

*Moringa Wave*

<http://www.midi-madagasikara.mg/economie/2020/02/01/entreprise-de-lannee-moringa-wave-en-tete-du-classement-de-memento-madagascar/>

*Franco Emilio Risso*

[francoemilio.risso@gmail.com](mailto:francoemilio.risso@gmail.com)

Bonjour

merci beaucoup, un grand travail et sûrement vous et Microfel avez participer à ce développement. Je vous remercie une fois de plus.

Nous avons fait notre maximum pour developper la filiere moringa à Madagascar et porter notre contribution à la lutte contre la malnutrition. J'espère que notre démarche puisse être d'exemple à d'autres entreprises sociales.

Cordialement,

les ventes de la société ont connu une forte croissance depuis 3 ans. Le volume de production augmente constamment sans pouvoir répondre à la demande, notamment à l'export. En 2018 et 2019 l'entreprise a vendu toute sa production et développe régulièrement de nouveaux produits pour stimuler la demande d'un produit aux valeurs nutritives exceptionnelles mais encore peu populaire.

Aujourd'hui le 70% des ventes se font à Madagascar et le reste à l'export. A Madagascar nous sommes peu rentable car nous voulons sensibiliser au maximum l'utilisation du moringa et donc nous vendons les poudres/feuilles à des prix très très bas comparés à la concurrence ou aux produits similaires. De plus, nous sommes toujours engagés dans des activités caritatives à but non lucratif, par exemple nous travaillons avec la fondation merieux pour la distribution de plants de moringa à toutes les écoles primaires publiques qui sont également formées à l'utilisation du moringa. À ce jour, nous avons commencé avec les écoles de la région d'Analamanga (nous avons distribue environ 10.000 pieds en 2019), mais nous prévoyons de continuer avec d'autres régions, en particulier sur l'haute plateau.

Cela nous amène à avoir souvent des problèmes de trésorerie et à ne pas avoir les fonds nécessaires aux investissements nécessaires au développement de l'entreprise mais en même temps a permis une diffusion rapide du produit et son utilisation qui a toujours été notre objectif principal.

Pour faire face à ce problème, nous recherchons toujours de nouveaux clients à l'exportation qui nous permettent une plus grande marge et une sécurité économique.

L'équipe s'est considérablement agrandie, nous sommes passés de deux personnes (Voni et moi) à 6 personnes à plein temps avec CDI et 6 saisonniers. De plus, notre activité permet à

tous les producteurs d'avoir une ressource économique supplémentaire. Jusqu'à présent, toute notre production est réalisée avec le système d'agriculture contractuelle et les bénéficiaires sont souvent des femmes et des jeunes et grâce à la collaboration avec des associations et des ONG, nous avons pu identifier et travailler directement avec les producteurs plus vulnérables et souvent dans des zones enclavées.

Aujourd'hui, l'entreprise est économiquement et financièrement indépendante mais les ressources pour tous les investissements nécessaires font défaut. De plus, à ce jour, tout mon engagement et mon travail sont toujours gratuits et si les ventes à l'exportation n'augmentent pas, je quitterai bientôt l'entreprise pour chercher un emploi. économiquement plus durable.

Voici un bref résumé de la situation de l'entreprise et ci dessous un tableau récapitulatif.

	2017	2018	2019
CHIFFRE D'AFFAIRES HT	58	170	300
MARGE BRUTE	44	92	150
EBE	-29	15	24
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	-29	14	20

Je reste disponible pour toute question,

A bientôt

*Franco Emilio Risso*  
[francoemilio.risso@gmail.com](mailto:francoemilio.risso@gmail.com)