTANT** : RAVONIARISOA Alice  
**N° FIMAG 94** : 33  
**RV PROGRAMMES** : 41

- 20 rendez-vous manqués ou sans résultats
- 3 lettres d'intention signées lors du FORUM
- 2 visites d'atelier organisées
- autres propositions reçues avec discussions détaillées différées (5 sociétés) : commercialisation à l'extérieur, participation au capital
- un échantillon à exécuter
- contacts concernant la vente d'équipements

**PROJET** : MAG/94/31 B  
**PRODUIT** : Chemisier en coton pour dame  
**ENTREPRISE** : LE COUROL  
**REPRESENTANT** : Voahangy RAHARINIVO  
**N° FIMAG 94** : 34  
**RV PROGRAMMES** : 39

4 partenaires étrangers sont intéressés par une participation au capital :

- 2 partenaires souhaitent créer une nouvelle société de plus grande envergure, en régime de zone franche industrielle : la commercialisation de tous les produits seront assurés par les partenaires étrangers ; Une lettre d'intention a été signée .
- 1 partenaire étranger est intéressé par le projet soumis au FIMAG ; outre la participation au capital, il assurera le transfert de technologie, l'expertise technique, le marché extérieur ; Une lettre d'intention a été signée entre les deux parties Le partenaire étranger va envoyer des prototypes pour un essai de production.
- 1 partenaire étranger participera au capital, assurera le crédit fournisseur et la marché extérieur. Une lettre d'intention a été signée entre les deux parties.

4 autres partenaires sont intéressés par l'accès au marché extérieur.

- une lettre d'intention a été signée avec un partenaire étranger, qui va ouvrir une galerie à l'extérieur pour les produits d'origine malgache.
- un autre partenaire étranger demande qu'on lui communique le catalogue des produits, ainsi que les prix, pour qu'il puisse passer commande.

un autre contact intéressant concerne la vente fourniture à prix compétitif, avec possibilité de s'approvisionner en petite série



**PROJET** : MAG/94/32/B  
**PRODUIT** : Robes, chemises, jupes et pantalon  
**ENTREPRISE** : ENTREPRISE MALALA  
**REPRESENTANT** : Francine RAHARIMALALA  
**N° FIMAG 94** : 035  
**RV PROGRAMMES** : 32

- deux intentions de participation au capital
- une proposition d'un crédit fournisseur
- des propositions d'accès aux marchés extérieurs quant aux produits à fabriquer
- une proposition de sous-traitance confiée à l'entreprise MALALA avec transfert de technologie

**PROJET** : MAG/94/33/B  
**PRODUIT** : ATELIERS BOIS ET FER  
**ENTREPRISE** : Entreprise BEFOARA  
**REPRESENTANT** : BEFOARA  
**N° FIMAG 94** : 036  
**RV PROGRAMMES** : 35

- DOUZE (12) rendez-vous jugés à priori important
  - UNE (01) proposition d'échange IMPORT DE MATERIAUX CONTRE FOURNITURE DE MATERIELS
  - UNE (01) idée de projet d'installation à Mcar (Tanà)
  - DEUX (02) tentatives de virement d'activité ( chimie - Fruits et légumes)
  - QUATRE (04) propositions de partenariat à négocier.
- Pour le moment aucune concrétisation : la situation géographique semble décourager les partenaires. Pourtant MAHAJANGA est un chef lieu de province doté d'un aéroport international et d'un port maritime; par route, l'on peut rejoindre la Capitale en 36 à 48 heures. Actuellement, un grand nombre de sociétés majungaises exportent directement.

**PROJET** : MAG/94/34/B  
**PRODUIT** : MENUISERIE - EBENISTERIE  
**ENTREPRISE** : MATRACEM  
**REPRESENTANT** : Rabefarihy ANDRIAMBOLOLONA  
**N° FIMAG 94** : 037  
**RV PROGRAMMES** : 22

- NEUF (09) rendez-vous non porteurs (Absents, Divergence d'intérêts, Incompatibilité des idées, notamment en ce qui concerne la taille de l'unité, la définition des produits)
- QUATRE (04) propositions de partenariat à négocier.
- QUELQUES PROMESSES d'assistance technique.
- UNE (01) séance de visite d'atelier

**PROJET** : MAG/94/35/B  
**PRODUIT** : PANNEAU DE FIBRE DE BOIS  
**ENTREPRISE** : PANOMAD  
**REPRESENTANT** : Sylvie RANDRIANAVALONA  
**N° FIMAG 94** : 038  
**RV PROGRAMMES** : 8

Environ une DIZAINE d'entretiens y compris ceux pris en dehors des rendez-vous programmés

- TROIS (03) propositions pour lever les difficultés sur la réhabilitation de matériels : Fourniture de PR, Partenariat et Programme de financement ;
- DEUX (02) promesses d'achat et de commercialisation : discussions à reprendre après la réhabilitation ;
- DEUX (02) idées de reconversion d'activité : produire d'autres types de panneau, préfabrication de bâtiments en bois ;
- UNE (01) proposition de diversification en aval de la réhabilitation.
- UNE (01) intention de rachat de l'unité par Une institution financière.

**PROJET** : MAG/94/36/B  
**PRODUIT** : Unité intégrée d'exploitation forestière, scierie, ...  
**ENTREPRISE** :  
**REPRESENTANT** : RAMBININTSOA Edmond  
**N° FIMAG 94** : 39  
**RV PROGRAMMES** : 15

- 2 contacts jugés très positifs et suffisants par le promoteur
- les autres sont des propositions de vente de matériels
- autres propositions de commercialisations des produits : négociations à poursuivre (3 sociétés).

**PROJET** : MAG/94/37/B  
**PRODUIT** : Menuiserie - Ebenisterie - Anciens meubles  
**ENTREPRISE** : Frédéric RABESAHALA  
**REPRESENTANT** : WM BOIS  
**N° FIMAG 94** : 040  
**RV PROGRAMMES** : 18

Les interlocuteurs obtenus ont presque tous décidé une visite d'usine avant toute discussion .

Les visites des lieux ont été programmés après le FORUM

PROJET : MAG/94/38/B  
PRODUIT : Chaussures/marochinerie/articles sportifs  
ENTREPRISE : CHAUSSURES LUC NARDA  
REPRESENTANT : Romain ANDRIANARISOA  
N° FIMAG 94 : 41  
RV PROGRAMMES : 14

Cinq contacts ont été fructueux.

- tous les partenaires ont présenté leur volonté de rechercher un accès aux marchés extérieurs des produits avec éventuellement possibilité de sous-traitance.
- des propositions de transfert de technologie ont été également avancées.
- un des partenaires a proposé la vente ou la location d'équipements nécessaires et essaiera de trouver des distributeurs de produits. Le suivi de l'évolution des contacts établis continuera jusqu'à fin Mai.

PROJET : MAG/94/39/B  
PRODUIT : Chaux Pouzzolane  
ENTREPRISE : CHAUX POUZZOLANE  
REPRESENTANT : RATSIMBAZAFY Hery Mikaela  
N° AU FIMAG : 42  
RV PROGRAMMES : 14

- Trois ont manifesté leur intérêt à participer au capital et à l'achat des produits :
  - \* Le premier est satisfait de la qualité des échantillons présentés et viendra bientôt visiter l'installation.  
Il envisage même de s'installer à Madagascar.
  - \* Le second a demandé une expédition de 500 KG de chaux pour essai de vente sur la Réunion.
  - \* Le troisième a demandé l'examen de la fiche de projet et reprendra bientôt contact.
- Un bureau d'étude propose l'étude de la réduction des coûts de construction et de l'organisation

PROJET : MAG/94/40/B  
PRODUIT : Faïence  
ENTREPRISE : SICOB  
REPRESENTANT : Riaz BARDAY  
N° FIMAG : 43  
RV PROGRAMMES : 21

- a participé au FORUM mais faute de temps aucune mise au point n'a été faite avec le promoteur

**PROJET** : MAG/94/41/B et MAG/94/42/B  
**PRODUIT** : Briqueterie industr./Produits réfractaires  
**ENTREPRISE** : TABIMA  
**REPRESENTANT** : Maxime RAVELOJAONA  
**N° FIMAG 94** : 44 et 45  
**RV PROGRAMMES** : 25

- deux partenaires étrangers ont présenté leurs intérêts de trouver un accès aux marchés extérieurs, plus particulièrement dans le cadre de la COI.
- des visites des gisements ont été programmées afin de valoriser les potentiels et d'apprécier la technique utilisée actuellement. Un partenaire étranger a été très intéressé et est prêt à apporter des matériels
- un partenaire a présenté seulement son intention de participer aux investissements et apport en matériels.

**PROJET** : MAG/94/43/B  
**PRODUIT** : Verre pressé et d'emballage  
**ENTREPRISE** : MOON  
**REPRESENTANT** : Henri ANDRIAMANANA  
**N° FIMAG 94** : 46  
**RV PROGRAMMES** : 41

- Bien que promoteur le plus sollicité pendant le FORUM, plusieurs rendez-vous sont annulés
- Signature d'un protocole d'accord avec une société française

**PROJET** : MAG/94/44/B  
**PRODUIT** : Matériels de transformation de produits alimentaires  
**ENTREPRISE** : F.I.F  
**REPRESENTANT** : Rishad BARDAY  
**N° FIMAG 94** : 47  
**RV PROGRAMMES** : 34

- Plusieurs partenaires ne se sont pas manifestés
- Contacts positifs pour 4 sociétés françaises dans le domaine de fabrications de pièces pour l'exportation ou sous-traitance, dossier à l'étude, réponse au plus tard dans trois mois

**PROJET** : MAG/94/45/B  
**PRODUIT** : Pièces de rechange pour l'industrie  
**ENTREPRISE** : SERDI  
**REPRESENTANT** : David RAFIDISON  
**N° FIMAG 94** : 48  
**RV PROGRAMMES** : 23

Quatre contacts ont été intéressants , dont :

- 2 concernent la SERDI en général
  - \* partenariat dans les domaines engineering et assistance aux sociétés.
- 2 sont relatifs au projet présentés :
  - \* participation au capital
  - \* fourniture d'équipements et de matières premières
  - \* expertise formation
  - \* marché extérieur pour les accessoires de machine-outils

**PROJET** : MAG/94/67/B  
**PRODUITS** : Pièces de rechange pour l'industrie  
**ENTREPRISE** : Société ITMA  
**REPRESENTANTS** : Georges RABEMIHATRA  
**N° FIMAG 94** : 70  
**RV PROGRAMMES** : 9

Bien que le promoteur ait fait son enregistrement au FIMAG 94, pour des raisons inconnues, il n'a assisté à aucun des rendez-vous programmés.

PROJET : MAG/94/46/C  
PRODUIT : Huiles essentielles  
ENTREPRISE : HOMEOPHARMA  
REPRESENTANT : Jean Claude RATSIMIVONY  
N° AU FIMAG : 49  
RV PROGRAMMES : 8

- Quatre partenaires étrangers intéressés à participer au capital, à l'achat des produits ou mise en relation avec d'autres acheteurs ;

\* le premier a effectué une visite de l'entreprise il envisage une délocalisation sur Madagascar en vue d'une compétitivité mais aimerait obtenir plus d'informations sur les procédures d'implantation à Madagascar

\* le second propose la création d'une nouvelle Société ayant comme objet uniquement la production d'huiles essentielles.

\* le troisième a emmené des échantillons pour analyse et pose comme conditions d'achat, une quantité minimum de 200 KG par produit

\* le quatrième propose une mise en phase avec d'autres Sociétés car il est plutôt orienté vers l'aromathérapie

PROJET : MAG/94/48/C  
PRODUIT : HUILES ESSENTIELLES  
ENTREPRISE : SETRAMA  
REPRESENTANT : ANDRIANONINARIVO Dieu-Donné  
N° FIMAG : 51  
RV PROGRAMMES: 24

- 8 rencontres ont été intéressantes ;

- Le promoteur s'intéresse surtout à l'accès aux marchés extérieurs ;

- Des investisseurs ont promis de revenir dans les mois à venir pour étudier d'une manière approfondie les possibilités de coopération ;

- Ce FORUM a permis au promoteur de discuter d'autres projets tels que : Fruits et Légumes, BTP, Cuir et Tourisme. Des discussions très avancées ont été constatées concernant ces projets, et d'autres rencontres sont déjà programmées dans les mois à venir.

- Des remarques ont été émises par le promoteur à l'encontre de certains investisseurs qui ne sont pas sérieux et ceux qui ne respectent pas les rendez-vous.

PROJET : MAG/94/49/C  
PRODUIT : Huile de Vetyver  
ENTREPRISE : VETYVER  
REPRESENTANT : Albert ANDRIAMASY  
N° AU FIMAG : 52  
RV PROGRAMMES : 13

- Deux partenaires ont pris des échantillons en vue d'une analyse, de transfert de savoir-faire et de recherche de marché à l'extérieur ; l'un d'entre eux a signé une lettre d'intention
- Deux autres ont manifesté leur intérêt de participer au capital, les discussions sont à poursuivre

PROJET : MAG/94/50/C  
PRODUIT : Jus de citron et tomate  
ENTREPRISE : FIBASOM  
REPRESENTANT : Fakrhouline BOUKA  
N° FIMAG 94 : 53  
RV PROGRAMMES : 28

- Résultats très variés : la plupart des discussions sont à poursuivre
- Prédominance vente d'équipements

PROJET : MAG/94/51C  
PRODUIT : FECULE DE MANIOC  
ENTREPRISE : NATSIRA  
REPRESENTANT : NATSIRA Augustin  
N° FIMAG 94 : 418  
RV PROGRAMMES : 10

Un contact intéressant.

Type de partenariat : Participation au capital  
Transfert de technologie

Une lettre d'intention a été signée

PROJET : MAG/94/52/C  
PRODUIT : Fruits semi-confits et arachide grillée  
ENTREPRISE : SEAD-VAHATRA SA  
REPRESENTANT : Zaka RAKOTONIRAINY  
N° FIMAG 94 : 54  
RV PROGRAMMES : 13

- quatre partenaires intéressés ont montré leur volonté de trouver un accès aux marchés extérieurs.
- une proposition de participation au capital.
- une visite sur le site a été programmée en vue d'un accord de distribution sur le marché français.
- des possibilités de ventes ou location de matériels ont été avancées.

PROJET : MAG/94/49/C  
PRODUIT : Huile de Vetyver  
ENTREPRISE : VETYVER  
REPRESENTANT : Albert ANDRIAMASY  
N° AU FIMAG : 52  
RV PROGRAMMES : 13.

- Deux partenaires ont pris des échantillons en vue d'une analyse, de transfert de savoir-faire et de recherche de marché à l'extérieur ; l'un d'entre eux a signé une lettre d'intention
- Deux autres ont manifesté leur intérêt de participer au capital, les discussions sont à poursuivre

PROJET : MAG/94/50/C  
PRODUIT : Jus de citron et tomate  
ENTREPRISE : FIBASOM  
REPRESENTANT : Fakrhouline BOUKA  
N° FIMAG 94 : 53  
RV PROGRAMMES : 28

- Résultats très variés : la plupart des discussions sont à poursuivre
- Prédominance vente d'équipements

PROJET : MAG/94/51C  
PRODUIT : FECULE DE MANIOC  
ENTREPRISE : NATSIRA  
REPRESENTANT : NATSIRA Augustin  
N° FIMAG 94 : 418  
RV PROGRAMMES : 10

Un contact intéressant.

Type de partenariat : Participation au capital  
Transfert de technologie

Une lettre d'intention a été signée

PROJET : MAG/94/52/C  
PRODUIT : Fruits semi-confits et arachide grillée  
ENTREPRISE : SEAD-VAHATRA SA  
REPRESENTANT : Zaka RAKOTONIRAINY  
N° FIMAG 94 : 54  
RV PROGRAMMES : 13

- quatre partenaires intéressés ont montré leur volonté de trouver un accès aux marchés extérieurs.
- une proposition de participation au capital.
- une visite sur le site a été programmée en vue d'un accord de distribution sur le marché français.
- des possibilités de ventes ou location de matériels ont été avancées.



PROJET : MAG/94/53/C  
PRODUIT : Alimentation/ bétail & aquaculture crevette  
ENTREPRISE : SEAD-VAHATRA SA  
REPRESENTANT : Zaka RAKOTONIRAINY  
N° FIMAG 94 : 55  
RV PROGRAMMES : 07

- proposition avancée à la SEAD de fournir des matières premières par l'intermédiaire d'une entreprise de représentation locale : marché en amont.
- disposition d'un partenaire local à concrétiser le projet sur toute forme de coopération.
- un partenaire local et un partenaire étranger intéressés à la participation au capital.
- des propositions de recherche d'accès aux marchés
- signature d'une lettre d'intention.

PROJET : MAG/94/54/C  
PRODUIT : viande et conserverie  
ENTREPRISE : SODIPAL  
REPRESENTANT : SARDA  
N° FIMAG 94 : 056  
RV PROGRAMMES : 34

- un volet indispensable (élevage) n'a pas été considéré ; ce qui a contraint le promoteur de l'abandonner.
- le promoteur a proposé quelques projets dont les discussions ont été axées surtout sur le marché : bois de palettes, poivre, diverses épices ...
- le promoteur veut réhabiliter aussi un magasin appartenant à l'Etat mais les textes en vigueur concernant la réhabilitation restent flous.

PROJET : MAG/94/55/C  
PRODUIT : USINE MULTI-GRAINS  
ENTREPRISE : SOMACODIS  
REPRESENTANT : RAZANAKOTO Norbert  
N° FIMAG 94 : 57  
RV PROGRAMMES : 20

La plupart des rendez-vous sont relatifs aux activités de la SOMACODIS en général, et du Supermarché CONQUETE de la SOMACODIS en général.

- Proposition d'équipements
- Formation du personnel
- Exportation de produits locaux
- Représentation de produits à Madagascar

**PROJET** : MAG/94/56/C  
**PRODUIT** : Produits de mer : Conditionnement - Fumage  
**ENTREPRISE** : ANGOHO ROYALE  
**REPRESENTANT** : Rachele DUCAUD née RASAMOELY  
**N° FIMAG 94** : 058  
**RV PROGRAMMES** : 25

Tous les RV programmés ont été honorés  
Quelques entretiens en dehors des RV programmés

- Qualités du produits généralement reconnues
- Tendence généralisée à la commercialisation
- UNE (01) Intention de participation au capital
- UN (01) projet de partenariat commercial et industriel

**PROJET** : MAG/94/57/C  
**PRODUIT** : Pêche traditionnelle  
**ENTREPRISE** :  
**REPRESENTANT** : KOLO Roland  
**N° FIMAG 94** : 59  
**RV PROGRAMMES** : 13

- Echanges d'informations générales
- Poursuite des négociations
- Plusieurs offres commerciales

**PROJET** : MAG/94/58/C  
**PRODUIT** : PECHE CREVETTIERE - Conditionnement  
**ENTREPRISE** : NORD ENTREPRISE VALAKIRA ANTSOHIHY (NEVA)  
**REPRESENTANT** : Edmond TSIHOARANA  
**N° FIMAG 94** : 060  
**RV PROGRAMMES** : 14

Entrevues peu nombreuses mais presque toutes prometteuses.

- Visites de site programmées ;
- Volonté d'assurer un contact permanent (installation FAX à Mahajanga par un partenaire étranger)
- Manifestation d'intérêts communs dictant une approche réelle (études plus poussée) du projet ;
- Des hésitations des partenaires étrangers dues à une méconnaissance du site et des réglementations sur l'utilisation de matériels de communication, tel que BLU, à Madagascar.

**PROJET** : MAG/94/59/C  
**PRODUIT** : Fabrication de stores  
**ENTREPRISE** : CREATION ROJO  
**REPRESENTANT** : RABADNARIJAONA Mamy  
**N° FIMAG 94** : 62  
**RV PROGRAMMES** : 22

- Beaucoup de propositions de matériels
- Contact pour partenariat avec un délégué d'une société, déplacement du responsable direct en mai prochain

PROJET : MAG/94/60/C  
PRODUIT : Unité intégrée de scierie  
ENTREPRISE :  
REPRESENTANT : KOLO Roland  
N° FIMAG 94 : 63  
RV PROGRAMMES : 8

- Contact avec un partenaire établi bien avant la tenue du FORUM, grâce aux prospections de l'ONUDI-FRANCE. Discussion de la réalisation du projet avec le partenaire dans la semaine du 18 avril.
- Contacts directs limités, un autre partenaire va poursuivre les tractations
- Signature d'une lettre d'intention

PROJET : MAG/94/61/C  
PRODUIT : BROSSERIE  
ENTREPRISE : MA BROSSE  
REPRESENTANT : RAKOTOVAO RAKOTOARISON  
N° FIMAG 94 : 64  
RV PROGRAMMES : 23

- Trois partenaires étrangers sont intéressés par une participation au capital :
- deux ont demandé à réfléchir et donneront leur réponse d'ici un mois ;
  - une lettre d'intention a été signée avec le troisième.

PROJET : MAG/94/62/C  
PRODUIT : CREATION ET EXPORTATION D'OBJETS  
D'ART ET DECORATION

ENTREPRISE : NY ANDRY  
REPRESENTANT : RASOLOARIJAONA Désiré  
N° FIMAG : 65  
RV PROGRAMMES: 29

- 11 RV positifs ;
- visite site et analyse production sont en cours en vue contrat de vente ;
- des rencontres sont prévues dans 20 jours avec quelques investisseurs pour la finalisation des accords ;
- maintenant, c'est au promoteur de faire le choix de ses futurs partenaires, car l'offre est tellement importante.

PROJET : MAG/94/63/C  
PRODUIT : ATELIERS BOIS  
ENTREPRISE : MENUISERIE RATSIMBA  
REPRESENTANT : Armand RATSIMBA  
N° FINAG 94 : 066  
RV PROGRAMMES : 23

- SIX (06) visites d'usine programmées
- QUATRE (04) promesses d'achat ou d'introduction aux marchés extérieurs
- UNE (01) proposition de transfert de technologie
- UNE (01) proposition de participation au capital

PROJET : MAG/94/64/C  
PRODUIT : ATELIERS BOIS  
ENTREPRISE : SOCIETE MALGACHE DE SERVICES (SOMASER)  
REPRESENTANT : Joseph RASOLO  
N° FINAG 94 : 067  
RV PROGRAMMES : 26

- CING (05) potentialités à éclaircir dans les mois à venir
- Quelques RV fixés à l'extérieur (Réunion - France)

PROJET : MAG/94/65/C  
PRODUIT : Pointes  
ENTREPRISE : Société MALAZA  
REPRESENTANT : Mariette IBCDY  
N° AU FINAG : 68  
RV PROGRAMMES : 38

- un entretien a porté sur la fabrication de pointes, l'interlocuteur a manifesté son intérêt à participer au capital et rechercher des débouchés à l'extérieur
- Les autres discussions concernent d'autres activités tel que :
  - vente de produits locaux: vanille, fruits, légumes...
  - fourniture d'équipements agricoles
  - boulangerie
- Une lettre d'intention a été établie

PROJET : MAG/94/66/C  
PRODUIT : Emballages métalliques  
ENTREPRISE : SFEPI  
REPRESENTANT : RAKOTOMALALA Emile  
N° FINAG 94 : 69  
RV PROGRAMMES : 18

- Présentation d'offres de matériels
- échanges de vue sur d'autres projets
- une visite d'usine programmée

## 1.- CODIFICATION

- A : Participation au capital
- B : Crédit fournisseurs
- C : Accès aux marchés extérieurs
- D : Sous-traitance
- E : Contrats de rachat
- F : Vente ou location d'équipement
- G : Transfert de technologie
- H : Expertise (gestion, technique, marché, autres)
- I : Autres

- 1 : Pas de résultats
- 2 : Discussion à continuer
- 3 : Signature d'une lettre d'intention
- 4 : Signature d'un contrat

2.- Les rendez-vous ratés à cause de l'absence d'un interlocuteur n'ont pas fait l'objet de saisie.

## 3.- RESULTATS

### 3.1.- Groupe des 67 projets sélectionnés.

Nombre de fiches de suivi saisies : 413

CODIFICATIONS	Nombre	Pourcentage
A Participation au capital	89	21,55
B Crédit fournisseurs	22	5,33
C Accès aux marchés extérieurs	185	44,79
D Sous-traitance	59	14,29
E Contrats de rachat	13	3,15
F Vente ou location d'équipement	78	16,95
G Transfert de technologie	100	24,21
H Expertise (gestion, technique, marché, autres)	48	11,62
I Autres	80	19,37
1 Pas de résultats	42	10,17
2 Discussion à continuer	307	74,33
3 Signature d'une lettre d'intention	16	3,87
4 Signature d'un contrat	2	0,48

ANNEXE F  
Analyse des fiches de  
suivi de rendez-vous

3.2.- Groupe des autres rendez-vous

Nombre de fiches de suivi saisies : 281

CODIFICATIONS		Nombre	Pourcentage
A	Participation au capital	57	20,28
B	Crédit fournisseurs	8	2,85
C	Accès aux marchés extérieurs	84	29,89
D	Sous-traitance	26	9,25
E	Contrats de rachat	4	1,42
F	Vente ou location d'équipement	31	11,03
G	Transfert de technologie	43	15,30
H	Expertise (gestion, technique, marché, autres)	23	8,19
I	Autres	52	18,51
1	Pas de résultats	24	8,54
2	Discussion à continuer	198	67,62
3	Signature d'une lettre d'intention	12	4,27
4	Signature d'un contrat	2	0,71