

REGION MENABE

Madagascar Oil, futur coeur économique du Menabe ?

page 22

TOURISME

Les opérateurs attendent encore la reprise

page 36

CULTURE

Dans les Murs, de l'artiste Sexy Expédition Yéyé

page 52

Le magazine des industries de Madagascar

expansion

MADAGASCAR

numéro 32 | Septembre- Octobre 2022 | Ar. 9 000

Nirina

RAMANANDRAIBE

C'EST L'HEURE

du retour à la terre

Page 28



MADAGASCAR
UN COCKTAIL D'ÉMOTIONS
avec



DZAMA
dzama.mg



Za'Malagasy !

Le PORT d'EHOALA

Accueil de tous types de navires

440 Ha de terrains disponibles à 1,1 USD par m2 par an

13 ans d'existence
2009-2022



INVESTIR

Sur Ehoala Park

Zone dédiée aux investisseurs
Pour des activités variées

- Terrains attenants à un port en eau profonde
- A proximité de la ville et d'un aéroport international
- Sécurisation foncière assurée
- Energie disponible, eau approvisionnée par Rio Tinto QMM



06 Vie du SIM

Nouveau membre :
la société
NY Manjary
a rejoint le SIM

11 Brèves Actus
avec Orange actu**14** Région Menabe

Chiffres et données
Futur cœur économique
du Menabe ?

28 PORTRAIT

Inédit : Nirina RAMANANDRAIBE
et l'histoire du Groupe
Ramanandraibe

36 Tourisme

Les opérateurs
attendent encore
la reprise

52 Culture

Exposition
Musique
Société

54 Malagasy Ny
Antsika

Campagne de promotion
du label
« Malagasy ny Antsika ».

Le magazine des industries de Madagascar



expansion

MADAGASCAR

ABONNEZ-VOUS au magazine des industries de Madagascar

- Une offre découverte** | 3 numéros
pour 25 000 Ariary (soit 8 333 Ariary le numéro)
- Une offre privilège** | 6 numéros
pour 48 600 Ariary (soit 8 100 Ariary le numéro)
- Une offre premium** | 12 numéros
pour 86 600 Ariary (soit 7 300 Ariary le numéro)

Nom :

Prénom :

Société :

Téléphone :

E-mail :

Adresse :

**Syndicat
des Industries
Madagascar**

Immeuble Vitasoa
Analakely
1ère étage Antananarivo
101, Madagascar
(+261) 20 22 240 07
www.sim.mg

Fondateurs

Hery Ranaivosoa, Fredy
Rajaonera, Damase
Andriamanohisoa,
Frank Fohine,
Stéphane Raveloson,
Karim Barday, Francis
Rajaobelina, Laurent
Rajaonarivelo, Claude
Ratefiarisoa

**Directeur de
publication**

Amiraly Hassim

Directeur de rédaction

Evelyne Rakotomanana

Rédacteur en chef

Emre Sari

Equipe éditoriale

Tiana Ramanoelina
Santatraverny
Jaona Raveloa

**Graphisme & mise en
page**

ODS SAU

Crédits photos

SIM, Nosy Ranarisoa,
Orange actu, Kolo Jean
Roberto Christophe,
Dry Forest, Association
Nature Evolution, Emre
Sari, Madagascar Oil,
Groupe Ramanandraibe,
Agence Madascarenes,
Franck Rakotoson
Tantely, Madagascar
Touring, CNARP,
Thinking Hut, Comité
National du Codex
Alimentarius, Office
Nationale du Tourisme
de Madagascar /
ymagoo, site Douanes
Malagasy, site Ravinala
Airports

**Régie publicitaire &
abonnement**

(+261) 34 86 420 86
expansion@ods-mada.
com

Immeuble Tana
2000 Ankorondrano,
Antananarivo 101
Madagascar

Imprimé par

Nouvelle Imprimerie des
Arts Graphiques

Tourisme durable, un catalyseur de développement local



Edito

Madagascar, de par ses atouts naturels, doit être l'ambassadeur de l'environnement dans le monde. On connaît tous la richesse et le caractère endémique de notre flore et de notre faune. Ainsi que les lieux exceptionnels comme l'Allée des baobabs, les rivages paradisiaques qui bordent Madagascar, les forêts d'espèces endémiques, les lémuriens, etc. Mais, saurions-nous les valoriser dans le cadre d'un écotourisme de luxe ? Le secteur du tourisme, auquel nous consacrons un dossier, aura aussi besoin de mesures fortes des autorités pour reprendre sa vitesse de croisière et attirer, au moins, plusieurs centaines de milliers de personnes par an, comme avant le Covid. De même que pour l'agriculture, nous devons agir ici, d'abord. Le monde d'aujourd'hui et de demain valorisera les pays qui valoriseront leur environnement local. En outre, le pays bénéficiera de cultures rares telles que : cacao, vanille, girofle, café, litchi, herbes aromatiques diverses, et bien d'autres. Elles offrent l'opportunité aux agriculteurs de gagner de l'argent avec une activité locale, dont ils sont les vrais et seuls propriétaires. Mais nos cultures de rentes doivent aussi nous servir à attirer des visiteurs. Les touristes doivent découvrir la culture, la récolte et le traitement des produits dont ils se régaleront, dans leur

quotidien, depuis qu'ils sont enfants. C'est le système mis en œuvre par Nirina Ramanandraibe, dont nous dressons le portrait dans ce numéro, pour mettre en valeur les plantations familiales de vanille, cacao, ylang... L'intégration verticale, promue par la famille Ramanandraibe, a permis une collaboration fructueuse et gagnant-gagnant avec des paysans locaux. Finalement, c'est tout un schéma vertueux de développement qui se déclenche. Mais malgré ce succès, la duplication de ce modèle d'intégration est souvent difficile compte tenu de différents paramètres notamment l'absence d'infrastructures (routes, barrages...) obligeant les promoteurs à un surplus d'investissement. La présence permanente d'opérateurs opportunistes perturbe aussi le marché...

Le développement local est une condition sine qua non à la protection de l'environnement. La région Menabe, dont nous dressons le portrait, souffre de coupe sauvage. C'est un des fronts contre la déforestation les plus symboliques car la zone abrite les forêts sèches de baobabs endémiques : un des emblèmes de la région.

La population qui déforeste se sent abandonnée, paupérisée. La réponse ne doit pas passer uniquement par le contrôle et la répression, mais surtout par l'éducation et l'amélioration des revenus. D'où l'importance des projets structurants et pourvoyeurs de valeur ajoutée comme Madagascar Oil, qui prévoit d'exploiter un gisement de pétrole en Menabe, dont nous publions une longue interview.

Bref, beaucoup reste à faire, mais l'important est de savoir travailler ensemble. Madagascar devrait être prospère compte tenu de la diversité de ses régions. Soyons intelligents et changeons cette hétérogénéité en complémentarité.



Vie du SIM



01 Dialogue Public-Privé sur l'industrialisation

Dans le cadre des réunions de dialogue Public-Privé sur l'industrialisation, des rencontres ont eu lieu du 28 mars au 01 avril 2022 à la Chambre de Commerce et d'industrialisation d'Antananarivo (CCIA), à Antaninarenina. D'autres rencontres entre les opérateurs du secteur privé et l'administration se sont tenues du 10 au 13 mai 2022. Ces rencontres ont été organisées sous forme de groupes de travail thématique par filières, à savoir : PPN (riz, farine, huile, sucre, savons, etc) ; transformation des produits agricoles, élevage, ressources halieutiques ; huiles essentielles, industries cosmétiques et pharmaceutiques ; matériaux de construction (ciment, fer, etc) ; textile, habillement ; énergies renouvelables (biocarburant, biogaz, etc).

Le SIM a été représenté durant ces réunions à travers ses membres. Ces différentes sessions ont abouti à la mise en place d'un Comité de pilotage pour assurer le suivi de la mise en œuvre des engagements des parties prenantes. La première réunion de ce Comité de pilotage a eu lieu le Mardi 07 juin 2022 à la salle de réunion du SIM, à Analakely. Par ailleurs, un déjeuner de travail entre le SIM et le conseiller technique du ministère de l'Industrie a été organisé au siège du SIM, le 8 juin 2022, en vue de la réorganisation de la stratégie d'intervention du SIM en matière de structuration par filière. L'objectif étant d'harmoniser les stratégies et les actions par filière.

02 Loi de finance initiale (LFI) 2023

Suite à l'appel lancé par l'Economic Development Board of Madagascar (EDBM), en vue de la préparation du dialogue Public-Privé sur la Loi de finance initiale 2023, le SIM a transmis ses propositions auprès de l'EDBM.

03 **FMFP :** lancement du « Programme de Certification des organismes dans les compétences de formation en conformité sociale et sur la compétitivité des industries – P2CSI ».

Le SIM a reçu l'invitation du Fonds malgache des formations professionnelles (FMFP) pour la cérémonie officielle de lancement du programme de certification des organismes. Les certifications se font sur la valeur des formations en conformité sociale et sur la compétitivité des industries à Madagascar-P2CSI. Cet événement a eu lieu à l'hôtel Menabe'L à Antsirabe le 17 mai 2022. Le SIM a été représenté par son président M. Hassim Amiraly qui a été accompagné par les représentants des membres du SIM sur place. Le projet vise la promotion de la conformité sociale dans le secteur de l'industrie. Il en découlera une multiplication des emplois décents. Pour atteindre cet objectif, la priorité est

accordée à la communication sur le lieu de travail et à la gestion des relations industrielles.

Concrètement, il s'agit d'améliorer le savoir-faire des prestataires de formation qui interviennent auprès des entreprises du secteur industriel à Madagascar. Cette montée en compétences doit permettre de rehausser la qualité de leur offre de formation.



Syndicat des Industries de Madagascar



04 Rencontres d'affaires entre l'île de la Réunion et Madagascar

M.Hassim Amiraly, Président du SIM, a été invité aux rencontres d'affaires Réunion-Madagascar, organisées par Club Export Réunion, le 17 mai 2022, à l'hôtel Radisson Blu. Une délégation d'entreprises réunionnaises a participé à cette rencontre. Ces moments de networking ont permis à la délégation réunionnaise de se présenter, d'identifier les besoins et de trouver des synergies avec les entreprises malgaches. Après deux années de ralentissement des échanges dans la zone, le Club Export Réunion, à travers cet événement, souhaite mettre en relation les acteurs du développement économique malgache et réunionnais afin d'encourager et dynamiser la coopération régionale.

05 Célébration du 5ème Anniversaire de l'ANMCC



L'Autorité Nationale chargée des Mesures Correctives Commerciales (ANMCC) a célébré ses 5 années d'existence le 18 mai 2022. La cérémonie d'ouverture officielle a eu lieu à la CCIA Antaninarenina durant laquelle le SIM a été invité à prendre parole à travers son président, M.Hassim Amiraly. Cet événement a été marqué également par la participation active du SIM et de ses membres à savoir : SALONE, SOMACOU, SAVONNERIE TROPICALE, SDOI, SOMAPRO, HABIBO et SOCOBIS, aux stands du jardin de l'ORTANA, à Antaninarenina.

06 Nouveau membre : la société NY Manjary a rejoint le SIM

La société Ny Manjary a adressé son dossier d'adhésion au SIM. Ny Manjary est une industrie spécialisée dans la miellerie et dans la transformation de fruits. Sa demande a été validée par le Conseil d'administration qui s'est réuni le 25 mai 2022.



07 Demande de labellisation de Dynatec Madagascar

Suite à la demande de labellisation MALAGASY NY ANTSIKA adressée par la société Dynatec Madagascar, une délégation du SIM et du Bureau des normes de Madagascar (BNM) a procédé à la visite de son site de production à Toamasina, le 7 juillet 2022. Cette visite a permis à l'équipe du BNM d'effectuer les audits prévus par le cahier de charges du label. À noter que les produits concernés par cette demande de labellisation sont le nickel, le cobalt et le sulfate d'ammonium.





Vie du SIM

08 Membership

Concours Prix Castel



Un appel à projet est lancé pour la 5ème édition du Prix Pierre Castel, qui est représenté par la STAR à Madagascar. Il s'agit d'un concours ouvert à tout résident ayant une nationalité Malagasy, entre 18 à 45 ans, opérant dans le secteur de l'agriculture ou l'agroalimentaire. Monsieur Hassim Amiraly, Président du SIM a été sollicité pour intégrer le comité en tant que membre du jury.

Ouverture de la société MABEL du groupe INVISIO

Le 3 juin 2022, le groupe INVISIO a inauguré officiellement l'ouverture de la société MABEL à Ambohitrimanjaka. A part la présentation de la nouvelle société, la visite de son site de production, la présentation de ses gammes de produits et des dégustations étaient au programme.



Soirée de gala de la Société Générale Madagasikara



A l'occasion de la visite de son directeur général délégué et de son directeur Afrique, Méditerranée et Outre-mer, la Société générale Madagasikara a organisé une soirée de gala le 3 juin 2022 au Novotel Alarobia. Le thème de cet événement était : « Au cœur de nos associations, célébrons ensemble leur engagement en faveur de la jeunesse malagasy ».

Séance d'informations à la Maison de la PME

Le SIM est intervenu à la Maison de la PME de la Société générale Madagasikara à travers son président M. Hassim Amiraly le 1er juillet 2022. Le thème abordé lors de cette séance était: promouvoir un dialogue transparent et développer un partenariat efficace pour l'industrialisation de Madagascar.



09 Tarif Optima business de la JIRAMA

Dans le cadre de la préparation de la mise en place du tarif OPTIMA Business, diverses réunions d'informations et d'échanges ont eu lieu entre l'administration et les groupements du secteur privé. L'objectif étant de dégager un consensus sur le taux d'augmentation du tarif de l'électricité à appliquer pour les entreprises. Le SIM a été toujours présent à toutes ces rencontres.

10 Rencontre du secteur privé avec la mission du FMI

Une mission du Fonds Monétaire International en vue de la seconde revue du programme de Facilité élargie de crédit, conduite par M. Frédéric Lambert, chef de mission pour Madagascar, était de passage du 18 mai au 2 juin 2022.

Durant leurs séjours à Madagascar, les missionnaires ont rencontré les membres du secteur privé tels que le SIM, le GEM, le GEFP et FIVMPAMA, le vendredi 27 mai 2022 à l'hôtel Colbert pour discuter des récents développements et des problématiques dans le secteur privé, du climat des affaires, des perspectives pour 2022 et à moyen terme. Le SIM a été représenté par son président M. Hassim Amiraly à cette rencontre.

Syndicat des Industries de Madagascar

11 : Concours Ma Thèse en 180 secondes

Chaque année, le ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, l'Agence universitaire de la Francophonie en Océan Indien et le Service de coopération et d'action culturelle de l'Ambassade de France à Madagascar organisent le concours "Ma thèse en 180 secondes" qui permet à des doctorants de présenter leur sujet de recherche en termes simples à un auditoire profane et diversifié. La finale nationale a eu lieu le jeudi 9 juin 2022 à l'Institut français de Madagascar, à Analakely, et a vu la participation de candidats provenant des universités de toute l'île. Madame Evelyne Rakotomanana, directrice exécutive du SIM, a fait partie du jury dont le rôle principal a été d'évaluer les prestations des candidats et de sélectionner le lauréat qui représentera Madagascar aux différentes épreuves régionales. Randrianjatovonarivo Mamy Henintsoa, de l'Université d'Antananarivo, avec son sujet «Analyse sociolinguistique et interculturelle du processus de création d'une variation linguistique dans le contexte plurilingue malgache : cas de la langue française affichée à Antananarivo-Madagascar» a remporté le premier prix.



12 : Formation sur les décisions anticipées

Le Comité national de la facilitation des échanges (CNFE) et la Direction générale des douanes ont organisé le 20 juin 2022 une séance de formation et de sensibilisation du secteur privé sur le mécanisme des décisions anticipées au Centre de formation de la direction générale des douanes, à Tsaralalana. Le SIM a été représenté par M. Christian Rabefaniraka, directeur industriel au sein de la société Industrie de l'Océan Indien. Les documents de présentation sur la décision anticipée ont été envoyés à tous les membres.

13 : Partenariat SIM-SOLIDIS

Une rencontre entre le SIM et le SOLIDIS s'est tenue au siège du SIM le 30 juin 2022. Cette rencontre rentre dans le cadre de la mise en place du futur partenariat entre les deux entités. Dans un premier temps, SOLIDIS va approcher quelques membres du SIM pour faire un sondage sur les attentes et les besoins des membres du SIM en termes de financement.

14 : Pôle Stage Madagascar

La deuxième vague de la formation dans le cadre du Pôle Stage Madagascar s'est déroulée au siège du SIM Analakely du 11 au 15 juillet 2022. Elle a vu la participation des étudiants de l'INPF Ivato et de l'ESPA Vontovorona. Une cinquantaine d'étudiants ont pu bénéficier de cette formation à travers six thèmes :

- Initiation au droit du travail, et soft skills avec le ministère du Travail
- Economie verte et éco-gestes en entreprise avec la FES
- Culture entrepreneuriale avec le Ministère de l'Industrie
- Lutte contre la corruption avec le BIANCO
- Introduction et découverte du Lean Management avec ACPE
- Connaissance de soi, comment trouver du travail, boussole de la vie avec DHL

A la fin de la formation, des certificats ont été délivrés aux participants.



Fournitures de bureau
Articles scolaires
Livres scolaires

KMB
La qualité au meilleur prix !

**Leader dans la distribution
d'articles de qualité**

Distributeur officiel



Distributeur du

**Dictionnaire
DEBU**

Malagasy / Français
édité chez Hachette



DEBU, votre partenaire au
quotidien pour une parfaite
maîtrise du français

**L'apprentissage
du français accessible
à tous !**

kmb@karimjy.fr

f Ets KMB

+261 34 82 562 00

09 Juin 2022



Le partenariat qui porte sur la production, la distribution, et la commercialisation des produits Coca-Cola (Coca-Cola, Fanta, Sprite) par STAR, à Madagascar, prendra fin à compter du 1er juillet 2022. “L’arrêt de cette collaboration fait suite à la volonté du Groupe Castel de mettre en application sa vision du marché des boissons gazeuses, sans contrainte ni dogme, dans le seul et unique but de poursuivre son développement et de répondre aux attentes des consommateurs Malagasy”, indique la STAR dans un communiqué. “L’offre STAR en boissons gazeuses restera avec Bonbon Anglais, Caprice, Tonic, Cristal, Djino, Youzou et autres références, est suffisamment large pour répondre aux besoins et aux aspirations des consommateurs Malagasy, attachés à des produits locaux de qualité”, déclare-t-elle.

09 Juillet 2022

3087 visiteurs ont été enregistrés durant la première journée du salon Tsenaben’ny fizahantany qui se tient depuis hier et jusqu’à demain sur le parvis et dans la salle de l’Horloge de la gare Soarano.

Cette sixième édition est organisée dans le cadre de la préparation des grandes vacances 2022. Demain, les organisateurs vont tenir une journée d’exposition afin de permettre aux familles de venir nombreux pour choisir leur prochaine destination à Madagascar.

A l’occasion du salon Tsenaben’ny Fizahantany, le Ministère du Tourisme et l’Office nationale du Tourisme de Madagascar (ONTM), avec les groupements ainsi que les différentes parties prenantes du secteur touristique discuteront de différents sujets dont entre autres la stratégie de relance 2022-2023, la Charte Malagasy pour le Tourisme durable RAINBOW 4 R, le concept du tourisme vert et les programmes ou événements majeurs de cette année et pour l’année 2023.



11 Juillet 2022

Le prix du litre de gasoil passe de 3.400 ariary à 4.900 ariary, et le litre du supercarburant passe de 4.100 ariary à 5.900 ariary. La décision a été prise à l’issue d’une réunion de concertation entre l’Etat et le Groupement des pétroliers, qui a pris fin ce lundi à une heure du matin, selon une information diffusée par le ministre de l’énergie et des hydrocarbures, Andry Ramarason.

Les prix à la pompe en vigueur depuis ce jour à Madagascar sont encore subventionnés. En effet, si la vérité des prix est appliquée, le litre des carburants dépasse largement les 6 000 Ariary, selon le Ministre

de l’Energie et des Hydrocarbures.

La Loi de Finances rectificative pour 2022 prévoit une nouvelle majoration des prix à la pompe en 2023 pour rattraper la hausse non appliquée cette année en raison de l’administration des prix. Cette nouvelle majoration devrait tenir compte de la baisse des prix au niveau international.

Pour 2023, les prix du Brent sont prévus enregistrer une baisse d’environ 9,2 % à l’international. Le cours du Brent est passé de 74,2 dollars US/baril en décembre 2021 à 112,6 dollars US/baril en mai 2022, soit une hausse de 51,9 %.

20 Juillet 2022

L'Union des coopératives de transport urbain (UCTU) et l'association Fitaterana mirindra ho an'Antananarivo (FMA) se sont réunies ce jour pour trouver un consensus sur le tarif des tickets de transport. Il a été convenu que les frais de transport pour les taxibe passent à 700 ariary à partir de jeudi, soit 100 ariary de plus que ce qui a été convenu avec les autorités.



23 Juillet 2022

Le décret fixant le salaire minimum mensuel pour le secteur privé à 250.000 ariary est enfin publié. En revanche, les salaires minima d'embauche et d'ancienneté par catégorie professionnelle ainsi que les modalités de mise en œuvre du complément pris en charge par l'Etat ne sont pas définis dans ce décret, ils seront fixés par un arrêté dont la publication est attendue.





BASCULE
DANS UN MONDE
RAFRAICHISSANT





Région

MENABE

La région Menabe est composée par 5 districts, et 51 communes.

Superficie totale : 48 765 km²

Capitale : Morondava

Population : 692 463

Natalité : 3,5 enfants par femme

TAUX
D'URBANISATION

16,2%

Taux d'urbanisation : 16,2%, par rapport à 37,8% en Analamanga, la région de la capitale et 19,3% en moyenne nationale.

DENSITÉ

14,2

habitants
par kilomètre carré

ANABE



Répartition (en %) de la population âgée de 6 ans et plus par

NIVEAU D'INSTRUCTION

Supérieur : 1.01 %
Secondaire 2 : 5.05 %
Secondaire 1 : 13.13 %
Primaire : 34.34 %
Aucun niveau : 46,46 %

MENABE



Répartition (en %) de la population âgée de 11 ans ou plus par

APTITUDE À LIRE ET ÉCRIRE UNE LANGUE

Malagasy : 53 %
Français : 19.30 %
Anglais : 5 %

MENABE

MÉTÉO



- Durant l'hiver austral, la température moyenne est de 20°C pour des précipitations un peu supérieures à 4 millimètres par mois.
- Durant l'été, la température moyenne atteint les 30°C et les précipitations tournent autour de 200 millimètres par mois.

(Source : données de la Banque Mondiale et de la météorologie malagasy)

RESSOURCES

- Pêche aux crabes, pêches traditionnelles, pêche artisanale
- Exploitation des mangrove comme bois de chauffe
- Agriculture : haricot, pois de cap, lentille, maïs

ÉLÉMENTS GÉOGRAPHIQUES ET TOPOLOGIQUES

- Les mangroves couvrent presque la totalité du littoral. Belo-sur-Mer offre un magnifique site de plongée, à 100 kilomètres au sud de Morondava.
- Le plateau de Bemaraha se dresse au nord et abrite les fameux Tsingy, les formations calcaires en alvéoles, tranchantes comme des lames sur les bords.
- Deux massifs sont présents dans la région : le Massif du Bongolava (point culminant : 1 342 m, entre Ankavandrakely et Tsiroanomandidy), et le Massif du Makay (point culminant : Andranomita, à 1 034 m)
- Les fleuves et rivières : le Manambolo, le Tsiribihina, le fleuve Morondava et de nombreux affluents tels que Sakamaly, Maroalika, Fanikay, les rivières Andrangory et Mahaniso.
- Les forêts denses et sèches, les forêts de palétuvier, et surtout les forêts de baobabs endémiques, comme celle de Kirindy Mitea et celle d'Antimena.



Hôtel Renala au Sable d'Or - Morondava Une clientèle locale pour survivre



Il est encore là, malgré le Covid. C'est un des hôtels les plus anciens de Morondava: le Renala au Sable d'Or, âgé de 31 ans, sur la presqu'île de Nosy kely, au sud de la ville. Pour survivre à l'arrêt du tourisme, l'équipe vise une clientèle locale pour pallier, en partie, à l'absence de visiteurs internationaux. "Nous tentons d'attirer des gens de Tana et d'autres villes de Madagascar, témoigne Kolo Jean Roberto, 43 ans, propriétaire avec son frère.

Depuis deux ans, le Renala bénéficie du fait que des Malgaches et des résidents, bloqués dans la Grande Île, ont organisé leurs vacances différemment. "Ils se sont dit : "Pourquoi ne pas visiter le pays au lieu de partir à l'étranger, comme tous les ans ?""", note Kolo Roberto. De notre côté, on a changé notre manière de communiquer. On publie plus sur Facebook, par exemple."



Kolo Jean Roberto

Mais la clientèle locale ne peut pas remplacer le volume d'affaires amené par les étrangers.

Le Renala travaillait à 90% avec des agences de voyage avant le Covid. "Nous recevions des Français, Japonais, Chinois, Allemands, Américains...", se souvient Kolo Roberto.

En 2022, le taux de remplissage de l'établissement stagne autour de 15% contre 3% pendant le dur de la période Covid... "Alors qu'avant le Covid, on tournait à 50% en moyenne sur l'année, chiffre l'actionnaire de l'hôtel. Et en haute saison, on affichait souvent complet." De 38 employés en 2019, l'hôtel et restaurant n'en emploie plus que 15, aujourd'hui. "Et ceux qu'on a licenciés n'ont pas retrouvé d'emploi", déplore Kolo Roberto.

Morondava pâtit aussi du peu de liaisons aériennes par Tsaradia (filiale de la société publique Madagascar Airlines), la seule compagnie aérienne intérieure. "On ne recevait qu'un seul vol par semaine depuis le Covid, mais depuis un mois, ils sont passés à deux par semaine", explique Kolo Roberto. Alors, en ce moment, 90% des clients arrivent par la route.

"Nous n'avons bénéficié d'aucun accompagnement de l'Etat ou d'une autre organisation, regrette l'actionnaire. Heureusement que nous sommes propriétaires, c'est ce qui nous a fait tenir. Mais beaucoup d'hôteliers ont dû vendre."

L'hôtel a été créé par les parents de Kolo Roberto en 1991. Ils possédaient aussi un restaurant au nord de Morondava mais la montée de la mer et le cyclone de 1997 l'ont emporté. Et la famille a finalement reconstruit le restaurant dans l'hôtel Renala, en 1998.

Aujourd'hui, l'hôtel totalise quinze bungalows, quatre chambres et deux appartements, avec une piscine, pour des nuits entre 200 000 et 240 000 ariary. "Nous sommes dans le moyen de gamme, car il y a plus cher à Morondava", ajoute Kolo Roberto.

Les clients restent en général seulement quelques jours. Ils se reposent entre deux excursions, dans le massif des Tsingy, à la ville balnéaire Belo-sur-Mer, à l'Allée de Baobabs, dans la forêt de Kirindy... Signe que le Renala ne pourra retrouver sa pleine santé que si tout l'écosystème touristique fonctionne. "Aujourd'hui, il faudrait communiquer, assouplir les conditions sanitaires, inciter les gens à revenir, et à être rassuré, et ouvrir les vols", liste Kolo Roberto. Même si cette saison est quasi morte, qu'en est-il de la prochaine, en 2023 ? "On commence à recevoir des réservations pour l'an prochain", souffle-t-il, encore prudent.

Emre Sari



Immeuble AKADIN Alarobia 020 23 616 80

www.vertec.mg



Impec DÉSINFECTANT
HYDROALCOOLIQUE
MULTI-USAGES

nettoie désinfecte assainit



Bactéricide - Virucide - Fongicide
75%
d'alcool

recharge 5l disponible



Région



“L’homme seul peut reboiser”

Le Menabe, martyr de la déforestation. Ses forêts sèches de baobabs endémiques -uniques au monde- subissent les cultures sur brûlis de maïs et d’arachides, ainsi que le charbonnage. Dans les prochaines décennies, ces coupes pourraient annihiler ces écosystèmes rares.

“Seul l’homme peut restaurer la forêt”, déclare Hamill Harrison, directeur exécutif de l’ONG Dry Forest, qui œuvre pour le reboisement de la région depuis trois ans. “La forêt sèche est faible, précise-t-il, car il n’y a plus d’animal géant, disperseur de graines. Il y a beaucoup de pression et pas de régénération.”

Pour donner une idée des destructions, une étude publiée par le Cirad estime que 3 960 et 3 295 hectares de forêt ont disparu chaque année, sur la période 2010-2014, respectivement autour du Parc national Kirindy-Mitea et de l’aire protégée de Menabe-Antimena. Ce qui représente un taux de déforestation annuel de 2,35 %, alors que sur la période 2000-2010, le taux de déforestation était de 0,85 %, par an, dans la même zone.

Or, la région abrite un écosystème unique de baobabs. Sur les huit espèces existantes dans le monde, sept sont présentes à Madagascar dont six sont endémiques. Et les aires protégées du Menabe les accueillent toutes !

Les coupes entraînent des perturbations écologiques en série.

La forêt sèche est -paradoxalement- un réservoir d’eau et protège le sol de l’érosion. Alors que sur les terres nues, les pluies emportent la couche supérieure dans les cours d’eau, puis vers l’océan. Ce qui asphyxie la vie aquatique et détruit les coraux. En outre, les baobabs vivants attirent les touristes et génèrent des revenus pour la région.

Alors, pourquoi un tel “suicide” écologique ? Le manque d’argent constitue, comme partout, le terreau de la déforestation. Des milliers de personnes ont perdu leur emploi, lorsque les deux plus grands employeurs de la région -l’usine de sucre Sucoma et l’élevage de crevettes Aquamen- ont fermé, au milieu des années 2010, selon Volahy Anselme Toto, directeur du programme Menabe à la Durrell Wildlife Conservation Trust (cité par le média Mongabay, en juillet 2019).

La production locale de riz a également rencontré des difficultés, par manque d’eau et d’irrigation. “Tous ces gens se sont retrouvés dans la forêt”, expliquait Anselme Toto.

Une solution s’impose : le reboisement par l’homme. Dry Forest met en place un modèle de reboisement où tout le monde doit sortir gagnant. L’objectif est de faire comprendre que la forêt rapporte plus intacte que coupée.

L’organisme fait planter par les populations des arbres autochtones mais aussi des arbres fruitiers et d’autres arbres utiles. L’ONG a aussi pour idée de mettre en place une unité de transformation de fruits de baobabs.

“La région est difficile car elle est sèche et sableuse, explique Hamill Harrison. Il faut donc amplifier le suivi et les sensibilisations.



Source de la carte : Association Nature Evolution

Lutte contre la déforestation des forêts sèches de baobabs

Et sur place, on peut planter uniquement lors de la saison pluvieuse. Et on ne peut pas déterminer à l'avance les dates de la pluie dans le Menabe.”

Alors que sur les Hautes Terres et dans la région Antsinanana, sur la côte Est, il est possible de reboiser presque toute l'année. “L'an dernier, par exemple, nous avions prévu de reboiser au mois de décembre, mais nous n'avons pu commencer que début février”, détaille Hamill Harrison.

Dry Forest dispose de trois pépinières à Ambararata, Belo-sur-Mer et Marofihitsy. La capacité est passée de 45 000 plants par an en 2019, à 100 000 aujourd'hui. “Toutes nos pépinières se trouvent dans les écoles primaires publiques, insiste Hamill Harrison. C'est pour sensibiliser les enfants dès leur plus jeune âge, et de la manière la plus concrète et technique possible.”

Dry Forest a conçu trois programmes : « Regenerate the Forest » (anciennement Save Baobabs), « Protect the Forest », et

« Valorize the Forest ».

Pour l'heure, seul le premier est opérationnel. Il consiste à faire parrainer des arbres, surtout des baobabs, par des organisations ou par de simples citoyens, pour financer l'activité des pépinières et la campagne annuelle de reforestation.

Ainsi, Dry Forest associe le secteur privé au reboisement. Dans le cadre de « Regenerate The Forest », l'entreprise de reforestation Bôndy a parrainé 10 000 arbres dont 6 000 arbres fruitiers et 4 000 arbres forestiers. L'opérateur télécom Airtel a soutenu financièrement l'extension des trois pépinières pour passer d'une capacité totale de 50 000 à 100 000 arbres. Quant à l'entreprise d'emballage NewPack, au fonds Adenia Partners et à la start-up Pulse, ils ont parrainé 2 775 arbres dont 575 baobabs.

Les levées de fonds et les installations commencent à porter leurs fruits. Pour la saison 2021-2022,

Dry Forest a planté 94 000 arbres au cours de sa campagne de reforestation qui s'étend de février à mars, dont 64 000 arbres en forêt, 20 000 arbres en zones villageoises, et 10 000 arbres distribués gratuitement aux communautés locales.

De plus, 60 hectares de forêt détruite par des actions humaines ont été régénérés au cœur de l'aire protégée de Kirindy Mitea. Une moyenne de 1 000 arbres a été plantée pour chaque hectare.

L'ONG a également trouvé des marraines et parrains particuliers à près de 13 000 arbres dont près de 2 600 baobabs. Elle génère aujourd'hui quatre emplois durables, et compte huit salariés. Selon Dry Forest, là où elle œuvre, la forêt sèche se régénère petit à petit et les communautés locales disposent d'alternatives de revenus au charbonnage.

Tiana Ramanoelina





Région



36 sites pour une relance

*D*epuis des années, nombreux sont les visiteurs du monde entier, notamment asiatiques, qui viennent admirer le coucher de soleil sur la célèbre Allée des Baobabs. En tout, la région Menabe compte 36 sites pour attirer les touristes locaux ou internationaux. En vue de la relance, nous nous sommes entretenus avec Hoséa Randriamanantena, directeur exécutif de l'Office régionale du tourisme du Menabe.

« Il y a eu zéro touristes en 2020 à cause du confinement, rappelle-t-il. Depuis la réouverture progressive en 2021, c'est seulement à partir de ce mois de juin et juillet 2022 que les voyageurs internationaux arrivent, petit à petit. Avant cette période, c'était plutôt des résidents et des Malagasy. »

Pour l'après-Covid, l'office régional du tourisme de Menabe a commencé à mettre en œuvre son plan de relance dès 2020. « Nous avons répertorié tous les sites touristiques qui attirent les visiteurs. Il y a en tout 36 mais six d'entre eux sont les plus célèbres, comme l'Allée des Baobabs, les forêts de Kirindy, la descente de la rivière Tsiribihina, le parc marin de Belo-sur-Mer, le Makay... Mais c'est finalement la ville de Morondava qui accueille le plus de visiteurs », détaille le directeur exécutif. La ville sert en effet de « plaque tournante » pour tous les touristes. Ils s'y reposent souvent plusieurs jours avant ou après des visites dans les espaces naturels.

Malgré ce vent d'optimisme de la part des autorités, la relance ne bat pas son

plein chez les hôteliers ! « Effectivement, nous commençons de nouveau à recevoir les touristes, mais le problème, c'est que ce n'est pas vraiment au même niveau qu'auparavant, soupire Marie-France, propriétaire du Grand Hôtel du Tsingy de Bemaraha, à Bekopaka, dans le Nord du Menabe. « Avant le Covid, à chaque saison touristique, nous avions 80 voitures qui transportaient les touristes, en ce moment, il y en a à peine 15 », chiffre-t-elle.

Comment expliquer cette activité morne ? « Il y a plusieurs paramètres en jeu, explique-t-elle. D'abord, la route pour venir jusqu'ici, au Tsingy de Bemaraha est dure. Ensuite, l'autre problème est lié à l'insécurité. Un fait m'a marqué. Il n'y a pas si longtemps, nous avons reçu des clients étrangers qui ont voulu faire le Tsingy de Bemaraha. Mais en route, ils ont été surpris par des dahalos [des bandits, NDR]. Il y a eu une altercation et ils ont préféré abandonner le voyage. C'est une perte pour nous et c'est vraiment dommage alors que ce sont juste des clients qui veulent se défouler. C'était des jeunes ».

Ces cas d'attaque restent, pour l'heure, très rares. L'hôtière se félicite du fait que des touristes malagasy commencent à revenir au Tsingy de Bemaraha. « Il faut dire que le documentaire de Barack Obama qui a parlé de ce site a eu son écho à l'échelle internationale mais il faut impérativement que les autorités puissent régler ce problème lié à l'insécurité », clame-t-elle.

Côté hôteliers, d'autres soucis viennent s'ajouter. « Nous subissons des redressements fiscaux, se plaint Marie-France. Alors que l'Etat sait pertinemment que nous n'avons pas travaillé en 2020. C'est vraiment dommage pour nous, les investisseurs, que l'Etat veuille nous soutirer de l'argent ! »

Pour sa part, cet établissement n'a pas encore retrouvé son effectif normal. « Nous avons dû compresser nos personnels, et nous ne sommes pas en mesure de les réembaucher », conclut-elle. Elle regarde déjà vers 2023.

Tiana Ramanoelina

AVEC LES **SBLC**, VOTRE BANQUE SE PORTE GARANTE POUR VOUS

Avec l'accompagnement des spécialistes
de Société Générale, assurez-vous sérénité
et souplesse pour vos paiements internationaux



**C'EST VOUS
L'AVENIR**



**SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
MADAGASIKARA**



Futur cœur économique du Menabe ?



Madagascar Oil représente le plus grand potentiel économique du Menabe. Mais il reste un potentiel. L'entreprise, détenue par le groupe indonésien Benchmark, compte exploiter le gisement d'huile lourde de Tsimiroro, dans le Nord de la région. L'huile lourde est un hydrocarbure aisément transformable en fioul lourd, capable d'alimenter des moteurs diesel imposants, comme ceux des navires ou des groupes électrogènes des fournisseurs d'électricité de la Jirama.

Présent à Madagascar depuis 2004, Madagascar Oil a déjà investi un quart de milliard de dollars. Les machines sont là. La technique est là. Les équipes sont là. Même le produit pétrolier a déjà été testé, avec succès, deux fois, sur les générateurs de la Jirama, en 2016 et 2021. De plus, il renferme naturellement une faible teneur en soufre, moins de 0,5%, en conformité avec les règles internationales des navires de commerce.

Mais, depuis des années, rien ne bouge sur cet or noir. Le projet pourrait générer 7 000 emplois à terme. Et devenir le cœur économique du Menabe. Entretien avec le directeur général, l'australien Scott Reid, un vétéran des industries extractives.

Combien de personnes le projet touche-t-il ?

En ce moment, 120 personnes y travaillent, et la même proportion dans les villages environnants. En tout, plusieurs centaines dépendent de nos opérations. Mais lorsque l'activité de production va s'étendre, surtout du côté du port de Maintirano, environ 2 000 opportunités d'emploi vont apparaître, peut-être d'ici trois ou quatre ans. Et, sur les vingt prochaines années, on pourrait atteindre 6 000 à 7 000 personnes

Quelle sera l'ampleur des retombées économiques dans le Menabe ?

Parce-que c'est un projet d'envergure nationale, les retombées ne se limiteront pas au Menabe, mais toucheront aussi les régions Bongolava et Melaky... Il y a aura un développement régional important autour des champs pétroliers. Mais il demeure complexe d'en faire une retombée "heureuse". De nombreux jobs seront créés grâce à l'argent mis dans les infrastructures, mais des problématiques sociales pourraient aussi émerger car les richesses provoquent parfois des migrations internes. Enfin, Madagascar Oil encouragera le développement d'autres activités comme l'agri-business, le tourisme, l'éducation...

Concernant la vente de fioul lourd à la Jirama, qu'est-ce qui bloque ?

À Madagascar, notre produit est d'une telle qualité qu'on doit juste le mélanger à 20 % de gasoil : c'est ce fioul lourd que la Jirama peut utiliser. Le problème d'avoir affaire avec la Jirama directement, c'est la Jirama elle-même. Nous connaissons tous les problèmes de la compagnie pour payer ses fournisseurs. C'est de notoriété publique.

Pouvez-vous être plus précis ?

La Jirama n'offre pas de conditions commerciales conformes. Or, nous ne vendons pas d'autres produits, donc on a besoin que la société publique nous paye en temps et en heure pour que Madagascar Oil fonctionne.

Y a-t-il aussi un problème réglementaire ?

En effet, les problèmes rencontrés sont plutôt liés au fait que le code pétrolier ne reflète pas nécessairement ni ce que dit le code fiscal, ni l'accord de partage de production [selon cet accord, Madagascar Oil s'est mis d'accord avec l'Etat malagasy pour tirer un bénéfice suffisant, et rembourser ses investissements, tout en garantissant à l'Etat un revenu, NDR].

Il y a donc une inadéquation dans le cadre réglementaire qui doit être résolue à moyen et long terme. Par exemple, les producteurs de pétrole peuvent importer des produits pour développer leurs projets, selon l'article 55 du code pétrolier. Mais pour appliquer cet article, on a besoin d'un décret ministériel. Il nous manque toujours cet aspect opérationnel qui pourrait mener à une situation similaire à l'an passé, où nous avons importé des équipements spécialisés, des camions en l'occurrence, qui sont restés coincés au port pendant dix mois. Et tout cela, juste parce que le code douanier n'était pas opérationnel.

Vous avez fait des tests sur les générateurs de la Jirama. Quand et sur quelle centrale ?

On a fait différents tests, sur la centrale de Mandroseza, à Antananarivo, en 2016, et un autre avec la Jirama l'année dernière. Les deux ont été un succès.

Quel montant avez-vous déjà investi ?

Il y a différents ordres de grandeur parce que le projet existe depuis dix ou douze ans, mais aujourd'hui, je dirais que plus de

250 millions de dollars ont été dépensés.

Est-ce que vous avez des stocks de pétrole lourd dans des réservoirs sur site ?

Nous avons 150 000 barils de pétrole brut en stock comme résultat de la production en 2016.

Avez-vous des pistes pour vendre à l'étranger ?

Ce projet a toujours été envisagé comme un projet d'exportation. Le marché domestique est limité. On aura besoin de vendre à l'international, mais avant d'en parler, il faut déjà satisfaire le besoin urgent du gouvernement en termes de demande domestique. Lorsque notre niveau de production atteindra un niveau suffisant, on pourra ensuite expédier le surplus disponible.

Comment allez-vous transporter les produits depuis Tsimiroro ?

Maintirano est un endroit qui fait sens pour exporter parce qu'il se trouve à 200 kilomètres à l'ouest du site.

Mais la difficulté principale, c'est la distance depuis la côte avec des routes en mauvais état. On travaille avec le

gouvernement depuis longtemps. On a déjà dépensé beaucoup d'argent pour garder la route en bon état avec l'accord du ministère afférent, chaque année. Le problème, c'est la saison des pluies qui nous oblige à reconstruire tous les ans. C'est une route nationale, et la réhabiliter est une prérogative de l'Etat. Mais bien sûr, nous voulons travailler avec le gouvernement pour améliorer l'état des routes, et nous sommes engagés à mener à bien un projet qui sera bénéfique pour le pays.

Vous avez d'autres pistes de vente ?

Le pétrole est une marchandise internationale, comme l'or. Ce n'est donc pas un problème de le vendre. On pourrait aussi le négocier avec le secteur privé à Madagascar. En fait avec n'importe qui dans des conditions commerciales correctes.

Santatraverny



**Scott Reid,
Directeur Général
de Madagascar Oil**



Douanes Malagasy

Le régime de Transf

Definition

Etant une administration partenaire et actrice pour l'émergence du pays, l'Administration douanière ne cesse d'apporter des facilitations dans le cadre de la chaîne logistique internationale par le biais des régimes douaniers économiques, dont entre autres la Transformation sous douane qui est un régime moins connu par les opérateurs mais exploitable pour mieux se protéger face aux aléas de la fameuse loi de l'offre et de la demande.

En effet, la Transformation sous douane est un régime permettant l'importation, en suspension des droits et taxes, des intrants et matières premières pour leur faire subir des opérations qui en modifient l'espèce ou l'état en vue de mettre à la consommation les produits transformés issus de ces opérations.

Objectif du régime

L'idée est d'une part d'accorder un appui aux industries et toutes PME et PMI locales à optimiser leur position dans le cadre de la concurrence nationale qu'internationale et d'autre part, de promouvoir la politique orientée vers l'industrialisation, de favoriser la création d'emploi et d'augmenter la valeur ajoutée pour la croissance économique par le fait de suspendre pour une durée déterminée le paiement des droits et taxes afférents aux marchandises concernées.

Avec la Transformation sous douanes, les marchandises importées peuvent entrer en suspension des droits et taxes et rester dans l'usine jusqu'au moment de la production des produits transformés à écouler sur le marché local. sus de ces opérations.

Condition d'octroi

Ce régime est accordé à toutes sociétés de droit commun disposant de l'outillage nécessaire à la transformation envisagée, sous réserve que les produits transformés bénéficient, en vertu des dispositions réglementaires particulières, de l'exonération totale ou partielle des droits et taxes à l'importation ou d'une tarification réduites par rapport à celle des intrants et matières premières à mettre en œuvre.





ormation sous douanes

Apurement du régime

Après enregistrement de la déclaration d'entrée sous le régime de transformation sous douane, le bénéficiaire dispose d'une durée maximale de vingt-quatre (24) pour la transformation et l'apurement. Il est libre de tout son calendrier de vente mais à la fin du délai accordé, le régime doit être apuré en totalité.

A chaque sortie du régime, plus précisément, à chaque vente, le bénéficiaire est tenu d'effectuer les formalités règlementaire en douanes suivant la position tarifaire correspondant aux transformés.

La valeur à prendre en considération est celle des intrants et matières premières à la date de l'enregistrement de la déclaration d'entrée desdits intrants et matières premières sous le régime de Transformation sous douane en y ajoutant les frais de transformation qui sont constitués par l'ensemble des frais liés à l'obtention des produits transformés.

En somme, le régime de Transformation sous douane est un régime douanier conçu spécialement afin de remédier aux pertes de compétitivité des industries locales face aux éventuelles distorsions tarifaires dû à la mise en œuvre de la politique de l'Etat dans le cadre d'un appui sectoriel pour des motifs socio-économiques.

Rollando RAKOTOVAO

Service de la Législation et de la Réglementation,
Direction de la Législation et de la Valeur,
Direction Générale des Douanes

Photos : <http://www.douanes.gov.mg/>



HONNEUR
REDEVABILITÉ
PROFESSIONNALISME
PARTENARIAT



Zoelisoa RAJOHNSON
Directrice Commerciale et Marketing

Photo : <https://ravinala-airports.aero/>

Difficile de trouver meilleur témoin de la crise. Depuis 2016, Ravinala Airports gère les deux principaux aéroports internationaux de Madagascar: Fascene, à Nosy Be, et Antananarivo-Ivato, dans la capitale. Le consortium, composé de Meridiam, ADP International, Bouygues et Colas, a même mené la construction du nouveau terminal international de la capitale, inauguré en décembre 2021. Alors que le trafic aérien vient d'être débarrassé de ses dernières entraves formelles avec la suppression des tests Covid au départ et à l'arrivée, en août, nous nous sommes entretenus avec Ravinala Airports pour faire un bilan de ces deux éprouvantes années de Covid. Dans le futur, l'entreprise projette de devenir un opérateur aéroportuaire de référence, d'ici à 2025, dans l'Océan Indien.

Quel bilan, en chiffres et en impressions humaines, faites-vous de ces deux ans de Covid ?

En 2019, nous avons franchi un niveau record en nombre de passagers dans nos deux aéroports : plus d'un million à Antananarivo et plus de 200 000 à Nosy Be. Mais en 2020, notre trafic, par rapport à 2019, est tombé à 21%, et même à 15%, en 2021.

Comment avez-vous surmonté cette période ?

Des vols spéciaux, et des vols de rapatriement ont été maintenus par les autorités malagasy. Certes, ils étaient très peu nombreux mais ils nous ont permis de continuer à travailler. Il faut également rappeler que les vols cargos se sont poursuivis. Mais pour permettre à Ravinala Airports de maintenir la totalité de son staff pendant cette longue période, nous avons eu le soutien indéfectible de nos actionnaires à travers de nouveaux apports financiers.

Comment voyez-vous la suite d'un point de vue business ?

Quels sont vos attentes ?

Notre ambition est de devenir un opérateur aéroportuaire de référence d'ici 2025 dans la région Océan Indien. Pour cela, toutes les actions menées par la société convergent dans cette direction. Elles sont déclinées en deux axes stratégiques. Le premier repose sur la mesure de la performance de la qualité de service, la satisfaction des passagers, l'excellence opérationnelle, la rentabilité et le développement. Le second axe vise à permettre à la société de devenir une référence en se distinguant par ses valeurs, sa culture, sa politique de Responsabilité Sociétale des Entreprises

Quelles solutions avez-vous mises en œuvre ?

Dès le début de la crise sanitaire, nous avons travaillé main dans la main avec les autorités pour mettre en place des procédures anti-Covid. Nos aéroports ont reçu des accréditations sanitaires aéroportuaires en accord avec les normes de l'ICAO (International Civil Aviation Organization) et de l'EASA (European Aviation Safety Agency). L'ouverture du nouveau terminal international d'Antananarivo en décembre 2021, plus grand que l'ancien, nous a également beaucoup aidés.

Réclamez-vous que de nouvelles compagnies aériennes organisent des vols vers Antananarivo ?

Nous sommes convaincus que l'ouverture du ciel malagasy permettrait d'attirer encore plus de visiteurs vers notre belle île, et à des prix plus compétitifs. Entre 2017 et 2019, le nombre de nouvelles routes internationales a augmenté, entraînant ainsi une baisse du prix des billets en moyenne de 13%. Et à l'inverse, nous avons vu les prix grimper durant la fermeture des frontières. Notre travail est de convaincre les compagnies aériennes d'investir à Madagascar. Ensuite, ces sociétés feront toujours le maximum pour amener

encore plus de passagers vers la destination. Par effet boule de neige, une grande compagnie qui s'implante sur une destination envoie toujours un message fort de confiance et pousse d'autres compagnies à considérer ce pays. Le cas de Zanzibar, en Tanzanie, en est l'exemple le plus flagrant depuis les deux dernières années.

Quand prévoyez-vous de retrouver les chiffres prévus dans le business plan initial ?

En 2019, dans la capitale, on enregistrait 60 fréquences hebdomadaires pour l'international et le régional, mais à fin juillet 2022, nous plafonnions à 31 fréquences, soit 52 %. Et en ce qui concerne le domestique, notre performance se situe encore à moins de 50% des réalisations de 2019. Selon nos dernières prévisions en interne, nous clôturerons 2022 à près de 50% du niveau de 2019. Nous retrouverons le même niveau de performance d'avant crise seulement dans le courant de l'année 2024. Nous mettons tout en œuvre pour la reprise de toutes les routes aériennes pré-Covid et l'ouverture de nouvelles. Nous avons également besoin d'une offre sur le domestique beaucoup plus densifiée, qui pourra absorber cette reprise de vols régionaux et internationaux.

Avez-vous d'autres atouts pour cette reprise ?

Notre dernière grande réalisation a été les certifications ISO de nos deux aéroports. Ravinala Airports est fier aujourd'hui d'annoncer que les aéroports internationaux d'Antananarivo et de Nosy Be sont les premières plateformes de la Grande Île ayant obtenu les certifications ISO 9001:2015 et ISO 14001:2015 relatives au système de management de la qualité et au système de management environnemental. Les deux installations intègrent la liste des dix aéroports africains et de l'Océan indien à être certifiés à la fois par les deux normes.

Tiana Ramanoelina et Emre Sari

Nos solutions de connectivité : **FAST CONNECT AVEC INTERNET ILLIMITÉ**



CONNEXION INTERNET STABLE ET DE TRÈS HAUT DÉBIT



CONNEXION INTERNET ILLIMITÉE



FORFAITS AU CHOIX SUIVANT VOTRE BUDGET

Forfaits disponibles à partir de 250Go et jusqu'à 20Go de bonus offert par jour



JUSQU'À 30 UTILISATEURS CONNECTÉS



EQUIPEMENTS DE QUALITÉ INDOOR ET OUTDOOR (NOKIA)





Portrait

Nirina

RAMANANDRAIBE

Un siècle d'histoire. Depuis 1927, le groupe Ramanandraibe trace son chemin à Madagascar dans des activités aussi diversifiées que l'agriculture, l'immobilier, le chocolat, le textile, le tourisme... Avec des secrets de réussite qui résident dans l'intégration verticale de la chaîne de valeur et la montée en gamme. Aujourd'hui, leur avenir passe par la terre. Plongée dans un des conglomérats les plus connus de la Grande Île, fort de 16 sociétés et 3000 employés.

Une fois par semaine, le jeune Joseph saute dans le train avec une cargaison de légumes et d'autres denrées de sa campagne tananarivienne. Au bout des rails, il les vend à Tamatave, au Bazar Be, le grand marché de la ville. Puis, le garçon d'une vingtaine d'années revient par la même ligne dans son village natal de Manohisoa, avec du sel et d'autres produits de la côte. Vers 1905 à Madagascar, le chemin de fer vit ses premières années et a posé une gare dans un bourg mitoyen, à Anjeva, à l'est de la capitale malgache.



C'est l'heure du retour à la terre

En 1927, Joseph formalise son activité sous son propre nom : Les « Etablissements Joseph Ramanandraibe ». Près d'un siècle plus tard, son modeste négoce de légumes s'est métamorphosé en un des groupes les plus puissants et diversifiés de la Grande Île. Fort de 3 000 employés permanents et de 16 sociétés dans les produits de rente (vanille, litchi, girofle, cacao, café, ylang-ylang, poivre, raphia, et divers fruits), le textile (Somacou), la presse (Madagascar Tribune), l'industrie (dont l'emblématique Chocolaterie Robert), l'agriculture, le tourisme (Mikea Lodge), l'immobilier et la gestion d'actifs. La rue des premiers bureaux, dans le quartier Antohomadinika, dans la capitale, porte aujourd'hui son nom.

“C'est l'heure du retour à la terre”, annonce Nirina Ramanandraibe, un des petits-fils de Joseph, 44 ans, et père de deux enfants de 15 et 13 ans. Un retour à la terre dans un style 2022 : sur des produits à haute valeur

ajoutée, bio, et -c'est l'innovation- en y associant le tourisme. Aux côtés des associés familiaux, il éprouve des business model pour que Madagascar trouve sa place sur les marchés internationaux, que les Malagasy tirent parti de leur territoire sans le détruire. Et que le groupe Ramanandraibe perdure encore un siècle.

Retour en 1927. Joseph fait prospérer sa maison de commerce d'années en années. Et il exporte. En 1940, il est le premier Malagasy à vendre du riz en Camargue, dans le sud de la France. Il négocie aussi des bananes, du tabac, des peaux de zébus.

Il persévère dans les activités reliées à la terre. Il acquiert des milliers d'hectares, et ouvre des usines de décorticage à Ambositra, Antsirabe et Antohomadinika, dans la capitale. Il bâtit aussi des bureaux à Tamatave et achète 20 hectares en bordure de la ville. Fournisseur de bois pour les locomotives des chemins de fer malgache, il a planté à cet effet plus d'un million de pieds d'eucalyptus dans les régions d'Anjeva, de Manohisoa et Iravoandrina. Il se plaisait à dire qu'à défaut d'être un millionnaire en francs, « il était déjà millionnaire en arbres », se souvient son petit-fils.



Portrait



Si je ne peux pas être millionnaire en francs, je le serai en arbres



“On l'appelait Papa Tsaralana”, surnom de Nirina Ramanandraibe, en citant un quartier très connu d'Antananarivo. Car Joseph Ramanandraibe y construit beaucoup d'immeubles, comme celui occupé aujourd'hui par Holcim ou encore la maison familiale.

Joseph meurt en 1973. Il a quatre fils et deux filles, qui ont tous fait leurs études en France, à HEC Paris et l'ESCP, entre autres, les meilleures écoles de commerce du pays. La fille cadette, Madeleine, est aujourd'hui la Grande Chancelière de la République et a remis à Andry Rajoelina ses insignes lors de sa prise de pouvoir électorale en 2019.

Sur la lancée de leur patriarche, cette seconde génération poursuit les affaires. Dans les années 1970 et 1980, la famille se diversifie dans l'export, avec la société Rama Export, essentiellement sur la vanille, mais aussi le poivre, le café, le litchi... Ils possèdent douze agences.

Et ils s'orientent de plus en plus vers l'industrie à la fin des années 1970. Ils investissent dans des sociétés de textile comme Somacou. La Chocolaterie entre dans le groupe en 1977 après un rachat.

L'usine avait été fondée par les Robert, puis reprise par une certaine famille Berger.

L'immobilier est toujours là. « L'une de mes premières missions était de réhabiliter ce patrimoine immobilier et de réajuster les loyers », commente Nirina Ramanandraibe. C'est à cette époque que lui-même revient dans la Grande Île, en 2003. Né à Madagascar, il a étudié au lycée français de Tananarive, puis à la Sorbonne, à Paris, et à l'INSEEC, une école de commerce en France.

La collecte de produits représente toujours le cœur des Ramanandraibe, avec, au cœur du cœur, les odorantes et effilées gousses noires. “On exportait 40% de la vanille de Madagascar à cette époque, chiffre le dirigeant. Certes nous savions qu'il s'agissait d'une bulle spéculative, mais l'appât du gain était très fort avec des prix qui ne cessaient d'augmenter.”

Mais en 2004, cette bulle spéculative éclate avec le cyclone Gafilo, et le prix de la vanille s'effondre. De 2 500 000 francs malgaches (l'ancêtre de l'ariary), le kilogramme passe à... 250 000 fmg.

uniforme a été signé avec l'ancien prix et que les produits ont été livrés avec la qualité requise, deux ans plus tard, le tribunal arbitral de Paris, considère qu'il y avait une joint-venture de fait. “On a dû se partager la perte à deux”, traduit Nirina Ramanandraibe. Plusieurs millions de dollars.

La faillite menace. Mais les autres sociétés aident Rama Export. “La famille a fait face, surtout la partie immobilier, annonce Nirina Ramanandraibe. On s'est serré la ceinture pendant des années. On n'a pas voulu liquider la société. C'est notre entreprise historique, celle qui nous avait permis de créer les autres.”

Aujourd'hui, « Ramanandraibe Exportation » travaille notamment avec la multinationale japonaise Takasago, spécialisée sur la création d'arômes et de saveurs sur de l'extrait de vanille. “On signe dorénavant des contrats de partenariat, on partage les risques”, explique le dirigeant.

Ces millions perdus de la vanille amorcent en plus un renouveau. Pour exploiter la moindre piste de profit, la famille a l'idée de transformer en chambre d'hôte les maisons pour les missionnaires en province.





“ J’ai la volonté de créer un pont entre le tourisme et l’agriculture ”

Un tourisme de vanille

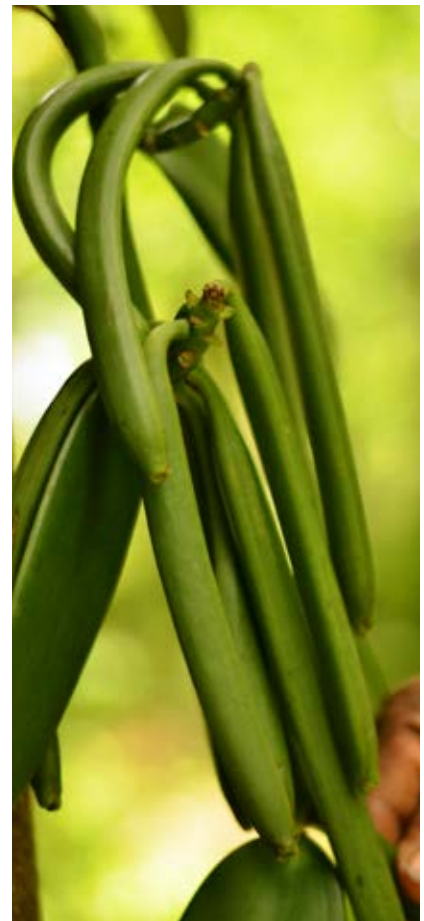
Un axe de business que Nirina Ramanandraibe veut amplifier aujourd’hui. “J’ai la volonté de créer un pont entre le tourisme et l’agriculture”, révèle-t-il. Le groupe rénove de plus en plus de maisons dans les plantations, et crée des lodges, dans le Nord et le Nord-Est du pays. Entre Sambava et Antalaha, il prévoit d’organiser des circuits pour montrer la culture, la récolte et le traitement des gousses.

Ces circuits bénéficieraient du volume de touristes qui arrivent directement à Nosy Be par les charters italiens, trois par semaine, pour 40 000 touristes par an, avant le Covid. Autre condition importante : la route entre Ambilobe et Voahemmar, qui permet de traverser d’ouest en est le Nord de Madagascar, vient d’être terminée. Les trajets de parfois plusieurs jours se sont réduits à quelques heures.

Toutefois, l’endroit pâtit encore d’un manque de volume. Nirina ironise : “J’ai dit à l’opérateur italien : “Tu es fort, tu envoies trois charters par semaine à Nosy Be”. Il me répond : “Tu rigoles, j’en envoie douze à Cuba.” Sur un territoire six fois moins grand.

A Ambanja, dans les plantations de cacao, Nirina prévoit d’installer un circuit de trekking, de descente en pirogues et du glamping, le “glamour-camping” un nouveau phénomène à la mode, de camping de luxe en pleine nature. Le tout avec une qualité de normes à destination de touristes occidentaux exigeants.

Mais le tourisme n’est pas l’unique axe de business où la famille Ramanandraibe cherche la montée en gamme. La Chocolaterie Robert est déjà passée par là. Par nécessité. Dans les années 2000, le prix du cacao est monté. “C’était bien pour les paysans, mais mauvais pour la chocolaterie”, sourit Nirina Ramanandraibe. Devant la montée insoutenable des coûts de production, un dilemme s’impose. Le dirigeant explique : “Soit on passait sur des produits avec moins de chocolats, moins chers, de moins bonne qualité, avec un prix plus bas, plus adaptés au marché local ; soit on montait en qualité et on allait chercher des marchés de niches, à l’étranger, et on vendait plus cher.”





Portrait

L'intégration verticale

En 2004, la Chocolaterie travaille à façon pour le compte d'un client Malgacho-Anglais. Les tablettes dénommées « Mora Mora » et « Sambirano » gagnent alors un prix international et se retrouvent même dans le magasin de luxe Harrods, à Londres.. "Alors on s'est dit : "Mais finalement, on n'est pas si mauvais que ça", se rappelle Nirina Ramanandraibe.

Plus tard, ils embauchent le commercial anglais du projet, dont la spécialité est justement de lancer des marques. "Nous avons commencé à promouvoir notre chocolat comme un produit de luxe, à participer à des concours. Les gros importateurs nous reprochaient souvent de ne pas avoir une qualité constante. Mais aujourd'hui, à l'instar du vin, nous mettons en avant ces différences, qui étaient autrefois des défauts, via les concepts de terroir, de millésime", affirme le dirigeant.

Le chocolat Robert se vend notamment à Paris à l'Atelier C, du maître chocolatier Christophe Berthelot-Sampic (boulevard Daumesnil, dans le 12^e arrondissement) ou encore dans sa nouvelle boutique dans le 15^{ème} arrondissement. Les carrés "Robert" émigrent aussi à

Londres, Madrid, Moscou, Tokyo, New York... La chocolaterie a gagné une centaine de prix en tout.

L'intégration verticale : Robert, planteur et chocolatier

"On a segmenté le marché, décrypte Nirina Ramanandraibe. Aujourd'hui, on réalise notre marge à l'export, sur des chocolats très fins. On garde la production locale, mais ce n'est pas là qu'on fait notre gras."

"On a pris des risques mais ils payent aujourd'hui", ajoute-t-il encore. De 300 tonnes auparavant, la capacité est passée à 1000 tonnes, grâce notamment à de nouvelles machines. La famille a aussi planté 128 hectares de cacao, à Brickaville, sur la côte est, soit 100 000 pieds, sur trois ans, il y a une dizaine d'années. "On a intégré toute la chaîne, ajoute le dirigeant. C'est rare dans le monde."

L'intégration verticale, c'est l'autre clé du succès de la famille. Une méthode qu'ils ont également éprouvée dans le riz, sur leurs rizières : à Mananasy, près de Soavinandriana et d'Ampefy, à une centaine de kilomètres de Tananarive, à

l'ouest, et vers Majunga et Ambanja (200 ou 300 hectares), dans le Nord-Ouest du pays.

En accord avec les 700 paysans partenaires, à Mananasy, le groupe a mis en place un système de métayage. "On organise une assemblée générale tous les premiers samedi des mois d'août, avec une vingtaine de représentants sous forme de « Sodrahe ». On décide ce qu'on plante, où, pour quel prix d'achat, quels sont les travaux communs à réaliser... On a aussi décidé qu'ils mettent à disposition leur force de travail pendant 10 jours par an, pour des travaux d'intérêts communs."

Le groupe récupère un tiers de la production qui finance les travaux d'intérêt général et les paysans gardent les deux tiers restants. "Il est clair qu'on reste propriétaire des terres, prévient Nirina Ramanandraibe. Mais ils voient le bénéfice, car on construit des infrastructures communes. On peut aussi les mettre en contact avec d'autres clients pour d'autres cultures."



“Je pousse les planteurs à planter des grains à haute valeur ajoutée, comme du Madame Rose parfumé, dans le nord”



Malgré leur succès local, ces modèles d'intégration et de montée en gamme restent difficiles à généraliser, et insuffisants pour sortir de la pauvreté un imposant territoire comme Madagascar. On connaît les surcoûts induits par le manque d'infrastructure, le risque pour les investisseurs à cause de la corruption.

Mais la faiblesse des normes, en outre, pose un épineux problème. L'absence de loi forte peut retourner les politiques de développement, maximiser les effets pervers, et favoriser les intérêts égoïstes.

Exemple sur le cacao : “Si la demande augmente, les prix flambent et les cultivateurs envoient tout ce qu'ils ont, même si c'est pourri, comme il y a une quinzaine d'années”, regrette Nirina Ramanandraibe. Le cacao de Madagascar risque ainsi de perdre. Dans ce contexte, le régulateur doit imposer des normes pour que le cacao de trop mauvaise qualité soit impossible à vendre.

Idem sur le commerce. L'absence de régulation forte permet à des collecteurs de tirer les prix d'achat vers le bas. “Ils font trop de marge”, affirme le dirigeant. Des grands collecteurs se battent même contre la construction de certaines routes pour préserver leur oligopole.

Idem dans le tourisme. “Quand j'ai construit Mikea Lodge, la valeur du terrain a monté autour, se souvient Nirina Ramanandraibe, ce qui est bien pour les villageois, mais malheureusement, souvent, pour prétendre à la propriété et marquer que c'est bien eux qui ont fait une mise en valeur, ils déforêtent pour installer une pseudo culture. L'avancée économique est toujours à double tranchant...”

Idem sur les routes... “En général quand un axe devient accessible, les arbres sont coupés autour pour en faire du charbon”, regrette encore Nirina.

Mais le manque d'infrastructure torpille aussi nombre de projets. Il raconte: “On avait un projet de production de maïs pour l'URCOOPA à la Réunion dont le besoin était de 250 000 tonnes. Madagascar avait des terres disponibles vers Tsiroanomandidy. Les coûts de production permettaient d'être rentable. Mais le projet n'a jamais abouti.” Le problème ? Le coût du transport terrestre jusqu'au premier port : Tamatave. “L'Argentine était plus compétitive, à l'autre bout du monde”, assène Nirina Ramanandraibe.

Des difficultés qui l'ont poussé à changer sa vision de l'agro-business.

“Moi aujourd'hui, ça ne m'intéresse plus de monter des business model pour juste produire des grosses quantités où les marges unitaires sont faibles, même si c'est un des métiers du groupe. Je veux jouer sur le côté bio, sur les produits de haute qualité. Un exemple, sur le cacao. On ne va jamais se battre contre la Côte d'Ivoire sur les prix: ils font 1,5 millions de tonnes, et nous 10 000 !”

Sa vision : faire en sorte que le bio et la qualité améliorent les niveaux de vie. “Sur le cacao, nous achetons à 11 000 ariary le kilogramme, contre 8000 ariary, si les cultivateurs arrivent avec de la bonne qualité. Alors ils font l'effort de respecter des processus précis. Alors que pour les cacaos de collecte, comme il n'y pas forcément les tests de qualité, ils vendent tous au même prix, ils ne font pas d'effort.” Et dans le riz, “je pousse les planteurs à planter des grains à haute valeur ajoutée, comme du Madame Rose parfumé, dans le nord”, ajoute-t-il.

D'autant que les produits agricoles de haute qualité poussent bien dans la Grande Île. “Par exemple, on avait commencé un projet d'exportation de jus de mangue, se souvient Nirina Ramanandraibe. Nos produits étaient excellents, sucrés, même les mangues trop fibreuses que les gens n'aiment pas en local. On n'a même pas eu besoin d'utiliser un évaporateur pour concentrer le sucre.” “C'est le seul pays au monde où tout le cacao est classé cacao fin, ajoute-t-il. C'est grâce au célèbre chocolatier Valrhona.”

Madagascar bénéficie des qualités induites par ses défauts. “Malheureusement ou heureusement, Madagascar n'a pas encore eu les moyens de faire du tourisme de masse, ou de la culture intensive, constate le dirigeant. On a des terres vierges. Par défaut, on est presque bio partout.”

Il dit croire aux modèles d'intégration des paysans, comme Sahanala. “Aujourd'hui, les Malgaches sont surtout sur de la culture vivrière, mais c'est parce qu'il n'y a pas de débouchés. Le jour où il y en aura, où les infrastructures vont faciliter l'évacuation des produits, quand ils verront l'intérêt, ils s'investiront davantage.”



Portrait

Et sur le tourisme, “il faudrait ouvrir les aéroports de province à l’international, pour avoir des vols directs comme sur Nosy Be, ça boosterait automatiquement le secteur”, avance le dirigeant.

L’étape d’après, selon lui, est l’augmentation du pouvoir d’achat et l’amorçage d’un cercle économique vertueux. “On doit faire du Fordisme, c’est-à-dire donner du pouvoir d’achat à nos employés pour qu’ils deviennent nos clients”, traduit Nirina Ramanandraibe.

“Sur la RN7, vers le Sud, juste après Ambalavao, un modèle de redistribution m’a beaucoup marqué, raconte Nirina. Avant, les gens mangeaient les lémuriens, et un comité villageois a commencé à gérer des arrivées de touristes. Dès la première année, avec 10 000 visites à 10 000 ar, ils ont pu construire une école. Le parc Anja a gagné à deux reprises, à Londres et en Australie, un prix pour la conservation des lémuriens.” Désormais les lémuriens valent plus chers vivants que morts.

Emre Sari



Un des lodges dans une plantation de vanille, dans la région de la Sava.





Aventures Immersion





Tourisme

Tourisme et activité économique

Les opérateurs attendent

En cette fin du mois de juin, l'île de Sainte-Marie est quasi déserte. La mer trop agitée -c'est habituel en cette saison- empêche les touristes d'accoster plusieurs jours par semaine. Mais c'est surtout le manque de vols régionaux qui handicape les venues. "On attend le retour du direct avec la Réunion", réclament tous les opérateurs interrogés.

L'île paradisiaque de la côte est donne un bon aperçu de la situation dans le reste du pays. Il y a quelques touristes locaux et internationaux, mais des barrières matérielles ou réglementaires en dissuadent beaucoup de revenir.

Selon les chiffres du ministère du Tourisme, du 1er janvier au 1er juillet, on compte 69 383 arrivées internationales dont 58,49 % des passagers sont des « non-résidents », considérés comme touristes, de loisir ou d'affaires : 20,14 % d'entre eux sont de nationalité française, 11,55 % italienne et 3,75 % mauricienne. On reste loin de l'avant-Covid, où, sur la même période, en 2019, le nombre avoisinait les 200 000. Soit environ deux tiers de plus. Seule la capitale s'en sort mieux : certains hôtels affichent des taux de remplissage intéressants, voire complets.

Et on reste encore plus loin de l'objectif initial du gouvernement pour 2023, qui avait fixé la cible à 500 000 touristes. Soit mieux que la meilleure année jamais enregistrée, en 2008, avec 375 010 (source, ministère du Tourisme). En sommes, les opérateurs ne s'attendent pas à des volumes satisfaisants avant 2023.

Madagascar, comme les autres pays, souffre d'un contexte international tendu. Si la reprise est réelle, confirmée par les chiffres de l'Organisation Mondiale du Tourisme (OMT), elle est ralentie par des problèmes logistiques notamment. Les relents de la Covid-19 effraient toujours une partie du marché des voyages long courrier. "Madagascar accueille une majorité de seniors dans les voyages organisés, note Patricia Rajeriarison, consultante en tourisme. Vont-ils revenir, étant les plus concernés par les risques liés à la Covid-19 ?"

Plusieurs compagnies aériennes et aéroports sont confrontés à des problèmes de personnel ce qui limite aussi le nombre de vols programmés. Car elles font face à un problème de personnel. British Airways notamment a annoncé supprimer 30 000 vols entre avril et octobre pour cause de manque de personnel. Lufthansa a déprogrammé près de 3 000 vols en juillet et août (également à cause de grèves). Même souci dans les aéroports, "ils n'ont pas retrouvé leur employés non plus", constate la consultante. Ce qui provoque des congestions, des files interminables... et décourage des touristes de prendre l'avion.

Mais des barrières locales, malagasy, subsistent aussi. Jusqu'au 11 août, les autorités de la Grande Île demandaient toujours un test Covid antigénique à l'arrivée et au départ qui, en cas de positif, pouvait gâcher les vacances et faisait préférer des destinations totalement ouvertes.

An aerial photograph of a river with clear, greenish water. The river is filled with large, dark, rounded rocks of various sizes. Three kayakers are visible: one in a red kayak in the lower left, one in a blue kayak in the center, and one in a yellow kayak in the upper right. The kayakers are moving downstream. The overall scene is serene and scenic.

dent encore la reprise

En outre, le gouvernement a choisi de fermer certaines lignes aériennes pourtant pourvoyeuses de touristes, comme celles avec l'Afrique du Sud, et avec les Comores. Les motifs restent obscurs, au point que la président de la Confédération du Tourisme de Madagascar, Aina Raveloson, parle de "raisons politiques", dans nos colonnes.

Les vols intérieurs à des prix élevés dissuadent aussi. Il faut déboursier plusieurs centaines d'euros pour se rendre de la capitale dans n'importe quelle ville de province en haute saison. Dans le même temps, les routes en mauvais état après l'abondante saison des pluies rallongent de plusieurs heures les trajets vers les provinces.

Côté opérateurs, des blocages les empêchent aussi de relancer un marketing à plein régime et d'investir. Les prix de l'énergie, d'abord, augmentent. Les entreprises vont voir leur facture d'électricité grimper avec la mise en place d'une nouvelle grille tarifaire. En outre, la compagnie nationale, la Jirama, fait subir aux entreprises des coupures de plus en plus fréquentes. Un hôtel ou restaurant qui veut offrir 24 heures d'électricité à ses clients doit investir dans un groupe électrogène et de l'essence. Et le carburant, justement, a lui aussi augmenté de 44% au mois de juin, dans tout le pays.

Comme le reste du monde, Madagascar subit une forte inflation sur la nourriture et les services de base. Dans ce contexte, certains opérateurs préfèrent ne pas travailler que de voir l'inflation ronger

leurs marges.

Il n'en reste pas moins que les autorités cherchent à attirer les touristes. Sous leur impulsion, le pays a obtenu le label « Safe Travel » qui garantit que les opérateurs sont censés respecter les protocoles sanitaires.

Et le Ministère du tourisme et ses partenaires ont lancé une offensive marketing sur la destination. Ils ont programmé un "Eductour" d'ici au mois d'octobre: un circuit de visite et de séduction envers les agences et les opérateurs étrangers. Ils passeront par Antananarivo et rejoindront par la suite neuf destinations : Nosy Be, Diégo-Suarez, Morondava, Majunga, Tuléar, Fort-Dauphin, Sambava, Sainte-Marie, Tamatave. Les invités découvriront les produits de Madagascar, dont ceux de niche, comme le kitesurf à Diégo-Suarez ou de grands évènements de « trail » à venir.

Une centaine de revendeurs venant des marchés traditionnels et les nouveaux marchés sont attendus. Une vaste communication à travers les réseaux sociaux et les influenceurs sera aussi mise en place. Avec cet Eductour, Madagascar devrait en particulier se tourner vers d'autres marchés tels que l'Afrique, l'Inde et l'Europe de l'Est, sans oublier les marchés traditionnels comme la France, l'Angleterre, l'Allemagne, et l'Italie.

Emre Sari



Tourisme

“Nous essayons de renaître de nos cendres”

Un maillon indispensable au tourisme. Madagascar Airlines détient le monopole des vols intérieurs. Mais de nombreux opérateurs du tourisme se plaignent des annulations, des changements de dernières minutes, et des rotations insuffisantes. Et tous déplorent les prix élevés pratiqués par la compagnie publique, issue de la fusion entre Air Madagascar et Tsaradia, l'ancienne compagnie intérieure. Madagascar Airlines (MA) répond et explique son plan.

Quel bilan tirer de ces premiers mois sous la bannière MA ?

Les choses avancent positivement. Nous commençons à prendre du rythme en vue d'atteindre une bonne vitesse de croisière. Depuis la reprise, nous avons augmenté la fréquence des vols aussi bien intérieurs qu'extérieurs.

Les opérateurs se plaignent des changements d'horaires à la dernière minute et des annulations. Combien y en a-t-il, et comment les expliquer ?

Ce n'est plus le cas actuellement sauf exception d'ordre technique. Nous suivons scrupuleusement cet aspect depuis plusieurs mois maintenant. Nous vous invitons à découvrir par vous-même, en voyageant avec nous ou en vous renseignant auprès des grands utilisateurs qui sont revenus vers nous !

Comment pourriez-vous mieux servir le tourisme à Madagascar ?

En diversifiant nos offres, et en créant des destinations à tarifs attractifs. Notre objectif est de démocratiser le transport aérien afin de pallier la défaillance de notre réseau routier. Nous allons aussi renforcer nos collaborations avec tous les autres opérateurs touristiques de Madagascar.

Qu'est-ce qui vous empêche d'augmenter les rotations sur certaines villes ?

Nous desservons actuellement presque quotidiennement les grandes villes.

Quelles sont vos capacités de travail : avions, personnels, budget ?

Nous sommes en ACMI [pour Aircraft, Crew, Maintenance and Insurance, soit des locations d'avions entre compagnies pour assurer des vols, NDR] sur les longs courriers et nous utilisons quatre ATR pour les vols intérieurs et régionaux. Nous attendons l'entrée en service des nouveaux avions qui sont en cours de négociation d'achat. Nous disposons actuellement des compétences nécessaires pour l'atteinte de notre objectif de chiffre d'affaires de cette année prévu à près de 45 millions de dollars. Le but étant de multiplier nos chiffres par 3,5 en 2023. Nous espérons qu'elle sera une année de vraie reprise du secteur touristique et des affaires.

Comment voyez-vous MA dans 5 ans, sur le plan des vols intérieurs ? Quels sont les objectifs ?

Dans notre Business Plan, nous projetons de couvrir l'ensemble du territoire en travaillant avec les autres compagnies nationales privées afin de desservir toutes les zones enclavées où il y a des pistes praticables en toute sécurité. Nous avons l'intention de prodiguer des tarifs abordables pour tous et économiquement viables pour nous, soit environ 200 dollars l'aller-retour sur tout le territoire de Madagascar, avec des nuances selon les destinations.

Le cabinet Bearing Point avait mis au point un plan de relance de MA. Quels sont les axes qui concernaient les vols intérieurs ?

La recommandation d'utiliser des ATR 72 pour desservir toutes les destinations

intérieures n'est pas en phase avec la réalité. Nous avons des contraintes techniques. Nos aéroports ont différents climats, altitudes, longueurs et types de piste. A titre d'exemple, une proposition de vols vers Fianarantsoa avec 70 personnes à bord est pratiquement impossible car l'ATR ne peut atterrir dans l'aéroport de Beravina en full charge. C'est maximum 200 kg et 25 passagers c'est-à-dire moins de 10 kg par passager. En outre, la proposition de décoller d'Antananarivo vers Diégo à 10 heure en plein été avec 70 passagers à bord n'est pas réaliste en tenant compte des paramètres tels que l'altitude et la chaleur qui amènent à réduire les charges au minimum, soit 40 passagers avec 1 seul bagage et 250 kg de fret ce qui est économiquement insignifiant...

Quels axes de travail sont les plus importants à ce jour ?

C'est la mise en confiance de notre clientèle et le retour aux fondamentaux de notre métier : l'excellence opérationnelle, la fiabilité, la régularité et la rentabilité de nos vols.

De quoi dépend la rentabilité de MA ?

La rentabilité est acquise à partir du moment où nous avons atteint nos prix moyens avec un certain taux de remplissage adéquat. L'appareil qu'on utilise est aussi fondamental, et surtout les éléments indispensables à sa mise en vol comme le carburant, les différentes taxes et redevances, mais aussi la régularité et la fiabilité du vol, c'est-à-dire la mise en application de la politique commerciale. Tout se tient et rien ne doit être laissé au hasard. Mais un vol peut être aussi défaillant même étant plein et avec un prix moyen très élevé, du moment que les irrégularités surviennent.



Madagascar Airlines et les vols intérieurs



Quelles sont vos difficultés ?

Les principales contraintes qui pèsent sont : le prix d'achat très élevé de nos carburants, les différentes taxes et redevances bien plus chères que le billet en lui-même parfois, et la non maîtrise des événements extérieurs à l'entreprise.

Comment procédez-vous pour le marketing ?

Nous utilisons les supports de communication classiques et digitaux. Nous faisons des promotions sur les destinations à faible prise pourtant très prometteuses du point de vue touristique. Nous vendons aussi des produits attractifs comme l'« easy pass » de Paris à Tuléar, de Paris à Diégo, de Paris à Fort Dauphin, de Paris à Toamasina... Et nous proposons des tarifs week-end, par exemple pour un départ vendredi soir après le travail et retour lundi matin ou dimanche soir.

Quel est votre storytelling commercial ?

C'est l'histoire même de la compagnie nationale qui essaie de renaître de ses cendres tant bien que mal. Mais qui, avec la bienveillance et l'engagement de chacun, pourrait se relever proprement et retrouver sa fierté et celle de la nation. Il est assez frustrant parfois de voir la préférence nationale négligée par certains au détriment de nos propres entreprises. Redécouvrons ensemble notre belle île en faisant ensemble un envol vers une destination inconnue mais très prometteuse.

Faut-il acheter d'autres appareils ?

C'est prévu dans notre business plan. Et nous prévoyons d'en louer, en Dry Lease [c'est-à-dire sans équipage, NDR], avec des avions comme les Embraers et les Boeing.

A l'intérieur de l'entreprise, comment se passe la fusion avec Air Madagascar ? Est-ce que les cultures d'entreprises étaient les mêmes ?

Nous avons une nouvelle politique orientée vers la culture de résultats tout en mettant en valeur le capital humain. Nous travaillons ensemble et tout le monde est traité de la même manière. L'ambiance est au beau fixe. Il n'y a pas de poste en doublon. La mise en place de l'organisation a pris en compte la spécificité de chaque réseau ainsi que l'obligation de résultats attendus à chaque niveau de responsabilité. Avant 2017, tout le monde était Air Madagascar donc la réunification ne pose aucun souci majeur.

Qu'est-ce que la fusion a changé d'un point de vue rentabilité ?

Et investissement ?

Cela nous a permis de revoir certaines priorités et de renforcer les acquis dans les deux anciennes structures qui ne font qu'une maintenant. Cela nécessite beaucoup d'investissements tant humains que financiers mais c'est surmontable. Et le challenge, nous aimons cela en interne.

Quel est le rôle de l'Etat aujourd'hui dans la gestion de l'entreprise ?

L'Etat nous aide dans les volets taxations et redevances, les garanties étatiques et l'appui dans les démarches administratives. Mais dans la gestion propre de l'entreprise, l'Etat n'intervient pas. Avec le ministère de tutelle, nous entretenons des relations normales.

Emre Sari

SIAE 13 OCT. 2022
AU
16 OCT. 2022

Salon International des Acteurs Economiques
Centre de Conférences Internationales (CCI)
Ivato

INVESTIR INCLUSIVEMENT A MADAGASCAR

- Voulez-vous nous trouver dans l'entreprenariat?
- Voulez-vous louer votre véhicule?
- Voulez-vous élargir votre portefeuille client?
- Des-vous à la recherche de nouveaux partenaires?

Ensemble, créons une opportunité d'affaires entre les petites, les moyennes et grandes entreprises locales et internationales.

STAND A 2 000 000 AF
REACTIFRE 828 A 340 000 AF PAR PERSONNE

+261 34 33 128 42
contact@siae-madagascar.com
www.siae-madagascar.com

Sponsors exceptionnels: **Nexta**, **CCI FRANCE MADAGASCAR**, **MINI**

Partenaires: **PROBLEME**, **AX**, **ticketone**, **CCIA**, **VIVID**



Tourisme



Aina Raveloson,
Présidente de la Confédération
du Tourisme de
Madagascar (CTM)

**« On ne peut
pas parler
de relance »**

Le tourisme en pleine relance ?

La présidente de la Confédération du Tourisme de Madagascar (CTM), Aina Raveloson, répond négativement. Les frontières sont ouvertes, mais le nombre de touristes qui les franchissent reste loin des meilleures années... Et même loin des seuils de rentabilité de la plupart des hôtels et des restaurants.

Mais loin de céder au défaitisme, Aina Raveloson livre un diagnostic précis et propose des pistes de traitement. Celle qui est aussi vice-présidente du Groupement des entreprises de Madagascar (GEM), le principal syndicat patronal, et directrice du développement du conglomérat Talys, prévient : "Si tous ces problèmes ne sont pas résolus, même à la fin de l'année, on stagnera toujours à un tiers d'activité par rapport à l'avant Covid". Entretien

Comment se porte le secteur du tourisme aujourd'hui ?

Le bilan est encore mitigé. Au premier semestre 2019, c'est-à-dire de janvier à fin juin, Madagascar avait reçu 181 000 visiteurs internationaux. Alors qu'en 2022, sur la même période, ils ne sont que 60 000. Soit un tiers ! Bien évidemment, on ne peut pas parler de relance. Certes, les perspectives pour juillet, août et septembre 2022 sont meilleures qu'en 2020 et 2021 mais on demeure loin du niveau attendu.

Quelles sont les raisons de ce bilan mitigé ?

Il faut mentionner plusieurs facteurs. Le premier, c'est l'annonce trop tardive de la réouverture des frontières et des liaisons aériennes. Tous les autres pays ont annoncé un programme à l'avance, avec les dates, avec toutes les projections.

Nous, à Madagascar, nous avons agi du jour au lendemain. Or, les voyageurs doivent se préparer longtemps à l'avance avant de venir ici.

Deuxième raison : toutes les restrictions pour rentrer à Madagascar ne sont pas levées. Avant le 11 août, nous testions les voyageurs à l'arrivée et au départ. C'est un réel frein pour les voyageurs. Alors que presque tous les pays ont levé ces barrières ! Il suffit de regarder autour de nous. Pour entrer en Afrique du Sud ou à Maurice, nul besoin de test, qu'on soit vacciné ou non.

Alors, les touristes préfèrent voyager dans des pays sans restrictions et sans risquer de devoir reporter le voyage à la dernière minute, ou pire, d'être placé en quarantaine à l'arrivée. Troisième facteur : toutes les liaisons aériennes n'ont pas été restaurées. Par exemple, nous n'avons pas encore la ligne avec l'Afrique du Sud alors que c'est un marché clé pour Madagascar, autant pour les affaires que pour les loisirs. On est en train de se priver des vacanciers sud-africains. Les raisons politiques qui se cachent derrière la non-reprise de cette liaison aérienne n'ont absolument rien à voir ni avec l'économie, ni avec le tourisme.

Que dire des fréquences aériennes et des tarifs ?

Le coût des billets d'avions et les fréquences des vols ne sont pas identiques à l'avant-Covid. Les compagnies aériennes ne peuvent pas prendre le risque de programmer beaucoup de vols vers Madagascar avec un trafic si faible. On peut les comprendre ! Et le manque de rotations provoque une augmentation du prix du billet : le ticket peut aller jusqu'à 2 000 euros en vol direct pour rejoindre l'Europe. Ce montant devient une contrainte pour les voyageurs dans les deux sens.

Quand prévoyez-vous un retour à la normale ?

Les opérateurs n'attendent pas un retour à la normale, ni même une nette amélioration avant 2023 ! C'est le temps de relancer la promotion de la destination Madagascar et de convaincre les marchés émetteurs de nous programmer à nouveau. Cela laisse le temps aux entreprises de se remettre à niveau car les deux ans de crise ont engendré de lourds dégâts dans les trésoreries.

Etes-vous optimiste ?

Personnellement, j'ai l'impression qu'on veut faire croire qu'il y a un semblant de relance mais pour l'instant les conditions ne sont pas réunies. Le pays s'est très mal préparé à cette relance ! Il y a des facteurs qui provoquent un recul à la fois de la compétitivité, des perspectives d'évolutions, des investissements privés et des produits touristiques.

Confédération du Tourisme de Madagascar

Ce qui nous inquiète aujourd'hui, c'est la hausse du coût de la vie, de l'énergie en particulier, comme les carburants. L'électricité devrait aussi monter avec le nouveau tarif Optima business qui nous a été annoncé.

En cascade, les coûts de tous les produits vont augmenter. En outre, la Jirama [la compagnie nationale d'eau et d'électricité, NDR] rencontre beaucoup de difficultés et les opérateurs subissent beaucoup de coupures. Je dirais aussi qu'il y a peu d'entretien, sinon aucun, sur les routes nationales et les accès vers les régions et les destinations qui pourraient accueillir les touristes.

Justement, que suggérez-vous aux autorités ?

Il faut des mesures phare et clés ! Premièrement, avoir le courage politique d'annoncer que Madagascar est ouvert aux touristes, sans restrictions et sans conditions. Cela signifie supprimer tous les tests. De toute façon, on a appris à vivre avec le Covid. Garder ces restrictions constitue plus un frein qu'une mesure de protection à l'heure actuelle.

Cela ne sert à rien de faire du marketing, de clamer que Madagascar possède plein de plages, si derrière, on ne se donne pas les moyens de notre ambition. D'ailleurs, nous saluons les efforts de l'Office Nationale du Tourisme et des autres parties prenantes.

Quelles autres mesures de soutien identifiez-vous ?

Nous appelons les autorités à allouer les fonds sur des domaines prioritaires comme l'électricité et les routes. Nous les appelons aussi à entretenir les infrastructures et à se concentrer sur des mesures d'urgence, surtout sur la question de la Jirama. Il n'est pas juste de faire supporter ces coûts par la population et par les entreprises.

À l'heure où l'on parle, tous les opérateurs se retroussent les manches pour faire le maximum, pour proposer des nouveaux produits, pour s'adapter aux marchés et se moderniser. Au niveau de la CTM, nous militons pour être appuyés dans le basculement vers la digitalisation.

Mais en tant que vice-présidente du GEM, je considère que des allocations de financement public sont gaspillées sur des projets qui n'apportent rien à la relance de l'économie et qui devraient être annulés.



Par exemple, la transformation de la plage de Tamatave pour lui faire ressembler à Miami ou le transport par câble.

[Les autorités ont annoncé vouloir transformer le front de mer de Tamatave pour lui donner un aspect américain "comme à Miami", et elles ont aussi annoncé la création d'un téléphérique urbain à Antananarivo pour "désengorger" la ville de ses embouteillages, même s'il ne serait accessible qu'aux plus riches selon le prix du ticket déjà annoncé, NDR]

Il y a eu des vagues de redressements fiscaux sur les opérateurs touristiques. Où vous en êtes ?

Nous menons des discussions avec la Direction générale des impôts pour que le fisc ne s'acharne par sur les

entreprises touristiques, vu leur situation de trésorerie. Dans le cadre de la relance, nous avons proposé d'accorder des grâces fiscales pour les exercices 2020 et 2021, durant le Covid, et d'abaisser la TVA à 5%.

Comment se passent les échanges avec les autorités ?

Cela dépend surtout des interlocuteurs et du sujet. Nous sommes écoutés lorsqu'il s'agit des sujets opérationnels, ceux qui peuvent être gérés au niveau technique. C'est très positif. Par contre, quand on parle de macroéconomie, nous ne nous sentons plus écoutés. On a l'impression que l'approche devient politique.

Tiana Ramanoelina



Tourisme

Amélioration des normes et de la formation des opérateurs



Vers une formalisation plus grande du tourisme

Comment améliorer la qualité des hôtels et des restaurants à Madagascar ? Comment formaliser les opérateurs encore informels ? Il existe une grande diversité d'acteurs sur le territoire, des plus luxueux aux plus modestes. La promotion de la destination Madagascar passe par une montée en gamme générale, et l'alignement sur des acteurs talentueux. Dans ce processus, les autorités jouent leur rôle. Nous nous sommes entretenus avec Franck Rakotoson Tantely, le directeur des normes, des études et de la formation au sein de ministère du Tourisme.

Quel est votre rôle au sein de la direction des normes et de la qualité ?

Notre mission porte sur la normalisation et le contrôle des établissements et des activités touristiques ainsi que sur la valorisation des ressources humaines. Pour ce faire, nous œuvrons à travers une offre de formations de qualité. Nous tournons toujours notre activité dans le sens du besoin de la professionnalisation du secteur.

Quels sont les axes de formation et de progression les plus importants dans l'hôtellerie et la restauration ?

D'abord, nous visons au renforcement des capacités sur les métiers de base comme les femmes de chambre, les réceptionnistes, les serveurs barman. Nous favorisons l'alternance et les cycles courts pour délivrer des Certificats de qualification professionnelle. Ensuite, nous devons aussi former des formateurs car nous en manquons cruellement dans le secteur du tourisme.



Quels sont vos projets en cours ?

Nous pouvons en citer plusieurs: la mise en place d'un centre de formation au niveau régional ; le renforcement des capacités des guides touristiques en langue anglaise et française ; la formation des formateurs sur les métiers de base ; l'élaboration du référentiel de guides spécialisés ; la régularisation des établissements et des activités touristiques informelles; le renforcement des capacités des opérateurs en marketing digital.

Et vos projets déjà achevés ?

Nous avons déjà abouti à la réalisation de huit référentiels : femme de chambre, serveur barman, gouvernante, réceptionniste, agent ticketing, guide accompagnateur national ; commis de cuisine ; cuisinier. Nous avons aussi formé des formateurs en marketing digital. Enfin, nous avons procédé au recensement, à la sensibilisation et à l'accompagnement des établissements et des opérateurs touristiques vers la formalisation de leur activité.

Pendant le Covid, quel était votre rôle ?

Nous avons appuyé les opérateurs touristiques en collaboration avec le projet Pôles Intégrés de Croissance (PIC) dans le cadre du programme Miatrika Covid. Nous avons aussi l'habitude de contribuer à l'action gouvernementale pour préparer la destination

Madagascar à faire face à la pandémie.

Nous devons par exemple assurer l'accueil et le suivi de passagers lors des vols de rapatriement, et établir la liste des hôtels de rapatriement.

Nous étions également partie prenante dans d'autres activités, de concert avec d'autres départements ministériels, comme la collecte de données sur terrain et les distributions des kits d'aides (les Vatsy Tsinjo) de l'Etat.

Qui sont les touristes visés par votre formation ?

Notre politique vise à la fois les touristes nationaux et internationaux, notamment le marché européen dont les pays francophones et anglophones. Nous travaillons toujours en tenant compte des politiques du ministère de la Formation professionnelle et du ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche.

Qui élabore les programmes et avec quelle méthode ?

Nous collectons les besoins au niveau de nos antennes en région ainsi qu'auprès des associations et des groupements de professionnels et des opérateurs touristiques. Dans la réalisation des programmes de formation et de développement, nous collaborons avec des organismes internationaux et des partenaires techniques et financiers comme l'UNESCO et l'OIF.

Jaona Raveloa

MOTUL EVO

**MATÉRIEL DE POINTE POUR L'ENTRETIEN
DES BOÎTES DE VITESSES AUTOMATIQUES**

- MAIN D'ŒUVRE : 400.000 Ar
- PRÉVIDANGE : 64.600 Ar
- LUBRIFIANT : *En sus*



FOLLOW US ON
motul.com



DESIGN AUTO

Z.I. Ankorondrano

034 07 474 40

commercial@designauto.mg

HABILLAGE FAÇADE

MENUISERIES ALUMINIUM

AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR

FERMETURE EXTÉRIEURE



EUROP ALU

INNOVATION CONTINUE

Fabricant et installateur
de menuiseries aluminium

SCHÜCO



Focus tourisme



“L’Etat n’assume pas sa responsabilité dans le transport aérien”

Rolland Ranjatoelina
Ministre des Transports
et de la Météorologie

Pas de tourisme sans moyens de locomotion. Rolland Ranjatoelina, le ministre des Transports, livre un diagnostic cru du secteur aérien et de Madagascar Airlines, la nouvelle compagnie issue de la fusion d’Air Madagascar et de Tsaradia, la compagnie intérieure. L’ancien cadre supérieur d’Air Madagascar et ancien ministre des transports durant la Transition, nommé de nouveau en mars 2022, propose des pistes de solutions. Sans cacher la responsabilité de l’Etat. Il se positionne aussi en faveur de la renaissance du rail.

Quels sont les enjeux des transports par rapport au tourisme ?

Il est impossible de développer le tourisme sans transport. Madagascar dispose de nombreux sites naturels et d’une cinquantaine d’aïres protégées. Et les étrangers viennent pour ça ! Si on regarde les statistiques, le nombre de touristes correspond au nombre de visiteurs des aïres protégées.

Mais l’accessibilité est un vrai problème. Comment un touriste peut-il se rendre à Mananara, à Maroantsetra, à Antalaha avec ces infrastructures routières si dégradées [sur la côte nord-est du pays, ces villes sont desservies par des pistes très difficilement praticables, surtout en saison pluvieuse, NDR] ? Je cherche aujourd’hui des partenaires à l’étranger pour financer des infrastructures lourdes. Et je le dis : nous devons restructurer les transports à Madagascar.

Au vu de ce contexte, l’aérien constitue le seul vecteur de transport, en attendant un transport terrestre de qualité...

Le transport aérien est un instrument de développement, de paix sociale et de développement économique. Les gens aiment venir à Madagascar mais le temps est limité, et les usagers n’ont pas d’autres alternatives car les routes sont impraticables. C’est l’avion qui prime ! Cela implique un devoir au niveau de l’Etat. Or, je suis un responsable et je le dis, l’Etat n’assume pas sa responsabilité dans le transport aérien.



Quel constat dressez-vous du service des vols intérieurs ?

On peut aller en avion dans les grandes villes. Mais les prix élevés des billets d'avion, les retards, et les faibles fréquences des vols handicapent le tourisme domestique. La flotte d'Air Madagascar n'est plus la même que dans le passé. Prenons le cas des lignes vers Diégo Suarez, Nosy Be, et Sambava, au Nord, et de Morondava, Fort Dauphin, et Tuléar, au Sud. Auparavant, c'était un Boeing 737 avec une capacité de 126 sièges qui assurait la liaison, pour un vol de 1h10 maximum. Et le coût du siège était relativement bas par rapport au nombre de passagers. Mais aujourd'hui, il y a très peu d'avions qui effectuent ces lignes, ils sont moins rapides, plus petits, et doivent voler de jour. Pour remédier à cela, les options sont multiples mais toutes les conditions, notamment au niveau des flottes aériennes et des infrastructures, ne les permettent pas encore.

Et en dehors des grandes villes ?

Madagascar Airline ne dispose plus d'avions "tout-terrain" comme avant, c'est-à-dire des petits avions capables de se poser partout. Alors qu'avant, la compagnie assurait des vols vers des destinations reculées. Et cela aussi devient un vrai problème. Les touristes qui ont les moyens sont obligés de louer des petits avions. Mais les autres ne peuvent pas s'y rendre. A terme, la destination Madagascar n'est plus compétitive.

Madagascar Airlines est né pour tenter de raviver Air Madagascar, plombé par des dettes et une rentabilité négative.

Qu'en est-il du redressement ?

Par le passé, l'argent d'Air Madagascar a été dilapidé, très mal géré. Beaucoup de malversations ont été organisées. Aujourd'hui, la compagnie aérienne supporte une dette de 80 millions de dollars américain, c'est colossal. Dans les détails, on compte 40 millions de dollars vis-à-vis de l'Etat malagasy, 20 millions vis-à-vis de l'Etat français, et 20 millions envers des avionneurs.

Au vu de ces chiffres, on a laissé entendre que la compagnie nationale "AirMad" ne se serait jamais redressée seule. On a donc mis en place Madagascar Airlines. Mais à y regarder de près, je n'ai jamais vu une compagnie aérienne avec un capital de 20 millions d'ariary, environ 5 000 euros. Ce n'est même pas le capital d'une société de taxi-brousse. Avec cette somme, on ne pourrait même pas acheter un Sprinter neuf.

Vous avez aussi abrogé la nomination de Rinah Rakotomanga, l'ancienne vice-présidente du conseil d'administration d'Air Madagascar, et conseillère de la présidence, très active sur l'aérien. Pourquoi ?

Je n'ai pas de problème avec Rinah Rakotomanga en particulier. Je n'ai pas d'ennemi. Mais il faut des gens compétents et qui connaissent le secteur. Je suis là pour défendre l'intérêt général, pour faire en sorte que l'économie soit compétitive et que les prix soient acceptables !

Qu'en est-il de l'entretien des aéroports de province ?

L'Adema, une société publique, est censée entretenir ces aéroports. Mais pour des raisons diverses, elle n'assure pas son travail. Je prends l'exemple de l'aéroport de Diégo-Suarez. Une partie de la piste est impraticable. Résultat : les avions moyens porteurs comme les Boeing 737 ne peuvent plus se poser. Alors qu'auparavant, c'était toujours des 737 qui faisaient la liaison Tana-Diégo. Même souci pour l'aéroport de Sambava. Sur les 1 600 mètres de pistes, 150 mètres sont impraticables.

Qu'est-ce qui bloque la réouverture des vols régionaux (Réunion, Maurice, Comores...) vers les aéroports de province? Ce sont plutôt des blocages commerciaux. Il faut au préalable étudier les lignes. Certaines ne sont pas rentables en basse saison. Le problème, en ce moment, c'est qu'Air Austral prend la place dominante sur les lignes régionales. Et Madagascar Airlines perd des parts de marché.

En dehors de l'aérien, quel vecteur doit-on privilégier, à plus long terme ?

Madagascar devrait développer de nouveau ses chemins de fer. Ils peuvent transporter toutes les marchandises et passagers, et le coût au kilomètre est le plus bas de tous les moyens de transport.

La ligne Fianarantsoa Côte Est (FCE) est quasiment à l'abandon. Peut-on imaginer qu'elle rouvre avec des touristes à son bord ?

Je connais très bien cette ligne. Les rails ont été négligés. Et entre-temps, il y a eu des achats de matériel qui ne correspondent pas aux besoins, et qui ne sont pas compatibles entre eux. Concrètement, cela complique le freinage des wagons, par exemple. Résultat : le coût d'exploitation a explosé. Tout a été mal géré et la ligne est au bord de la faillite. Il y a 700 millions d'ariary d'arriérés, qui correspondent aux neuf mois de salaires des employés. Mais arrêter la ligne engendrerait aussi des conséquences incommensurables. Aujourd'hui, il vaut mieux rouler tout doucement et réaménager petit à petit.

Le développement du rail pourrait-il entraîner d'autres bienfaits ?

Nous pourrions l'utiliser davantage pour le transport des hydrocarbures. Aujourd'hui, pour livrer les produits pétroliers à Fianarantsoa, les camions partent de Tamatave, passent par Antananarivo et descendent au sud. Or, le FCE mesure 160 kilomètres et permettrait d'éviter plusieurs milliers de kilomètres. Les véhicules lourds endommagent aussi plus vite les routes. En outre, le transport par route coûte cher au kilomètre et ce sont les consommateurs qui paient à la pompe ce prix élevé. D'ailleurs, les moyens matériels existent. Quand j'étais ministre en 2009, nous possédions 50 wagons citernes.

Tiana Ramanoelina



Focus tourisme

COTISSE VIP, LE HAUT DE GAMME DE LA ROUTE



Ils ont investi un nouveau segment de marché en 2013 avec la création de Cotisse : des bus ordonnés, avec des sièges réservés et des horaires fixes. Une bénédiction pour nombre de voyageurs. Et, depuis 2017, Cotisse a encore réhaussé son niveau de prestations avec son offre VIP : des véhicules spéciaux de 9 places. “Ca n’avait jamais existé auparavant à Madagascar”, se félicite Naina Rakotomalala, directeur général de Cotisse Transport. Entretien sur cette innovation de marché.

Comment est née l'idée de cette offre ?

On a créé l'offre VIP en 2017 pour les gens qui ne pouvaient pas prendre ni l'avion ni leur voiture, pour des questions de moyens ou de temps. On peut effectuer des aller-retours dans la journée, contrairement à l'avion où il faut attendre plusieurs jours, suivant les destinations. Actuellement l'offre VIP est disponible pour Tamatave, Mahajanga et Antsirabe. A l'origine, Cotisse est une idée de son PDG, Monsieur Alain Rakotoarisoa dont la famille est transporteur de père en fils. Il voyait les taxis brousses s'agglutiner dans le quartier d'Ambodivona, par coopératives. On ne s'y retrouvait pas.

Quels sont les services en VIP par rapport à Cotisse normal ?

Climatisation intégrale, des sièges inclinables, des prises pour recharger les ordinateurs, et du Wifi.

Qu'est-ce qui a posé problème ?

On a mis du temps à faire des études de marché pour vérifier la qualité du produit, nos objectifs de clientèle, et pour estimer notre rentabilité. La question de la sécurité de la route est aussi très importante.

Quel est le bilan aujourd'hui ?

Depuis le début de l'année 2022, nous avons réalisé 10 milliards d'ariary au total. Et l'offre VIP représente 6% de cette somme. Au premier trimestre, nous avons vendu 8 911 places en VIP, contre 38 375 pour l'offre Premium. Par rapport au total de places vendues, Premium compte pour 15% et VIP, un peu moins de 9%, le reste étant l'offre de base. En VIP, nous transportons principalement des hommes et femmes d'affaires, et des fonctionnaires...

Quelles destinations VIP dans le futur ?

Ça va dépendre de la réfection des routes. Vers Diego, ce n'est pas rentable. Le coût de la place serait exorbitant vu l'état des routes et les panes induites sur les 36 heures de trajet. Sur Tuléar, on a lancé une étude. Nous sommes en pleines démarches administratives pour possiblement construire une gare routière.

Quels sont vos axes d'améliorations sur cette offre VIP ?

On possède un parc d'une vingtaine de véhicules qu'on veut étendre. On souhaite réaménager les salles VIP dans les provinces. Mais on attend la suite des développements économiques et politiques du pays avant tout nouvel investissement car les frais administratifs et de douanes sont exorbitants en ce moment. Pour supporter les coûts élevés, on a des accords avec la banque et des fournisseurs.

Comment dénicher-vous vos véhicules ?

Nous sommes concessionnaires donc nous importons d'Europe, d'Allemagne, de Belgique... On importe les véhicules et les accessoires séparément et on les monte.

Êtes-vous handicapé par la hausse du prix de l'essence ?

Oui comme tout le monde. On a déjà reporté une hausse des coûts sur le prix du billet, de 22% à 25%. Et si une seconde augmentation arrive, on sera obligé de la répercuter. On a noté une légère baisse de la clientèle depuis la hausse du carburant mais c'est toujours plus avantageux de voyager par Cotisse que par véhicule individuel.

Voyagez autrement



Santatraverny

Nous sommes fiers de l'afficher une nouvelle fois

Nous avons obtenu le **renouvellement**
de notre **Certification ISO 9001:2015**
grâce à un engagement constant de toute l'équipe,
afin de vous octroyer des produits et services
de standing international.

Savourons ensemble ce succès.



LA BANQUE QUI VOUS MÉRITE

Asio maaaaachiiiro ny fiainanao!





Focus tourisme

TOURISME très haut de gamme

On construit tout sur-mesure

C'est un tourisme hors des circuits classiques. Hors des budgets classiques. Avec ses opérateurs particuliers. Christophe Caumes a créé l'agence Madascarenes, en 2017. Il organise des séjours dans l'Océan Indien, dont Madagascar, pour des clients qui recherchent du très haut de gamme. Interview avec une agence de voyage spécialisée dans les expériences spéciales.

Comment définir votre manière de faire du tourisme ?

Si je fais un parallèle avec la haute couture, tout est cousu main. On est dans le détail du détail. On construit tout sur-mesure. On part du client, de ses centres d'intérêt, de ses attentes, de l'instant particulier qu'il va passer sur un territoire. Et à partir de là, on crée une expérience unique, extraordinaire. Nos angles d'attaques sont les patrimoines naturels, culturels, les paysages et les sciences humaines. En somme, nous nous définissons comme des Dream Designers.

Pouvez-vous donner des exemples de prestations ?

Sur un volet aventure, on peut amener nos clients, en dix jours, à réussir un parcours de canyoning, dans un des endroits les plus réputés du monde, comme au Trou de fer de la Réunion. Une chute d'eau de 300 mètres. On emploie du matériel de dernière génération, des guides de renommée internationale, et on met en place un "sur-encadrement", avec un ou deux guides par personne. A Madagascar, on peut emmener des clients avec un niveau d'escalade correct sur les parois de l'Andringitra, au Tsaranoro, un des big walls les plus célèbres au monde. On les transfère aussi sur des plongées uniques, à nouveau, de réputation mondiale : au Banc du Castor, aux Îles Radama, au Greg Wall, ou même dans des grottes immergées. On fait venir des équipes d'encadrement étrangères spécialisées. Les sites spéléologiques sont dans le sud à Andavadoaka, et Tsimanapetsotsa.



Et en dehors de l'aventure ?

On orchestre entièrement des expériences uniques, pour un anniversaire, une demande en mariage, une lune de miel... On a déjà organisé un voyage où les clients ne connaissaient pas leur destination en entrant dans l'avion. Ils découvraient leur programme en se levant, chaque jour, comme par exemple manger la cuisine d'un grand chef dans un endroit improbable, ou faire une visite culturelle accompagné d'un professeur d'université. On gère aussi tous leurs moyens de transports personnels, yacht, avion privé, hélicoptère etc.

Dans quels hôtels amenez-vous vos clients à Madagascar ?

A Madagascar, un hôtel sort du lot : Miavana, sur Nosy Ankaon. Excellentissime. L'île privée est parmi les plus cotées au monde et c'est la plus cotée dans l'Océan indien. Avec une architecture plus malgache, Anjajavy Le Lodge. Et c'est le seul Relais & Châteaux de Madagascar [un réseau d'établissements de grande qualité dans le monde entier, NDR] et une grande fierté pour le pays. Ils disposent d'une réserve privée de 2 000 hectares, avec des lémuriers, des plages et des forêts. Enfin, deux exemples sur l'île de Nosy Komba : le Tsara Komba ; et un gros coup de cœur, le Domaine de Tahina, une petite structure, où dans les moindres détails, tout est malgache. Aujourd'hui, notre règle d'or est de ne pas envoyer un client chez un prestataire non testé.

Quels sont vos segments de marchés cibles et pouvez-vous donner des exemples de clients connus ?

On n'en citera aucun. Avec nous, ils doivent devenir "Monsieur-tout-le-monde". Mais en terme de profil, on reçoit des philanthropes américains, dans les 0,1% des personnes les plus riches au monde, des capitaines d'industrie, des célébrités du cinéma. On travaille avec toutes les nationalités, mais sur les marchés émetteurs, clairement, les Etats-Unis constituent un gros vivier. Madagascar, de part sa biodiversité et son côté exotique, plaît beaucoup aux Américains et Anglo-Saxons. Nous recevons aussi des clients européens, tchèques, finlandais, et suisses, et quelques Français, mais ce n'est pas notre pool principal. Nous n'avons pas de clients malgaches. Ils ont suffisamment d'ancrage local pour ne pas faire appel à nous.

Comment faites-vous votre marketing ?

On dispose bien sûr d'un site web et de pages sur les réseaux sociaux, mais nos guests ne fonctionnent pas ainsi. C'est une clientèle de réseau. On les rencontre à des événements privés, grâce à des recommandations, via leurs agents, leur assistant personnel, par un réseau de concepteurs de luxe à travers le monde. Si on reçoit un invité qui sort du lot, on ajoute une superbe ligne sur le CV. Sa venue démontre notre sérieux. Ensuite, on peut bénéficier d'un effet boule de neige, notamment auprès des agences spécialisées.

Comment facturez-vous vos services ?

On n'admet pas de limite sur le montant des prestations. On peut avoir des dossiers jusqu'à un million de dollars, pour 12 jours. Ce qui est souvent une somme peu importante pour notre cible. La difficulté pour nous, au début, c'était d'appréhender notre clientèle, et de changer notre prisme d'analyse. Pour un client à haut potentiel, il est normal de boire une bouteille de vin à 10 000 euros ou d'affréter un hélicoptère.

Quel effet a eu le Covid sur votre marché de niche ?

On a moins de dossiers, mais des séjours plus conséquents. On a finalement gardé le même volume d'affaires. On a vu des personnes avec une plus grande volonté de prendre le temps, de profiter de cette parenthèse. Le Covid a eu ce côté positif pour notre type d'agence.

Quelles sont les retombées positives pour Madagascar ?

D'un point de vue purement financier, je préfère que nos clients viennent dépenser à Madagascar plutôt qu'à Dubaï ou en Croatie, ou dans des régions déjà riches. Ils font entrer des devises à l'échelle du pays. En outre, à Madascarenes, notre rôle est de créer des liens, d'être des éveilleurs de conscience, et de transformer nos clients en ambassadeurs des régions et des expériences qu'ils vont vivre. Certains nous demandent : «Ce pays m'a touché, j'ai compris des choses, comment puis-je aider, soutenir ?» On leur propose de financer des actions, des programmes d'études, de développement. Ils détiennent un pouvoir d'achat illimité. A eux seuls, ils peuvent changer la physionomie d'une région, d'un programme.

Emre Sari



Focus tourisme

La région Makay, reine de l'aventure



Tourisme en zone reculée et trekking

Photo : Madagascar Touring



devient



Construisons notre avenir

| www.cementis.mg | T : 020 22 293 88

L'enclavement des régions malagasy a fait subsister d'immenses zones préservées. Une bénédiction pour les touristes à la recherche d'aventure, de déconnexion et de longues marches dans des paysages époustouflants.

Le Makay est un de ces paysages, vierge et sauvage. C'est une sorte de rectangle de 150 kilomètres de long sur 40 kilomètres de large soit 4 000 kilomètres carrés, à cheval sur le Menabe à son Nord (district de Mahabo) et la région Atsimo-Andrefana (district de Beroroha), à son Sud. La zone abrite un entrelacement de canyons, rivières, fonds sablonneux et nature intacte. Ernest Randrianaivo est co-gérant et guide spécialisé de l'agence Discover Madagascar. Une des rares sociétés qui peuvent organiser des circuits dans le Makay. Créée en 2017, l'entreprise est basée à Antananarivo et aura bientôt une filiale dans la région Menabe. « La partie Nord du Makay est riche en canyon, raconte Ernest Randrianaivo. Elle abrite également une biodiversité unique, y compris dans la Vallée de Sakapaly. C'est le Makay le plus facile d'accès. »

En terme de clientèle, « nous ciblons les gens qui aiment les randonnées et le trekking, mais surtout l'aventure car il faut dormir dans des tentes, prévient Ernest Randrianaivo.

Pour tenter le parcours, il faut être âgé d'au minimum 15 ans mais il n'y a pas d'âge maximum car même à 70 ans on peut le faire ! » Guide depuis 25 ans, il a notamment fait des recherches sur le Makay pendant 10 ans. Pour faire le circuit, il est nécessaire de rester sur place au minimum quatre nuits. Il faut transporter sa nourriture et tous les autres équipements nécessaires. Le réseau téléphonique n'existe quasiment pas. Seule l'eau se trouve en abondance.

Les guides doivent parfaitement connaître la zone. « J'ai personnellement approché l'Office Régionale du Tourisme du Menabe pour promouvoir le Makay, et pour commencer on va former les guides, explique Ernest Randrianaivo. Le groupe Kimony Resort nous a aussi aidés. Les guides doivent améliorer constamment le circuit qu'ils proposent aux visiteurs »

Le Makay n'est pas une destination comme les autres, car il est situé au milieu des endroits qualifiés de « zones rouges », c'est-à-dire avec une grande insécurité rurale. Une donnée qui ne doit pas empêcher les touristes de venir.

Contrairement à certaines idées reçues, « l'ethnie locale Bara ou la population avoisinante ne sont pas tous des dahalo, des bandits, clame Ernest Randrianaivo.

Au contraire, le tourisme au Makay est sollicité par la population locale car cela crée des emplois pour eux.

Un touriste embauche généralement deux à trois personnes pendant quelques jours, pour le portage et la cuisine, et paie entre 15 000 à 20 000 ariary par jour et par personne. C'est considérable et ce n'est pas à négliger car cette source de revenu offre des alternatives au vol et à la criminalité. »

La période idéale pour se lancer dans l'aventure est du mois de mai à septembre, car à partir du mois d'octobre, la chaleur est insupportable. Et de novembre à avril, en saison des pluies, le risque d'accident augmente. On peut accéder au site en partant de Miandrivazo et de Morondava, le trajet se fait en une journée. Si c'est à partir d'Antananarivo, il faudrait compter deux jours et demi en voiture.

Pour promouvoir ce circuit, Discover Madagascar communique beaucoup à travers les réseaux sociaux et sur son site internet. « Cette année, personnellement, j'ai ramené quatre fois des touristes au Makay, se félicite le guide. Et au mois de mai dernier, j'y ai ramené six touristes français ». Mais pour l'heure, les Malagasy qui visitent le Makay sont encore rares.

Tiana Ramanoelina



CEMENTIS

“ L'allié de votre chantier ”

Mr Béton

Tel: 032 04 883 89



www.cementis.mg

T : 020 22 293 88



Culture



Exposition

Dans les Murs, de l'artiste Sexy Expédition Yéyé

C'est vers Nanisana, dans une belle maison traditionnelle malgache, la villa Villentroy, que Sexy Expédition Yéyé a exposé ses dernières œuvres : peintures et sculptures sorties tout droit du concept de la "Lémurification", la marque de fabrique de l'artiste, qui veut dire qu'il y a toujours un lémurien dans le coin. L'exposition a eu lieu du 19 au 22 juin 2022.

Myriam Merch, son nom administratif, nous entraîne dans son imaginaire. Des formes fantastiques aux couleurs foisonnantes et pourtant inspirées du monde réel. Pour réaliser ses œuvres, l'artiste plasticienne utilise tout ce qu'elle trouve autour d'elle pour les transformer en véritables œuvres d'art : coton, écorce, bois, plastique...

Elle a même inventé sa propre technique qui résiste à la pluie et au soleil : le lémufix, un mélange d'ingrédients comme de la pierre volcanique pilée, du graphite et du papier mâché. Elle peut ainsi créer des bas-reliefs durables en extérieurs.

Native de la Belgique, elle tombe un jour, dans une malle de son grenier belge, sur une image de microcebus, le minuscule lémurien endémique de Madagascar (moins de 100 grammes sur la balance). L'appel de la Grande Île est irrésistible. Sexy Expédition Yéyé s'y installe. Résidente de Toamasina depuis maintenant 28 ans, Myriam Merch suit ses désirs, autant sur la plage où elle glane toujours de la matière à transformer, que dans ses œuvres garnies de lémuriens, de Malagasy et d'objets locaux.

L'artiste rappelle à travers ses créations que l'imagination n'a pas d'âge. Elle a d'ailleurs inventé sa première œuvre à 7 ans : une fresque de plusieurs mètres de large avec des personnages imaginaires, avec un clou comme simple outil... sur un mur de plâtre frais chez ses parents. Dans la capitale, le public peut toujours admirer ses bas-reliefs au Kudéta Isoraka.

Musique

Musique Fête nationale malagasy au quartier Ampefiloha

25 Juin 2022 au soir. Les spectateurs entrent en longeant les murs ornés par les artistes peintres, graveurs, et dessinateurs. Jamerla Koonaction, l'association d'artistes du quartier d'Ampefiloha, à Antananarivo, enchante le public de 20h à au petit matin. Les équipes ont monté trois scènes, pour 17 artistes dont trois DJs. Une équipe qui comprend surtout des dizaines de bénévoles. Cette année 2022, le show, le "boribory", accueille plus de 1200 personnes.



Exposition • Musique • Société



Le festival est né de rêves d'enfants de la cité pendant leur "rendez-vous" autour d'un feu de camp, durant lesquels chacun imaginait à quoi ressemblerait ce lieu quelques années plus tard. Depuis 2008, l'événement revient tous les ans. En 2009, le « festival d'Ampefiloha » offrait un spectacle multidisciplinaire: musique, danse et cirque. C'est à ce moment que l'association du quartier a vu le jour. La "fête entre copains" a évolué. Autrefois originaire d'Ampefiloha, le public afflue aujourd'hui des quatre coins de la capitale. Hommes, femmes, grands-parents, parents, adolescents ou enfants, malagasy ou étrangers: les fihanana et la musique rassemblent.

Collaboration, entraide, responsabilité, art, telles sont les valeurs que ces acteurs de la culture veulent transmettre. L'association ne reçoit aucune aide financière. La caisse est remplie grâce à une cotisation des membres. Et les commerçants sur place versent un pourcentage de leur bénéfice. Pour les dessinateurs peintres et graffeurs, le mois de juin est la période idéale pour repeindre les murs. Tous les ans durant la fête nationale malgache, la cité change alors de visage. Le public devrait encore être surpris l'an prochain par l'association Jamerla Konnection.

Société

Inauguration de la maison de l'entrepreneuriat

C'est un nouveau refuge pour les entrepreneurs de la capitale. Le 12 juillet dernier, la Maison de l'Entrepreneuriat a été inaugurée à Ambohitajovo.

Un événement où étaient présents le Maire de la capitale, Naina Andriantsitohaina, l'Ambassadeur de France, Christophe Bouchard, et le directeur général d'Orange Madagascar, Frédéric Debord.

Selon la page Facebook du lieu : "C'est une maison pour toutes les entreprises accompagnées ou non mais qui ont envie de découvrir de la documentation sur l'entrepreneuriat, d'utiliser des salles de réunion entièrement équipées pour des rendez-vous professionnels ou organiser des réunions, d'avoir des rendez-vous professionnels avec des chefs d'entreprise, des banques, des associations axées sur l'entrepreneuriat et toutes les informations sur le système entrepreneurial existant à Madagascar."

"À ce jour, des permanences vont bientôt être proposées par le groupement des PME Fivondronan'ny Mpandraharaha Malagasy-FIVMPAMA, la banque BNI MADAGASCAR, l'association CEERE, le Programme Entrepreneuriat de l'Ambassade de France à Madagascar. La banque Société Générale Madagaskara avec sa [propre] maison de la PME mettra en place des actions sans oublier la société Orange Madagascar qui dispose de son FABLAB et est partenaire du projet depuis plus de 3 ans."

La Maison a vu le jour grâce à un partenariat entre l'Ambassade de France et son programme de soutien aux entrepreneurs, la mairie, et Orange Madagascar.

La Maison accueille du mobilier neuf et décontracté dans le style des start-up du monde entier, avec un jardin pour goûter un peu de verdure, denrée rare dans la ville, et renforcer son réseau d'entrepreneurs. Elle sera ouverte 6 jours sur 7 de 9h à 17h et le samedi de 9h à 13h.

Exposition

Haute-Ville d'Antananarivo - Portraits

Les visages de la Haute Ville enfin exposés dans la Haute ville. Initié par le Musée de la photographie et soutenu par l'ambassade de France ainsi que par la commune urbaine, le photographe Rijasolo a conçu l'exposition « Antananarivo hautes villes – portraits », gratuite et accessible à tous et toutes. Ces portraits de résidents et de travailleurs de la Haute Ville sont exposés dans les jardins du musée de la photographie depuis le 22 Juin 2022. Lavandière, marchand, femme de ménage... ces âmes font le charme et l'histoire de la ville.

La sensibilité de notre photographe déambulateur s'est arrêtée sur douze caractères et personnalités rencontrés dans le quartier, parfois à quelques dizaines de mètres seulement de leur lieu d'expositions actuel. Les personnages partagent un bout de leur vie, de leur quotidien et de leur propre histoire que l'artiste a immortalisée avec son appareil et son carnet. Chaque photo est accompagnée d'un récit de vie. Par exemple, M. Mamy, 70 ans, est livreur d'eau depuis son enfance. Ce vieux monsieur que nous croisons peut-être lors de nos ballades vers Andohalo occupe le même travail depuis qu'il a abandonné ses études, pour travailler à la place de son père malade. A travers ses photos, Rijasolo nous dévoile le quotidien de ces personnes et nous rappelle que la Haute Ville n'est pas seulement une colline de nobles ou de rois, mais aussi et surtout de gens simples qui mènent une vie dure, comme tous les habitants de la capitale.

Rijasolo est un des plus grands artistes photographes malgaches. Il a reçu plusieurs prix, notamment le prestigieux World Press Photo 2022.



MALAGASY NY ANTSIKA



Campagne de promotion du label « Malagasy ny Antsika ».

En vue de faire connaître le label MALAGASY NY ANTSIKA ainsi que les produits labellisés, le SIM a réalisé une campagne de promotion pendant le mois de juin. Plusieurs activités ont été menées.



a Animations dans les grandes surfaces

Des animations sur le label « Malagasy ny Antsika » se sont déroulées dans les grandes surfaces tous les vendredis et les samedis du mois de juin 2022. Cet événement a été organisé par le SIM en partenariat avec les magasins JUMBO (Ankorondrano, Tanjombato et Digue) et Shop Liantsoa (Andravoahangy, Antanimena et Analamahitsy) et l'agence de voyage Marodia.

Les animations consistent à l'achat de 3 types de produits labellisés d'une valeur minimum de 10 000 Ariary pour participer à la tombola, et recevoir des goodies Malagasy ny Antsika.

Afin de mener à bien les activités prévues durant les animations, le SIM a mis en place deux animatrices pour chaque magasin.



b Roadshow dans le centre-ville

Afin de faire connaître le label aux consommateurs qui n'ont pas l'habitude de réaliser leurs achats dans les grandes surfaces, des animations ont été effectuées à travers des roadshows dans les quartiers

de la ville d'Antananarivo tous les samedis du mois de juin. Durant ces roadshows, les animateurs ainsi que les hôtesses ont expliqué le contenu du label et fait la démonstration des produits labellisés.

Des jeux se rapportant au label et aux produits labellisés ont été menés pendant ces roadshows. Les membres labellisés ont également participé à ces animations.



c Communication

Afin de communiquer sur la tenue des animations se rapportant au label, des interventions plateaux ont été effectuées pendant l'émission Rivotra de la radio RDJ et l'émission 30 minutes market de REAL TV. Les membres labellisés ont participé à ces émissions et présenter leurs produits. Des jeux concours sur Facebook ont été également effectués pour faire connaître le label et les produits labellisés.

Le choix du canal réside dans l'objectif d'atteindre le maximum de personnes ciblées pour faire connaître la campagne de promotion mais également pour présenter le contenu du label MALAGASY NY ANTSIKA.

d Réalisation et diffusion de vidéos MALAGASY NY ANTSIKA

Toujours dans le cadre de la promotion du label « Malagasy ny Antsika », des vidéos sur le label MALAGASY NY ANTSIKA ont été élaborées en collaboration avec le Ministère de l'Industrie et le PNUD de Madagascar. Elles ont été diffusées du 20 au 26 juin 2022 dans 10 chaînes télévisées.



Remise officielle des lots aux gagnants

Divers lots ont été distribués aux gagnants de la tombola : 3 voyages pour 2 personnes à Nosy Be (tout compris) avec Marodia, 5 bons d'achat chez Jumbo d'un montant de 200 000 ariary chacun et 10 paniers garnis MALAGASY NY ANTSIKA. La remise des lots s'est tenue au siège du SIM Analakely le 1er juillet 2022.





Le CNARP – Centre National d'Application de Recherches Pharmaceutiques – est un organisme public de recherche placé sous la tutelle du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de Recherche Scientifique. Le CNARP qui est le premier centre de recherche créé par le Gouvernement Malgache et a été implanté pendant la Première République. Les infrastructures ont été inaugurées en février 1972 et son décret de création date du 1er octobre 1976.

Le rôle du centre est de contribuer à l'avancement des connaissances et de produire des résultats répondant aux besoins de la santé publique nationale, des étudiants, des chercheurs et des industriels. Sa mission est d'assurer dans le cadre du développement de la recherche scientifique, la définition, l'orientation, la promotion, de toutes les activités de recherches concernant les plantes médicinales et de tout autre produit ayant des propriétés thérapeutiques.

Compte tenu des missions citées ci-dessus, le principal programme du CNARP consiste à la conception de phytomédicaments, de produits cosmétiques et de compléments alimentaires à partir des plantes médicinales de Madagascar, en passant par des recherches scientifiques approfondies, suivies par la formulation, le contrôle de qualité et les essais cliniques.

L'accomplissement des programmes prioritaires du CNARP se fait à travers les départements. Pour chaque axe d'activité, chaque département participe à des étapes précises. En effet, la conception d'un phytomédicament commence par les investigations ethnobotaniques permettant d'obtenir les premières informations sur les plantes médicinales. Les plantes sont ensuite soumises à des études approfondies. A ce jour, le CNARP

a produit 13 phytomédicaments dont le FANAFEROL une pommade cicatrisante, brevetée. Depuis sa création, le CNARP a produit deux pharmacopées : les pharmacopée de l'Alaotra et celle de l'Ambonga et du Boina. Les pharmacopées d'Ambositra, d'Ankaratra et d'Andringitra vont sortir très prochainement.

Le Centre est membre du Réseau international des Centres d'herbier de référence et c'est le seul et unique Centre d'herbier de référence en plantes médicinales à Madagascar. Le centre dispose d'une base de données sur les plantes médicinales et aromatiques de Madagascar qui comprend plus de 3 000 espèces, avec des données botaniques, chimiques et biologiques ainsi que les profils des huiles essentielles. Les nombreuses productions scientifiques du Centre ont été publiées dans des journaux scientifiques internationaux et nationaux.

Pendant la pandémie du Covid-19, le CNARP a travaillé intensément dans la recherche et dans l'exploration des options thérapeutiques endogènes pour proposer une démarche scientifique rigoureuse pour la valorisation de la pharmacopée traditionnelle dans le traitement de la maladie. Lors de la visite de l'équipe de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) comprenant des membres du Comité consultatif régional d'experts sur la médecine traditionnelle pour la riposte à la COVID-19 et du secrétariat, l'OMS a salué les progrès impressionnants de Madagascar qui dispose d'une chaîne complète de valorisation pharmaceutique, allant de la culture des plantes médicinales jusqu'à la mise sur le marché de médicaments dont la qualité, l'innocuité et l'efficacité ont été évaluées à travers des essais précliniques et cliniques, tout en profitant de partenariat public-privé pour la fabrication locale.

Le CNARP regroupe 85 personnes aux compétences variées : chimistes, pharmacologues, botanistes, ingénieurs, médecins, biologistes, épidémiologistes et personnels administratifs. Il participe à la formation par la recherche et accueille chaque année dans ses laboratoires des futurs chercheurs, doctorants et post-doctorants.

La recherche sur les plantes médicinales, un vecteur de croissance et de richesse pour Madagascar

Madagascar est un terroir d'exception pour les plantes médicinales, dont la plupart sont endémiques et s'y développent depuis des millions d'années. Depuis toujours, les Malgaches utilisent les qualités uniques des plantes qui les entourent. De nombreuses études scientifiques ont mis en évidence les effets préventifs et thérapeutiques des plantes médicinales traditionnelles. Sur la base de ces études, les recherches sur les plantes médicinales devraient avoir une place importante dans la satisfaction des besoins quotidiens de santé, de bien-être d'aujourd'hui et de demain.

Malheureusement, nous sommes confrontés à un paradoxe : alors que les pays en voie de développement se battent pour industrialiser et importer des produits et des médicaments de synthèse, les pays riches et développés, eux, se tournent vers les substances naturelles, qui ne font pas intervenir les produits chimiques.

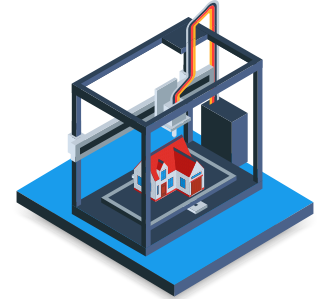
Ainsi, la recherche sur les plantes médicinales et les huiles essentielles offre des perspectives nouvelles et importantes, susceptibles de lutter contre des fléaux non encore maîtrisés : cancer, sida, paludisme ou Covid-19. La médecine traditionnelle, elle, peut apporter sa contribution à la santé mondiale, à la préservation de l'environnement, au développement humain et à la croissance de l'économie.

Riansambolanoro RAKOTOSAONA
Directeur du CNARP



MALAGASY NY ANTSIKA

Construire des écoles en utilisant l'impression 3D



“Thinking Huts est une organisation internationale à but non lucratif 501c3.

Tout commence par une vision. Notre fondatrice et CEO, Maggie Grout, a été adoptée dans un village rural de Chine à un jeune âge et a fondé Thinking Huts en 2015. Elle a compris comment sa vie aurait pu suivre un chemin différent et a vu la nécessité d'accéder à l'éducation afin de s'attaquer à la racine de l'augmentation des opportunités générationnelles. Nous avons pour mission d'accroître l'accès mondial à l'éducation en tirant parti de la technologie humanitaire pour construire des écoles en partenariat avec les communautés là où elles sont nécessaires. Ce n'est que le début.



Nous croyons que la surpopulation et les longues distances de déplacement ne devraient pas empêcher les étudiants d'obtenir une éducation de qualité. Entrant parti de l'impression de construction 3D, nous sommes en mesure de construire des écoles en une fraction du temps. Nous rassemblons des partenaires du monde entier pour réaliser notre vision. Les partenaires locaux travaillent ensemble pour approvisionner les enseignants, entretenir nos écoles et assurer les opérations quotidiennes. Nos conceptions hybrides combinent l'innovation avec des matériaux locaux afin de soutenir les emplois locaux.”

L'éducation crée un impact qui a des effets d'entraînement dans la maison, la communauté, l'économie et au-delà. Nous soutenons l'économie en impliquant des travailleurs locaux et créons des équipes de techniciens 3D Thinking Huts pour reproduire notre processus afin de répondre plus rapidement au besoin d'écoles dans les régions urbaines et rurales de Madagascar. Votre soutien à notre vision à long terme va au-delà du bâtiment de l'école. L'impact se fait sentir pour plusieurs générations dans la vie de nos étudiants, de leur communauté et de l'économie avec les opportunités créées par l'éducation.

Marcelle Bougainvillea, étudiante à Fianarantsoa déclare : “Marcelle rêve de devenir informaticienne pour faire des recherches qui aideront l'humanité. Elle est présidente du Startup Club de l'école. Pour elle, l'éducation signifie acquérir des

compétences de vie et être juste, droit et honnête. Notre première école a été construite en partenariat avec l'Université Ecole de Management et d'Innovation Technologique (EMIT). Il a fallu environ trois semaines pour construire. 18 heures pour imprimer les murs et 12 jours pour compléter le toit, les fenêtres, la porte.”



La JISSA

Journée internationale de la sécurité sanitaire des aliments



LA JISSA: JOURNÉE INTERNATIONALE DE LA SÉCURITÉ SANITAIRE DES ALIMENTS CHANGEONS LES CHOSES DURABLEMENT

La Sécurité Sanitaire des Aliments (SSA) est une priorité absolue

Afin de sensibiliser davantage le public à la sécurité sanitaire des aliments, l'Organisation des Nations Unies a institué le 7 Juin comme la Journée Internationale de la Sécurité Sanitaire des Aliments (JISSA) en 2018, lors de sa 73ème session suivant la résolution 73/250. Cette résolution note : « Il n'y a pas de sécurité alimentaire sans sécurité sanitaire des aliments. Les chaînes d'approvisionnement se sont complexifiées, tout incident en matière de sécurité sanitaire peut produire des effets préjudiciables dans le monde entier, sur la santé, le commerce et l'économie ».

Madagascar a marqué cette célébration sous le thème « Sakafo azo antoka miahny ny fahasalamana » Madagascar a célébré la JISSA sous l'initiative et la coordination du Comité National du Codex Alimentarius (CNCA) qui est une entité composée des entités ministérielles clés, parties prenantes dans le domaine alimentaire, du secteur privé, des associations des consommateurs, des laboratoires ainsi que des deux organisations internationales que sont l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) et l'Organisation Mondiale de la santé (OMS).

La célébration a été marquée, dans la matinée du 7 Juin, par une cérémonie officielle d'ouverture à la Commune Urbaine d'Antananarivo (CUA), sous l'honorable assistance de monsieur le ministre de l'Agriculture et de l'Elevage, suivie de l'inauguration du « site pilote du projet Green City Initiative » à Antanimena, réalisée par monsieur le Maire de la CUA, Naina Andriantsitohaina, ainsi que Monsieur le Représentant résident de la FAO à Madagascar. Dans l'après-midi, une conférence tournant autour de la sécurité sanitaire des aliments a été organisée à la CUA, avec plusieurs panélistes (Point de Contact du Codex et CNCA, Direction de la Protection des Consommateurs, Agence de Contrôle de la Sécurité sanitaire et de la Qualité des Denrées Alimentaires, Direction des Services Vétérinaires, Direction de la Protection des Végétaux, Autorité Sanitaire Halieutique, associations des consommateurs, Office National de la Nutrition et experts en Résistance aux AntiMicrobiens) œuvrant dans le domaine alimentaire, afin de présenter les rôles et attributions de chaque entité pour assurer la production d'aliments sûrs. Des vidéos de sensibilisation ainsi que des interventions au niveau des émissions radiophoniques ont été également diffusées au niveau des réseaux sociaux pour la promotion de la sécurité sanitaire des aliments. (www.codex-mada.org)



Des vidéos de sensibilisation ainsi que des interventions au niveau des émissions radiophoniques ont été également diffusées au niveau des réseaux sociaux pour la promotion de la sécurité sanitaire des aliments. (www.codex-mada.org)

Contacts

Le Point de Contact du Codex

Mme RAHARINOSY Lantomalala
Ambohidahy, BP 454, Antananarivo
+261 34 05 513 42
pcc.codexmada@gmail.com

La Présidente du CNCA

Dr RAMAHATAFANDRY Ilo
Tsimok'Haja
6 bis, Rue Rainandriamampandry
Soarano, Antananarivo
+261 34 05 556 87
tsimokhaja@yahoo.fr

Secrétariat du CNCA

Ambohidahy, BP 454, Antananarivo
+261 34 05 533 43
cncamadagascar@gmail.com



Avec l'offre Famille
voyagez à moindre prix !



- 10%



* Offre soumise à conditions
Remise applicable sur le tarif Hors Taxes
Pour familles de 4 personnes minimum
Disponible dans nos points de ventes

Contacts : + 261 20 22 510 00 (Madagascar)
+261 20 23 444 44 (Madagascar)
+ 33 01 42 66 00 00 (France)
+262 01 40 06 01 01 (La Réunion)
www.madagascarairlines.com



- Communiquez votre numéro d'adhérent 888... avant tout achat
- Sinon, faites rapidement votre demande d'adhésion au www.mycapricorne.com



La Creta se réinvente

Vivez l'innovation au quotidien



-  Faible consommation
-  Boîte de vitesses automatique
-  Caméra et radars de recul
-  Ecran tactile 8"
-  Jantes alu 17"
-  Climatisation automatique
-  Bouton START/STOP

BAMADA

Andraharo - Antananarivo
Rue du Docteur Joseph Raseta
hyundai.madagascar@gbh.fr
www.hyundai.mg

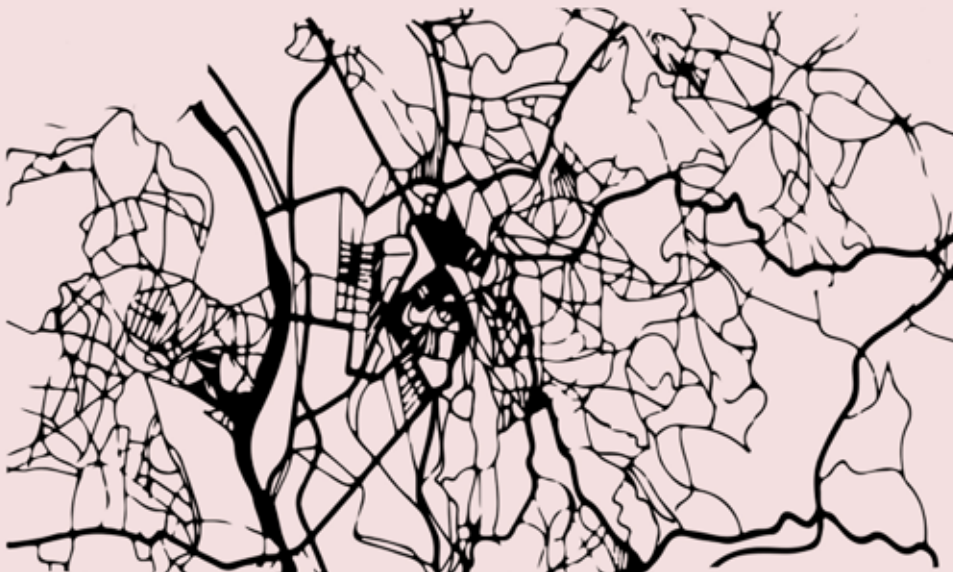
 **HYUNDAI**

Voir conditions en magasin.

TANA EST À TOI.



GET IT ON
Google Play



Commande ton VTC au 032 03 219 01, sur mobility.mg ou sur notre application.

Plus loin. Ensemble.



Investisseur cherche Entrepreneur talentueux
pour relation ambitieuse autour d'un projet innovant.

Financer :

- ➔ Le lancement de votre nouveau projet
- ➔ Le renforcement de votre entreprise
- ➔ Le rachat d'une affaire existante

FIARO
VENTURE CAPITAL
- SINCE 1999 -