

RÉGION

Le plaidoyer stratégique du Carrefour des entrepreneurs de l'Océan Indien.

Page 14

DOSSIER SPÉCIAL

CEO Summit deuxième édition.

Page 22

RSE DE L'ANNÉE

Maison du numérique Antananarivo

Page 46



Le magazine des industries de Madagascar

expansiOn

Numéro 44 | Mai - Juin 2026 | Ar. 10 000

PORTRAIT

TANTELY RAKOTOMALALA

L'architecte de l'ombre
qui fait bouger les lignes
de l'océan indien

CEO BECOM & Co-founder CEO SUMMIT

PAGE 38



3 665902 216491



Lucien Fohine

Le Dzama - Millésime 1984 Lucien Fohine est une cuvée en hommage au fondateur de la marque Dzama. Distillé en juillet 1984 sur l'île de Nosy-Be, ce rhum a vieilli pendant 28 ans dans d'anciens fûts de whisky avant d'être embouteillé en novembre 2012 par son fils, Franck Fohine. Avec une part des anges dépassant 70 %, cette cuvée rare incarne l'héritage et le savoir-faire de la maison Dzama.



Vieux Rhum

Ce 28 ans d'âge révèle une palette aromatique complexe et raffinée. Son nez mêle des notes boisées et épicées, sublimées par des touches de vanille et de fruits secs. En bouche, sa texture veloutée dévoile une harmonie entre le caramel, le miel et des accents tourbés et fumés, hérités de son passage en fût de whisky. La finale, longue et élégante, prolonge cette expérience rare, témoignant du temps et du savoir-faire artisanal.

RUBiA

LUBRIFIANTS

+200

HOMOLOGATIONS
DES
CONSTRUCTEURS
DE VEHICULES
POIDS LOURDS*



**Votre partenaire sur
la route au quotidien**



TotalEnergies

*Plus de 200 homologations constructeurs poids lourds dans le monde, pour toute la gamme Rubia.

ABONNEZ-VOUS

au magazine des industries de Madagascar

Une offre découverte | 3 Numéros
pour 25 000 Ariary

Une offre privilège | 6 Numéros
pour 48 600 Ariary

Une offre premium 12 numéros | 12 Numéros
pour 86 600 Ariary

Nom :
Prénom :
Société :
Téléphone :
E-mail :
Adresse :

SOMMAIRE

06 Vie du SIM

Assemblée générale ordinaire du sim :
une dynamique de consolidation et de
projection

Rencontre avec le Premier Ministre

UNIPOD Madagascar :
Le SIM aux côtés des Partenaires

12 Brèves Actus avec Orange Actu

14 Région Ocean Indien

Le plaidoyer stratégique
du Carrefour des entrepreneurs

16 Les Awards

Femme CEO de l'année :
Claudia Rabetsivoh, CEO du Groupe IMEX MCE MBT

CEO de l'année :
Franck Rivas, CEO de CorexSolar International

Les innovations de l'année : Windcoop

22 Dossier spécial

CEO Summit
deuxième édition.

38 Portrait

TANTELY RAKOTOMALALA

CEO BECOM & Co-founder CEO SUMMIT

46 RSE

Maison du numérique
Antananarivo

50 Malagasy ny Antsika

Le Prix Spécial
Malagasy ny Antsika attribué à la SPAH



**Syndicat
des Industries
Madagascar**

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

Fondateurs

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

Directeur de publication

Tiana Rasamimanana

Directeur de rédaction

Vola Narindra RAVAOAVY

Rédacteur en chef

Itamara Randriamamonjy

Equipe éditoriale

Itamara Randriamamonjy
Irina Tsimijaly

Graphisme & mise en page

ODS SAU

Crédits photos

SIM, Orange Actu, CEO
SUMMIT, Becom, FAPBM,
Freepik, Maison du
numérique Antananarivo,
Carrefour des
Entrepreneurs de l'océan
Indien,
Ministère de
l'Industrialisation et du
commerce de la Guinée,
Club export La Réunion,
Programme Alimentaire
Mondial,
Le Journal de Mayotte
Banque Mondiale
Ministère de l'agriculture
et de la Souveraineté
alimentaire

Régie publicitaire & abonnement

(+261) 34 86 420 86
contact@ods-mada.com
Immeuble Nexus
Andranobevava,
Antananarivo 101
Madagascar

Imprimé par

Nouvelle Imprimerie
des Arts Graphiques



Horizons.

C'est fait. La seconde édition du CEO Summit s'est clôturée. Il est maintenant temps de regarder vers l'horizon, ou plutôt vers de nouveaux horizons. Observer un tel brassage d'acteurs publics, de décideurs et de partenaires internationaux échanger pendant deux jours à Antananarivo ne revient pas seulement à constater un succès d'audience. Pour le Syndicat des Industries de Madagascar et les organisateurs, c'est aussi contempler, en une seule image, l'urgence et la vitalité d'une ambition qui nous dépasse tous : celle de passer à l'action.

Souvenons-nous de la première édition. Elle avait posé les jalons et esquissé les contours d'une coopération régionale souvent trop théorique, mais toujours nécessaire. Elle avait permis de comprendre que Madagascar, Maurice, les Seychelles, les Comores ou La Réunion ne sont pas des îles isolées par les eaux, mais des pôles de croissance liés par une destinée commune. Nous avions alors planté les graines de la réflexion. Aujourd'hui, il est temps d'en cultiver les résultats. La deuxième édition du CEO Summit, coorganisée avec l'Agence BECOM, a rencontré un franc succès. Mais derrière le vernis des apparences — un rendez-vous économique devenu incontournable — se cache un signal fort : elle marque une continuité. Nous avons décidé de nous tourner vers de nouveaux horizons, puisque de nouveaux paradigmes sont apparus dans notre région. L'urgence de disposer de données chiffrées, la nécessité de booster le libre-échange et d'accélérer la transformation nationale, ainsi que les récentes mutations géopolitiques, sont autant de nouveaux paradigmes à prendre en compte.

Les constats sont faits depuis longtemps. Ce temps est révolu et doit céder la place à celui de l'exécution. L'enjeu de ce sommet est limpide : transformer nos discussions en projets, nos intentions en investissements et nos dialogues en chaînes de valeur partagées.

Il ne s'agit plus seulement de dire que nous sommes complémentaires, mais de prouver que nous sommes capables de bâtir une identité économique régionale capable de peser sur l'échiquier mondial. C'est le modèle gagnant. Mais nous devons être pragmatiques. Le rôle de l'État est primordial pour soutenir le secteur privé et le tissu industriel de chaque pays.

L'État ne doit plus être celui qui freine ou qui décide de tout, mais celui qui garantit, encadre et facilite. Cependant, le véritable moteur, le souffle de cette intégration, reste le secteur privé.

Ce sont les entreprises qui osent, qui investissent, qui créent de l'emploi et qui, in fine, tissent les liens réels entre nos économies. Le partenariat public-privé ne doit plus être un slogan mirobolant scandé à chaque sommet ; il doit devenir une réalité opérationnelle.

Pour ce faire, la recette est connue. Elle repose sur un triptyque indissociable : une connectivité accrue, une innovation partagée et un environnement des affaires sécurisé.

Dans la Grande Île, nous avons récemment amorcé les Assises nationales pour la relance économique. Elles ont tracé une voie. Le CEO Summit doit être le prolongement naturel de cette dynamique. Il doit être le catalyseur qui permet de projeter nos résolutions et nos atouts nationaux dans une dynamique régionale.

Nous devons partager l'information et créer une plateforme d'échanges économiques régionaux. Notre plus grand atout réside dans nos terres et nos produits agricoles. Nous pouvons ainsi positionner l'agribusiness comme un levier stratégique de souveraineté et de sécurité alimentaire. Mais, par-dessus tout, les données sont les principaux outils permettant aux entreprises d'avoir de la visibilité sur leurs orientations. Lors de la seconde édition du CEO Summit, nous avons convenu d'améliorer ensemble l'innovation et l'intelligence économique. Cela nous permettra d'anticiper et de prendre des décisions éclairées.

Le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) porte cette conviction : l'isolement est une faiblesse, la coopération est une force. En rassemblant, en structurant et en agissant collectivement, nous ne faisons pas que discuter d'économie ; nous construisons, pierre après pierre, un océan Indien plus intégré, plus dynamique et, surtout, plus prospère.

La recette est connue. Maintenant, place à l'action.



VIE DU SIM

■ Assemblée générale ordinaire du SIM : une dynamique de consolidation et de projection



Le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) a tenu son Assemblée Générale Ordinaire le 24 avril 2026 au Café de la Gare à Soarano, réunissant les entreprises membres ainsi que les instances dirigeantes autour d'un moment d'échange, de transparence et de réflexion stratégique pour l'avenir de l'industrie malgache.

Cette rencontre annuelle a été marquée par la présentation du rapport moral, du rapport financier 2025 ainsi que du rapport du Commissaire aux comptes, mettant en évidence une gestion saine et rigoureuse du SIM, portée par un résultat positif et par des actions structurantes en faveur du développement du secteur industriel.

L'année 2025 confirme la dynamique de croissance du SIM, qui fédère aujourd'hui 194 entreprises membres à travers Madagascar. Cette progression illustre la confiance renouvelée des acteurs économiques envers le rôle du SIM en tant que plateforme de dialogue, de représentation et d'accompagnement du secteur privé industriel.

L'Assemblée a également permis de revenir sur les principales réalisations de l'année écoulée. Parmi les initiatives majeures figurent notamment le lancement de la deuxième édition du CEO Summit Indian Ocean, désormais positionné comme un espace stratégique de dialogue économique régional, le lancement du Rallye des Industries, qui contribue à rapprocher le secteur industriel du grand public et de la jeunesse, ainsi que la participation active à la SADC Industrialization Week, renforçant l'intégration régionale et le rayonnement de l'industrie malgache.



Au cours de l'année, le SIM a poursuivi ses actions d'accompagnement des entreprises à travers des formations ciblées en management, fiscalité et performance industrielle, notamment en Lean Management en partenariat avec ACPE, membre du SIM. Des formations ont également été organisées avec l'appui du FMFP afin de renforcer les compétences des entreprises membres et de soutenir le développement du capital humain. Le SIM a par ailleurs poursuivi le développement de la plateforme numérique Pôle Stage Madagascar, facilitant l'accès à l'emploi, ainsi que ses actions de soutien aux PME à travers le CGA-SIM et divers événements de promotion.

Sur le plan institutionnel, le SIM a continué à porter la voix des industriels auprès des autorités publiques et des partenaires techniques et financiers, contribuant à faire avancer plusieurs sujets stratégiques pour le développement du secteur.

Lors de son intervention, le Président du SIM, Tiana RASAMIMANANA, a présenté les perspectives 2026, articulées autour de plusieurs axes prioritaires, notamment la co-organisation du Salon International des Affaires et de l'Entrepreneuriat (SIAE), édition spéciale « Forum des Partenaires Internationaux », à l'occasion de la célébration de la Journée de l'Industrialisation de l'Afrique, le renforcement de la transformation digitale du SIM à travers un espace membre en ligne et une application mobile dédiée, ainsi que l'extension des activités du syndicat dans les régions afin de renforcer la proximité avec les entreprises locales.



Le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) poursuit sa dynamique de croissance avec l'intégration de nouvelles entreprises et organisations venues enrichir son réseau et renforcer sa représentativité.

Officialisée lors de l'Assemblée Générale Ordinaire du 24 avril 2026, avec la signature du code d'éthique, cette nouvelle vague d'adhésions reflète l'attractivité croissante du SIM auprès des acteurs économiques enga-

gés dans le développement du tissu productif malgache.



BGFI rejoint le SIM en tant qu'acteur de référence du secteur bancaire et financier, accompagnant les entreprises à travers des solutions de financement et des services dédiés au développement économique.



Le Groupement des Aquaculteurs et des Pêcheurs de Crevettes de Madagascar (GAPCM) intègre le SIM en tant qu'organisation représentant les acteurs de la filière aquacole et de la pêche crevettière, contribuant à la structuration et à la valorisation de ce secteur stratégique.



Nomade, bureau d'études généraliste spécialisé dans l'ingénierie de la conception de bâtiments, rejoint le réseau du SIM avec une expertise au service du développement de projets structurants.



Elisoa Consulting accompagne les collaborateurs et les équipes dans la transformation des défis en opportunités, en privilégiant l'intelligence collective plutôt que les ressources financières. À travers des outils et méthodes interactifs, le cabinet favorise l'apprentissage et l'autonomisation des organisations.



AREMEC s'impose comme un acteur incontournable à Madagascar dans plusieurs secteurs clés, notamment le transport d'hydrocarbures, la construction, l'immobilier, la distribution alimentaire ainsi que les activités d'exploitation et de valorisation.



STCV (Société de Tri, Compactage et Valorisation) se distingue dans le recyclage des déchets plastiques. L'entreprise transforme ces déchets en matériaux réutilisables, contribuant ainsi activement à la protection de l'environnement et à la promotion d'une économie plus durable





VIE DU SIM

■ Rencontre avec le Premier Ministre

Le SIM, représenté par son Président, ainsi que des représentants du Conseil d'Administration, dont Vitogaz Madagascar, STAR Madagascar et Savonnerie Tropicale S.A, a participé à une rencontre avec le Premier Ministre, M.Mamitiana Rajaonarison, aux côtés des autres groupements du secteur privé.

Pour le SIM, cette rencontre a permis de réaffirmer la volonté du secteur privé industriel de collaborer étroitement avec l'État afin de soutenir le développement économique du

pays, à travers la promotion de la transformation locale, le renforcement de l'économie productive ainsi que la valorisation de la consommation et de l'utilisation des produits vita Malagasy.

Le SIM a notamment rappelé l'importance de créer un environnement favorable à l'investissement productif, à l'industrialisation et à la compétitivité des entreprises locales



■ UNIPOD Madagascar : Le SIM aux côtés des Partenaires



Le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) a participé au lancement officiel d'UNIPOD Madagascar, une initiative portée avec plusieurs partenaires pour soutenir l'innovation, l'entrepreneuriat et l'employabilité des jeunes à Madagascar.

À travers cette collaboration, le SIM réaffirme son engagement en faveur du développement des compétences, de l'accompagnement des jeunes entrepreneurs et du rapprochement entre le monde académique et le secteur privé. Le programme UNIPOD ambitionne de créer un espace d'innovation et de collabora-

tion dédié aux étudiants, chercheurs, startups et porteurs de projets, afin de favoriser l'émergence de solutions innovantes répondant aux enjeux économiques et sociaux du pays.

Le SIM a également souligné l'importance du partenariat entre les institutions publiques, le secteur privé et les partenaires techniques et financiers pour encourager l'entrepreneuriat et renforcer l'écosystème d'innovation à Madagascar.





À L'OCCASION DE LA CÉLÉBRATION DE LA JOURNÉE DE L'INDUSTRIALISATION DE L'AFRIQUE



Salon International Des Affaires et de l'Entrepreneuriat

SIAE

ÉDITION SPÉCIALE :

**FORUM DES
PARTENAIRES
INTERNATIONAUX**

**19 au 22
Novembre
2026**

CCI IVATO

**Antananarivo
Madagascar**

Co-Organisateurs



Partenaire



CEO Summit Indian Ocean 2026 : la force du SIM, portée par la solidatirité de ses membres

Le CEO Summit Indian Ocean 2026 a été rendu possible grâce à la mobilisation de tout un écosystème, public et privé, et surtout grâce à l'engagement de la **grande famille du SIM**.

Nous remercions particulièrement **NOS MEMBRES** qui se sont impliqués activement, en tant qu'intervenants, membres du Comité scientifique, partenaires ou sponsors. Leur contribution a largement participé à faire de cet événement une référence.

PARTENAIRES ET SPONSORS

Banque officielle



Assureur officiel



Platinum sponsor



Gold sponsor



Silver partners



CONTRIBUTEUR

RioTinto

PROUD SUPPORTERS



PARTENAIRE MOBILITE



PARTENAIRE MÉDIA



PARTENAIRES ASSOCIÉS



PANELIST



MEMBRES DU COMITÉ SCIENTIFIQUE



FAPBM : le vrai coût serait de ne pas investir dans le capital naturel



Au CEO Summit Indian Ocean 2026, la Fondation pour les Aires Protégées et la Biodiversité de Madagascar (FAPBM) a porté un message fort auprès des dirigeants économiques, investisseurs et partenaires régionaux: le capital naturel malgache n'est plus uniquement un enjeu environnemental, il représente désormais un levier stratégique de compétitivité, de résilience et de création de valeur pour l'avenir du pays.

Dans un contexte mondial marqué par les crises climatiques, la pression sur les res-

sources naturelles et la transformation des modèles économiques, les échanges ont souligné une réalité devenue incontournable : sans écosystèmes résilients, il devient difficile de garantir une agriculture performante, des chaînes d'approvisionnement stables, la sécurité hydrique ou encore un climat d'investissement durable.

Partenaire institutionnel du sommet, la FAPBM est intervenue lors du panel : « Durabilité stratégique et création de valeur : quand l'impact devient un avantage compétitif ». Représentée par son Directeur Exécutif, Dr Rija RANAIVOARISON, la Fondation a défendu une vision ambitieuse : faire du capital naturel un pilier du développement économique de Madagascar.

« À Madagascar, nous avons une opportunité unique. Notre biodiversité n'est pas seulement un patrimoine à protéger, c'est un actif économique stratégique. Mais pour le valoriser, il faut changer de paradigme : passer d'une logique de conservation financée à une logique d'investissement structuré dans le capital naturel. »

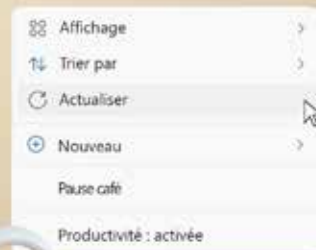
À travers cette prise de parole, la FAPBM a rappelé que la durabilité n'est plus un simple engagement sociétal. Elle devient aujourd'hui une véritable stratégie économique et un enjeu de gestion des risques pour les entreprises et les territoires.

Le Directeur Exécutif de la Fondation a également insisté sur la nécessité d'une mobilisation collective :

- L'État, pour créer un cadre favorable ;
- Le secteur privé, pour transformer les défis environnementaux en opportunités économiques ;
- Les acteurs financiers, pour orienter les investissements vers des modèles durables ;
- Et les organisations comme la FAPBM, capables de connecter conservation, finance et impact territorial.

Blended finance, obligations vertes, marchés carbone, financements mixtes : les outils existent déjà pour accélérer cette transition. L'enjeu désormais est de les activer à grande échelle afin de transformer le capital naturel en moteur durable de croissance, d'innovation et d'attractivité économique.

À travers sa participation au CEO Summit Indian Ocean 2026, la FAPBM réaffirme ainsi une conviction forte : préserver les écosystèmes ne ralentit pas le développement. Au contraire, cela permet de sécuriser les fondations mêmes de l'économie de demain.



29 Mai 2026

La compagnie aérienne Madagascar Airlines a rendu hommage au Commandant Ndriana Andriamboavonjy, l'une des grandes figures de l'aviation malgache, dont le parcours a durablement marqué l'histoire du transport aérien à Madagascar. Pilote pionnier et homme de discipline, il a consacré près de trente années de sa vie au service de la compagnie nationale, contribuant activement au développement de l'aviation malgasy. De ses premiers vols militaires en Afrique du Nord jusqu'aux commandes du Boeing 747, le Commandant Ndriana Andriamboavonjy a construit une carrière exceptionnelle, devenue une référence pour plusieurs générations de pilotes et de professionnels du secteur.

Premier Malgache admis au concours de l'Armée de l'Air française, il a ouvert la voie à toute une génération de passionnés d'aéronautique et porté l'expertise malgache au plus haut niveau. Au-delà de son parcours professionnel, la cérémonie a également salué un homme profondément attaché à la transmission du savoir, reconnu pour son humilité et son engagement. À travers cet hommage, la compagnie nationale a réaffirmé sa volonté de valoriser celles et ceux qui, par leur parcours et leur dévouement, ont contribué au rayonnement de l'aviation malgache.

Présent lors de la cérémonie, le porte-parole du gouvernement a par ailleurs appelé à l'attribution d'une distinction honorifique nationale au Commandant Ndriana Andriamboavonjy, en reconnaissance des services exceptionnels rendus à la Nation.



29 Mai 2026

La Société du Port à Gestion Autonome de Toamasina (SPAT) a annoncé la mise en place de nouvelles procédures numériques pour l'enregistrement des transporteurs routiers accédant à l'enceinte portuaire, dans le cadre de la digitalisation du système de gestion des entrées au port. Désormais, les informations relatives aux véhicules (camions et remorques) ainsi qu'aux chauffeurs autorisés devront être enregistrées au préalable sur une plateforme dédiée. Cette mesure vise à renforcer la sûreté, le contrôle des accès et la gestion des flux au Port de Toamasina, tout en contribuant à réduire les encombrements et à améliorer la fluidité des opérations portuaires.

Selon la note d'information à ce sujet, tous les transporteurs intervenant au port sont tenus de procéder eux-mêmes à leur enrôlement au plus tard le 12 juin 2026. La SPAT rappelle que l'enregistrement ne constitue pas une autorisation automatique d'accès. L'entrée au port demeure soumise aux procédures de contrôle en vigueur, et l'établissement se réserve le droit de refuser l'accès à toute personne ou tout véhicule ne respectant pas les conditions requises. Les inscriptions doivent être effectuées via la plateforme de gestion des accès mise en place par GasyNet, qui centralise les informations nécessaires aux contrôles des véhicules et des chauffeurs.



02 Avril 2026

L'UniPod Madagascar, premier centre national d'innovation, a été inauguré ce jeudi au Centre d'Information et de Documentation Scientifique et Technique (CIDST) à Tsimbazaza. Le projet est porté par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique (MESUPRES), en partenariat avec le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) et le ministère de l'Industrialisation et du Développement du Secteur privé (MIDSP). L'événement s'est déroulé en présence du président de la Refondation, le colonel Michaël Randrianirina, ainsi que des deux hauts conseillers de la Refondation, les Général Marcelin Zafintsondry et le Colonel Thierry Rampanarivo.

Rattaché à la Direction de la recherche et de l'innovation (DRI) du MESUPRES, l'UniPod constitue une infrastructure stratégique placée sous gouvernance scientifique, dirigée par le Pr Dominique Josie Volaravo. La DRI en assure la coordination et l'orientation afin de transformer l'enseignement supérieur en moteur d'innovation et de développement économique.

Ce premier UniPod est structuré autour de cinq pôles : prototypage et design, robotique et intelligence artificielle, GreenTech, agro-industrie et transfert technologique. Il ambitionne chaque année de former 500 jeunes, d'accompagner 300 étudiants et 30 chercheurs, de délivrer 200 certifications, de développer 50 prototypes et de soutenir 30 start-up. À l'horizon 2026-2028, la DRI prévoit le déploiement de six UniPods sur l'ensemble du territoire national, avec pour objectif de positionner Madagascar comme un hub régional d'innovation durable dans l'océan Indien.



28 Mai 2026

Madagascar bénéficie d'un nouveau financement de 68 millions de dollars de la Banque africaine de développement (BAD) pour soutenir ses réformes économiques et de gouvernance.

Ce programme vise principalement l'amélioration de la gestion des finances publiques, le renforcement de la transparence et la lutte contre la corruption, ainsi que l'amélioration du climat des affaires afin d'attirer les investissements.

Une partie des fonds sera également consacrée au secteur de l'énergie, notamment à l'électrification rurale et à la modernisation du cadre de régulation. Parmi les mesures annoncées figurent la mise en place d'une autorité indépendante de régulation de l'électricité, la création d'un fonds national dédié à l'énergie durable et le renforcement du partenariat public-privé (PPP).

Selon la BAD, ce financement est lié aux progrès réalisés par Madagascar dans les réformes fiscales et la stratégie anticorruption. Le pays vise par ailleurs une hausse des recettes fiscales à 12 % du PIB d'ici fin 2026.



Océan INDIEN

Le plaidoyer stratégique du Carrefour des entrepreneurs de l'Océan Indien.

Alors que le Carrefour des Entrepreneurs de l'Océan Indien (CEOI) célèbre ses 25 ans d'existence, l'organisation ne se contente plus de son rôle de réseau de networking. Avec le lancement de son Plan de développement de la coopération régionale privée 2025-2030, l'association entend structurer un marché régional encore trop fragmenté.

Depuis sa création en 2000 sous l'appellation de Carrefour des Entrepreneurs Français, l'organisation a opéré une mue stratégique majeure. D'un club restreint d'expatriés à Madagascar, elle est devenue le CEOI : un réseau de 1 400 décideurs couvrant les six îles de la sous-région (Madagascar, Maurice, Réunion, Comores, Mayotte et Seychelles). Mais au-delà de la croissance de ses effectifs, c'est l'ambition politique et économique du réseau qui retient l'attention des observateurs.

Un catalyseur de flux transfrontaliers
Le CEOI occupe une place singulière dans l'écosystème économique régional. Contrairement aux organisations patronales classiques qui regroupent des entités morales, le Carrefour fédère des individus, cadres et chefs d'entreprises de tous secteurs, favorisant une approche plus agile et inclusive.

L'impact de cette méthode se mesure sur le terrain par la facilitation des échanges de ressources naturelles. Qu'il s'agisse de l'exportation de produits halieutiques malgaches vers Mayotte, de la structuration des filières viande bovine ou de la coopération sucrière entre Madagascar et Maurice, le réseau agit

comme un accélérateur de chaînes de valeur. En connectant les opérateurs privés aux institutions et aux bailleurs de fonds, le CEOI pallie les carences de connectivité entre les îles.

Le Plan 2025-2030 : une feuille de route pour briser l'isolement.

Le constat est sans appel : malgré les discours sur l'intégration régionale, la coopération privée stagne entre 3 et 6 %. Pour sortir de cette inertie, le CEOI a élaboré un plan d'action quinquennal rigoureux, dont les propositions commencent à infuser au sein de la Communauté économique de l'Océan Indien.

La stratégie se déploie en phases critiques. L'« Année 1 » se concentre sur la levée des barrières structurelles : harmonisation des normes, suppression des entraves tarifaires et, point crucial, la création d'un « visa d'affaires » pour garantir la libre circulation des opérateurs. L'objectif est de transformer une zone de proximité géographique en une véritable zone d'opportunités économiques.

Le calendrier prévoit ensuite la mobilisation

des bailleurs (An 2), la création d'un Observatoire des flux économiques régionaux (An 3) pour offrir une visibilité de marché aux investisseurs, pour aboutir, à l'horizon des années 4 et 5, à l'ambition ultime : la création d'une Zone Économique Préférentielle dans le Sud-Ouest de l'Océan Indien.

Le modèle économique du CEOI, fondé sur la participation aux événements plutôt que sur des droits d'entrée ou des cotisations annuelles, lui confère une indépendance et une représentativité forte. En misant sur des partenariats institutionnels (CCI France, MCCI, etc.) et académiques, l'association prépare également la relève en ouvrant ses cercles de décision aux étudiants de Master, assurant ainsi une pérennité intellectuelle à son combat pour l'intégration.

Pour les décideurs de la région, le défi est désormais de transformer ces propositions de terrain en politiques publiques concrètes. L'heure n'est plus au constat de la complémentarité des îles, mais à la construction d'un bloc économique cohérent.





Rio Tinto | QMM : bâtir durablement de la valeur pour Madagascar

Un investissement industriel pensé comme un levier de développement national

Depuis son entrée en production en 2008, avec un investissement de plus de 1 milliard de dollars, Rio Tinto | QMM s'inscrit dans une ambition claire : contribuer durablement au développement économique de Madagascar à travers un modèle minier industriel responsable, créateur de valeur pour le pays et ses territoires.

Dans un contexte où le secteur minier représente aujourd'hui près de 4,5 % du PIB national et plus de 43% des exportations du pays, QMM entend jouer pleinement son rôle d'acteur économique structurant, capable de générer des impacts concrets au-delà de son activité extractive.

Cette volonté se traduit d'abord par une politique affirmée d'ancrage local et de développement des compétences. Sur les 1 800 employés du site, 98% sont malagasy et 74% sont issus du recrutement local. A travers cette stratégie de recrutement et de montée en compétences, QMM investit dans la constitution d'un capital humain industriel national, en accompagnant progressivement des talents malagasy vers des fonctions techniques, d'ingénierie, de supervision et de management.

L'entreprise agit également comme un contributeur direct aux finances publiques et au développement territorial. Depuis le début de ses opérations, QMM a versé plus de 121 millions de dollars d'impôts, 19 millions de dollars de ristournes aux collectivités locales, ainsi que 13,6 millions de dollars de dividendes à l'Etat malagasy au titre de l'exercice 2023. A travers ces contributions, QMM participe activement au financement des politiques publiques et au renforcement des capacités des territoires, notamment grâce à la redistribution de 70% des redevances minières aux collectivités territoriales.

Accélérer le développement régional grâce à des infrastructures durables

Au-delà de son activité minière, QMM déploie une vision de long terme pour accompagner la transformation économique et sociale de la région Anôsy.

Cette ambition se concrétise notamment à travers des investissements structurants dans les énergies renouvelables. QMM a ainsi lancé le premier parc éolien de Madagascar, qui comptera à terme 19 turbines pour une capacité de 16 MW, tout en poursuivant l'extension de son parc solaire pour atteindre 14 MW de capacité installée. En injectant le surplus de production dans le réseau de la JIRAMA, ces infrastructures contribuent aujourd'hui à l'alimentation électrique de la commune urbaine de Fort-Dauphin et participent au renforcement de l'autonomie énergétique régionale.

L'accès à l'eau constitue un autre axe prioritaire des actions menées par l'entreprise. Au cours des deux dernières années, QMM a financé la réhabilitation et la construction de quatre stations d'eau dans les localités de Mandromondromotra, Ampasy-Nahampoana, Andrakaraka et Emanaka. Grâce à 30 points de distribution, près de 9 000 personnes bénéficient désormais d'un meilleur accès à l'eau. Dans cette même logique d'amélioration durable des infrastructures essentielles, QMM mène actuellement la réhabilitation de la station de traitement d'eau de la JIRAMA à Lanirano afin de contribuer à une meilleure qualité de l'eau distribuée aux populations locales.

QMM participe également au désenclavement et à la dynamisation économique du Sud de Madagascar. L'entreprise a ainsi contribué à la réhabilitation de la Route Nationale 13, axe stratégique reliant Ihosy à Fort-Dauphin. De même, le Port d'Ehoala, construit et opéré par QMM, constitue aujourd'hui une infrastructure logistique majeure pour le Sud du pays, favorisant les échanges commerciaux, l'activité économique et le développement touristique régional.

Une vision de la mine comme moteur de transformation durable

A travers ses investissements, ses infrastructures et sa politique de développement local, QMM porte une vision de la mine qui dépasse la seule production industrielle.

Dans un pays confronté à d'importants défis de structuration économique, d'infrastructures et d'emploi formel, QMM affirme sa volonté de contribuer durablement à la création de valeur nationale, au développement des territoires et à l'émergence de capacités économiques locales solides.

En inscrivant ses actions dans le temps long, l'entreprise entend démontrer qu'une activité minière responsable peut aussi devenir un moteur de transformation, d'innovation et de développement durable pour Madagascar.



LES AWARDS

LEADERSHIP FEMININ



Une trajectoire au service des PME

Claudia Rabetsivoh
CEO du Groupe IMEX MCE MBT

À la tête du Groupe IMEX MCE MBT et présidente du FIVMPAMA, Claudia Rabetsivoh retrace un parcours entrepreneurial construit avec constance entre finance, commerce international et accompagnement des entreprises. Engagée pour le développement du secteur privé malgache, elle revient sur les étapes clés de son parcours, sa vision du leadership et les défis des PME dans un environnement économique en mutation.

1. Pouvez-vous revenir sur les grandes étapes de votre parcours entrepreneurial et ce qui vous a conduite à devenir cheffe d'entreprise ?

Mon parcours s'est construit de manière progressive et cohérente, au fil d'expériences complémentaires dans le commerce international et les opérations financières au sein de BFV Société Générale, où j'ai acquis une base solide en matière d'échanges internationaux, de finance et de rigueur opérationnelle.

J'ai ensuite poursuivi mon évolution dans le secteur de l'import-export et du transit à travers MADAPACK, une étape déterminante qui m'a permis d'être au plus près des réalités concrètes des opérateurs économiques malgaches et de mieux comprendre leurs contraintes quotidiennes.

C'est dans la continuité naturelle de ce parcours que j'ai fondé IMEX en 2008, avec la volonté d'accompagner les entreprises dans leurs échanges et leur développement. Très vite, cette expérience m'a révélé que les besoins des PME allaient bien au-delà du simple cadre commercial. J'ai alors élargi mon action en créant, en 2010, un cabinet d'accompagnement spécialisé dans les domaines juridique, fiscal, financier, marketing et communication, puis MBT en 2012 afin de renforcer l'accompagnement des entreprises dans le business et le transit.

Au fil des années, ce parcours s'est enrichi grâce à mes responsabilités au sein du FIVMPAMA et d'autres organisations professionnelles liées au commerce et à la logistique. Cela m'a permis d'avoir une vision plus globale et plus stratégique des enjeux du secteur privé.

Ce qui m'a conduite à devenir cheffe d'entreprise est finalement une conviction construite dans le temps : la volonté d'agir concrètement pour le développement du secteur privé malgache, de transformer les difficultés observées sur le terrain en solutions structurées, et de créer des dispositifs capables d'accompagner durablement la croissance des entreprises.

2. Quelle est la vision qui guide aujourd'hui vos décisions à la tête du Groupe IMEX MCE MBT ?

La vision qui guide aujourd'hui mes décisions repose sur trois piliers essentiels : l'innovation, l'impact et la durabilité.

Je suis convaincue qu'une entreprise doit évoluer avec son époque tout en restant profondément ancrée dans les réalités de son pays. À travers le Groupe IMEX MCE MBT, nous cherchons à développer des projets qui créent de la valeur durable, qui accompagnent la montée en compétence des acteurs économiques et qui renforcent la compétitivité des entreprises malgaches.

Nous accordons aussi une place très importante au capital humain. Derrière chaque projet, il y a des femmes et des hommes qu'il faut former, responsabiliser et faire grandir. Pour moi, la réussite d'une entreprise ne se mesure pas uniquement à ses performances, mais aussi à sa capacité à générer un impact positif autour d'elle.

Enfin, je reste attachée à une vision ouverte sur la région et l'international, car Madagascar a pleinement sa place dans les dynamiques économiques de l'océan Indien et du continent africain.

3. Vous avez été élue femme entrepreneure de l'année au CEO Summit Indian Ocean : que représente cette reconnaissance pour vous ?

Cette distinction représente avant tout une reconnaissance du travail accompli au fil des années, mais aussi de la persévérance nécessaire pour entreprendre et avancer dans un environnement exigeant.

Recevoir ce titre lors du CEO Summit Indian Ocean a été un moment très fort. Cette reconnaissance dépasse mon parcours personnel : elle met aussi en lumière le potentiel des femmes entrepreneures malgaches et leur capacité à porter des projets ambitieux, innovants et structurants.

J'y vois également une responsabilité supplémentaire : celle de continuer à promouvoir un entrepreneuriat engagé, inclusif et tourné vers l'excellence. Si mon parcours peut inspirer d'autres femmes à croire en elles et à oser entreprendre, alors cette reconnaissance prend tout son sens.

C'est enfin une grande fierté de voir Madagascar représentée positivement sur une scène régionale aussi importante.

4. Quels ont été les principaux défis que vous avez rencontrés dans votre parcours entrepreneurial, et comment les avez-vous surmontés ?

Tout au long de mon parcours, j'ai dû faire face à plusieurs défis : un environnement économique exigeant, les difficultés d'accès au financement, ainsi que des contraintes importantes liées à la fiscalité et aux procédures douanières. Les lourdeurs administratives restent également un frein réel pour de nombreuses entreprises, en particulier les PME.

En tant que femme entrepreneure, il a aussi fallu composer avec certaines perceptions et prouver, par la rigueur et les résultats, la légitimité de mon engagement dans le monde des affaires.

Pour surmonter ces défis, j'ai avancé avec persévérance, discipline et une forte capacité d'adaptation. Mais au-delà du professionnel, ma force repose aussi sur ma foi en Dieu et la prière, qui m'ont toujours accompagnée dans les moments de doute et de difficulté. Cela m'a permis de garder confiance, de

rester alignée avec mes valeurs et d'avancer avec sérénité, même dans les périodes les plus complexes.

5. Vous êtes aujourd'hui présidente du FIVMPAMA : quelles sont vos priorités immédiates à ce poste ?

En tant que présidente du FIVMPAMA, ma priorité est de renforcer la place des PME dans le développement économique national. Elles constituent un pilier essentiel de l'économie malgache, mais elles ont encore besoin d'un accompagnement plus structuré et d'un environnement plus favorable à leur croissance.

Nous travaillons notamment à renforcer la proximité avec nos membres à travers les antennes régionales, à développer les partenariats institutionnels et à créer des opportunités concrètes pour les entrepreneurs : accès à l'information, formation, réseautage, accompagnement stratégique et représentation auprès des autorités publiques.

Une autre priorité importante est la modernisation et la structuration des PME, afin de leur permettre de gagner en compétitivité et d'accéder plus facilement aux marchés nationaux et internationaux.

Je souhaite également promouvoir une dynamique entrepreneuriale plus inclusive, notamment en faveur des jeunes et des femmes, qui représentent une véritable force pour l'avenir économique du pays.

6. Selon vous, quels sont aujourd'hui les principaux défis des PME à Madagascar et comment peut-on les soutenir efficacement ?

Les PME malgaches font face à plusieurs défis majeurs : l'accès au financement, la pression fiscale, les difficultés administratives, le manque de structuration, l'insuffisance de formation technique et managériale, ainsi que l'accès limité aux marchés.

Beaucoup d'entreprises ont pourtant un réel potentiel et proposent des produits de qualité, mais elles manquent souvent d'accompagnement stratégique et de réseaux solides pour accélérer leur développement.

Pour les soutenir efficacement, il est essentiel de renforcer les mécanismes d'accompagnement, de simplifier certaines procédures

administratives et de favoriser un dialogue permanent entre le secteur privé et les institutions publiques.

Il faut aussi encourager la professionnalisation des entreprises, la transformation numérique et la création de plateformes de réseautage et de collaboration. Les PME ont besoin d'un environnement qui stimule la croissance, l'innovation et la confiance.

L'avenir économique de Madagascar dépend largement de notre capacité à faire émerger des PME fortes, structurées et compétitives.

7. Quel message souhaitez-vous adresser aux jeunes femmes qui souhaitent entreprendre et s'imposer dans le monde des affaires ?

Je voudrais avant tout leur dire de ne pas attendre d'être parfaites pour commencer. L'entrepreneuriat est un apprentissage permanent, un chemin fait d'expériences, d'ajustements et d'évolution constante. Beaucoup de projets ne naissent pas d'une maîtrise totale, mais simplement d'une volonté d'avancer malgré les doutes et les incertitudes.

Il faut oser franchir le premier pas, croire en ses capacités et accepter que le parcours entrepreneurial ne soit pas linéaire. Les difficultés, les erreurs ou les hésitations ne sont pas des échecs définitifs, mais des étapes normales de construction. Elles permettent d'apprendre et d'affiner progressivement sa vision.

Je leur dirais aussi de ne pas se comparer aux autres. Chaque parcours est unique, avec son propre rythme et ses propres réalités. L'essentiel n'est pas d'aller vite, mais d'avancer avec cohérence et détermination.

S'entourer est également fondamental : se former, demander conseil, intégrer des réseaux professionnels ou des structures d'accompagnement peut faire une réelle différence. L'entrepreneuriat demande de la détermination, mais il ne se construit jamais seule.

Enfin, chaque petite avancée compte. Ce sont souvent les premiers pas, parfois modestes, qui ouvrent la voie aux grandes réussites. Madagascar a besoin de femmes ambitieuses, engagées et innovantes pour contribuer pleinement à sa transformation économique. Il faut donc oser commencer, apprendre en avançant et rester persévérante face aux défis.



CEO de l'année

LES AWARDS



Les marchés insulaires exigent adaptation et résilience

Franck Rivas Manzo

CEO de Corexsolar International

Dans les marchés insulaires de l'océan Indien, les projets avancent rarement vite ou simplement. Ils se construisent avec du temps, des ajustements, des contraintes locales qu'il faut apprendre à apprivoiser. À la tête de Corexsolar International, Franck Rivas connaît bien cette réalité. Élu « CEO de l'année » lors du CEO Summit, il revient sur un parcours façonné par les terrains, les projets concrets et une expansion progressive entre Maurice, La Ré-

union, Madagascar et Mayotte, au cœur de la transition énergétique de la région.

Quand votre nom a été annoncé pour recevoir le prix de « CEO de l'année », qu'avez-vous ressenti à ce moment-là ?

Je dois avouer que j'ai appris la nouvelle en différé (rires), puisque j'avais quitté la salle un peu avant l'annonce du nom du gagnant, pour honorer un Rendez-Vous, avec un partenaire

potentiel qu'i m'avait sollicité durant le CEO Summit. Je ne m'y attendais pas et agréablement surpris et honoré par cette distinction! Corexsolar International est aujourd'hui présent à Maurice, La Réunion, Madagascar et Mayotte.

Quelle est votre stratégie de développement régional ?

Corexsolar International, spécialisée dans la conception, la production et la gestion de fermes solaires, est une société fondée en 2013 à La Réunion. Nous sommes implantés à Maurice depuis 2016. Depuis, nous avons réalisé plusieurs projets à grande échelle et notre stratégie actuelle consiste à consolider nos activités dans les segments spécifiques où nous opérons, notamment à La Réunion, à Maurice et à Mayotte. Nous continuerons à répondre aux appels d'offres publics pour lesquels nous sommes éligibles, tout en développant de nouveaux projets avec le secteur privé.

Quels sont actuellement les projets les plus ambitieux de l'entreprise ?

Tout d'abord, il faut préciser que grâce à notre savoir-faire et à notre expérience dans le secteur des énergies vertes, Corexsolar International s'est affirmée ces dernières années en réalisant des projets de plus en plus importants. À Maurice, nous avons commencé avec des projets de 2 MWac et évoluons désormais vers des projets de plus grande capacité. À ce titre, nous avons démarré en début d'année un projet de 15 MWac — Le Val Photovoltaïque Ltd — à l'île Maurice. Nous avons également des projets de 30 MWac actuellement en phase de développement administratif.

Quel regard portez-vous sur le potentiel énergétique de Madagascar ?

Madagascar possède un fort potentiel en matière de production d'énergie solaire. L'île bénéficie d'un fort ensoleillement et la demande énergétique y est importante, notamment dans les régions qui ne sont pas encore connectées au réseau. Avec un cadre favorable aux investisseurs, Madagascar pourrait développer davantage les énergies renouvelables sur la Grande Île.

Quels freins ralentissent encore le développement des énergies renouvelables dans la région ?

Les principaux freins au développement des énergies renouvelables dans la région sont liés au financement des projets et au foncier, mais aussi aux contraintes administratives et aux procédures de permitting, souvent longues et propres à chaque pays. Nous notons également un manque de ressources qualifiées.

Derrière le succès, il y a forcément eu des moments difficiles. Quel a été le plus grand défi de votre parcours ?

Le plus grand défi a certainement été de développer nos activités dans des marchés insulaires où les réalités économiques, administratives et humaines sont très différentes d'un territoire à l'autre. Lorsqu'on s'implante dans un nouveau pays, il faut construire des relations de confiance, trouver des partenaires fiables et s'adapter rapidement aux spécificités locales. Dans un secteur aussi compétitif et exigeant que celui des énergies renouvelables, cela demande beaucoup de persévérance, de résilience et une capacité constante d'adaptation.

Y a-t-il eu un moment précis où vous vous êtes dit que Corexsolar International pouvait réellement devenir un acteur important de la transition énergétique dans la région ?

Corexsolar International est aujourd'hui un acteur majeur de la transition énergétique dans la région. Nous comptons à notre actif plusieurs projets réalisés à Maurice, à La Réunion et à Mayotte. Depuis plus d'une décennie, nous sommes reconnus pour notre savoir-faire, notre expertise et notre capacité à mener à bien des projets de grande envergure.

Aujourd'hui, après cette reconnaissance, qu'est-ce qui vous motive encore chaque matin à continuer cette aventure ?

C'est certes un accomplissement personnel, mais derrière le succès de Corexsolar International, il y a avant tout une équipe de professionnels dévoués. Cette récompense constitue une motivation supplémentaire pour continuer à accompagner les îles dans l'atteinte de leurs objectifs en matière d'énergies renouvelables et de transition énergétique.

Parmi tous les projets réalisés par Corexsolar International, lequel vous rend le plus fier sur le plan personnel, et pourquoi ?

Chaque projet réalisé a une valeur particulière et représente une grande fierté, ainsi qu'un immense sentiment d'accomplissement pour moi. Mais ceux qui ont un impact direct sur les communautés me touchent particulièrement. Chaque réalisation constitue également une étape d'apprentissage qui nous permet de nous améliorer continuellement pour les projets futurs.

Comment imaginez-vous Corexsolar International dans cinq ans ?

En tant que producteur d'énergie, notre vision est d'augmenter notre portefeuille de fermes solaires en exploitation dans la région de l'océan Indien, de renforcer et faire grandir nos équipes, tout en intégrant continuellement de nouvelles technologies dans nos projets.

Quelle trace souhaitez-vous laisser dans le secteur énergétique régional ?

Nous souhaitons laisser l'image d'une entreprise engagée, innovante et responsable, qui a contribué concrètement à accélérer la transition énergétique dans les îles de l'océan Indien. Au-delà des projets réalisés, notre ambition est de participer durablement au développement d'un modèle énergétique plus propre et plus durable pour la région, tout en créant des opportunités, en valorisant les compétences locales et en préservant notre environnement pour les générations futures.

VOTRE USINE TOURNE. VOTRE ÉNERGIE NE S'ARRÊTE JAMAIS



De l'étude à l'exploitation, NEA déploie et pilote l'intégralité de votre système solaire.



Maintenance, supervision et remplacement des équipements inclus. Clé en main, sans aléa pour vos équipes.



Vous déléguez votre énergie, vous gardez le contrôle de votre performance.



Discutons de votre site

+261 34 03 001 56

commercial.madagascar@nea-africa.com

Bâtiment Ariane 5A 1er étage Zone Galaxy Andraharo

AXIAN
ENERGY

TRANSPORT MARITIME —

Windcoop veut reconnecter Madagascar à l'Europe autrement



Lauréat du prix « Innovation de l'année » lors du CEO Summit Indian Ocean à Antananarivo, Windcoop défend une autre vision du transport maritime : des porte-conteneurs à voile, une gouvernance coopérative et une ligne directe entre Marseille et Madagascar dès 2027. Dans cet interview Yves Bourdais, représentant de Windcoop, revient sur les ambitions du projet.

Que représente ce prix de l'innovation obtenu au CEO Summit Indian Ocean ?

C'est une reconnaissance importante pour nous, parce que notre projet dépasse largement la seule question technique. Bien sûr, il y a l'innovation liée au transport maritime décarboné, mais il y a aussi une réflexion sur la manière de connecter les territoires de l'océan Indien autrement. Un bateau, finalement, c'est l'outil le plus concret pour relier des îles et des économies. Encore faut-il que cette connexion soit cohérente avec les enjeux actuels : environnementaux, économiques et sociaux.

« Nous créons le premier armement maritime coopératif au monde » Comment est né Windcoop ?

Dans Windcoop, il y a deux mots : Wind, pour le vent, et Coop, pour coopérative. Le projet repose au départ sur trois acteurs. Le premier, c'est Zéphyr & Borée, un armateur français spécialisé dans le transport maritime décarboné. Ils ont notamment développé le navire Canopée, un cargo à voile qui transporte les éléments de la fusée Ariane entre l'Europe et Kourou. Le deuxième acteur, c'est Enercoop, une coopérative française d'énergie renouvelable. C'est

elle qui apporte la dimension coopérative du projet. Enfin, il y a Arcadie, entreprise spécialisée dans les épices bio, qui travaille beaucoup avec Madagascar. L'idée de départ était simple : comment garantir une chaîne logistique cohérente, du producteur jusqu'au consommateur, si le transport maritime reste très carboné et socialement opaque ? C'est ainsi qu'est née Windcoop : le premier armement maritime coopératif au monde.

« Un porte-conteneurs à voile, mais intégré au système logistique actuel » Qu'est-ce qui rend réellement le projet innovant ?

L'innovation est multiple. D'abord, il y a l'aspect technique : nous développons un porte-conteneurs équipé de voiles rigides, qui ressemblent à des ailes d'avion. Elles permettront de réduire fortement la consommation de carburant et les émissions de gaz à effet de serre. Mais contrairement à certains projets de transport à voile, nous restons dans le système logistique classique du conteneur. Le chargeur ne change rien à ses habitudes. La différence, c'est que nous utilisons le vent comme propulsion principale, avec un moteur d'appoint lorsque cela est nécessaire. Cela permet de garantir un transit time, c'est-à-dire une date d'arrivée fiable.

« Aujourd'hui, un conteneur peut mettre jusqu'à 120 jours pour rejoindre l'Europe » Pourquoi cette question du délai est-elle si importante pour Madagascar ?

Parce qu'elle est devenue un véritable problème économique. Dans les années 1990, un conteneur entre Madagascar et Marseille mettait environ 20 à 30 jours. Aujourd'hui, avec les multiples transbordements, on parle parfois de 90 à 120 jours. Les marchandises quittent Madagascar, passent par Maurice ou Colombo avant d'intégrer les grandes lignes maritimes mondiales entre l'Asie, l'Europe ou les États-Unis. À chaque escale, le conteneur perd du temps. Le résultat, c'est que les exportateurs malgaches deviennent moins compétitifs, non pas à cause de la qualité de leurs produits, mais à cause de l'incertitude logistique. Notre objectif est de proposer une liaison directe Marseille-Madagascar en 30 à 40 jours, avec un calendrier stable et prévisible.

« Le slow shipping peut aller plus vite » Vous défendez aussi le concept de «slow shipping». De quoi s'agit-il ?

Aujourd'hui, la manière la plus efficace de réduire les émissions du transport maritime, c'est de ralentir les navires. Le bateau Windcoop naviguera autour de 8 nœuds, donc plus lentement qu'un porte-conteneurs classique. Mais comme il fera une liaison directe, sans multiplication des escales ni transbordements, il pourra finalement arriver plus vite qu'un grand navire qui passe par plusieurs hubs internationaux. Le «slow shipping», ce

n'est donc pas seulement aller moins vite. C'est repenser toute la logique du transport maritime. Et il y a aussi un bénéfice environnemental : un navire plus lent génère moins de bruit et moins de vibrations sous-marines, ce qui limite l'impact sur la faune marine.

« Les chargeurs deviennent décideurs de leur propre ligne maritime »

L'autre grande innovation semble être la gouvernance coopérative...

Oui, et c'est probablement l'aspect le plus inédit. Dans une compagnie maritime classique, les décisions sont prises en fonction des intérêts des actionnaires. Chez Windcoop, nous parlons de sociétaires, pas d'actionnaires. Les bénéfices ne sont pas distribués : ils sont réinvestis dans l'outil de travail. Surtout, ce sont les chargeurs eux-mêmes qui participent à la gouvernance de la ligne maritime. C'est comparable à une coopérative agricole : ensemble, les membres financent un outil qu'aucun ne pourrait acheter seul. Cela change profondément la logique du transport maritime.

« L'océan Indien a besoin de son propre outil logistique régional »

Le CEO Summit était aussi consacré à l'intégration régionale. Windcoop travaille-t-il sur ce sujet ?

Oui. Nous réfléchissons déjà à une deuxième ligne régionale entre les îles de l'océan Indien. Aujourd'hui, seulement 3 % des échanges des îles de la région se font entre elles. Le reste vient de l'extérieur. Le problème, c'est que les lignes actuelles dépendent surtout des grands armateurs mondiaux et de leurs routes internationales. Si leurs priorités changent, les dessertes régionales changent aussi. On l'a vu récemment avec certaines liaisons entre La Réunion et La Réunion : un trajet qui prenait deux jours peut désormais durer près d'un mois. Pour développer les échanges régionaux, les opérateurs doivent pouvoir maîtriser leur propre outil logistique maritime. Et cela passe, selon nous, par un modèle coopératif.

« Le succès, dans dix ans, ce sera une souveraineté maritime régionale »

À quoi ressemblerait le succès de Windcoop dans dix ans ?

Le succès, ce ne sera pas seulement d'avoir un bateau à voile. Ce sera surtout d'avoir permis à des opérateurs économiques de reprendre la main sur leurs lignes maritimes, avec des dessertes stables, durables et adaptées à leurs besoins. Si les chargeurs savent qu'une ligne existera encore dans dix ou vingt ans, alors ils peuvent investir, produire davantage et développer leurs activités avec confiance. Au fond, Windcoop défend une idée simple : le transport maritime ne devrait pas être uniquement un centre de profit. Il devrait être un outil au service des territoires et de ceux qui les font vivre.

■ Intégration régionale : Le futur se joue maintenant!

Les deux jours de tables rondes et de conférences à Antananarivo ont permis de délivrer un message clair : les entreprises de l'océan Indien sont prêtes à rendre effective l'intégration régionale. Retour sur les enseignements de la deuxième édition du CEO Summit.

Dans une atmosphère de travail constructive, plus de sept cents participants à la seconde édition du CEO Summit ont échangé sur l'avenir de la zone. Parmi les ambitions portées par les décideurs réunis à Antananarivo en avril : accélérer l'intégration régionale. Cette volonté, partagée depuis des années, doit désormais se traduire par des actions concrètes, le secteur privé en étant le principal moteur.

Pour Tiana Rasamimanana, président du Syndicat des Industries de Madagascar (SIM), la vision est précise : bâtir des industries capables de porter haut l'image de Madagascar, alors que de nouveaux paradigmes et des mutations profondes apparaissent dans l'océan Indien. L'enjeu est également de capitaliser sur les acquis de la première édition. « Si la première édition nous a permis de poser les bases d'une coopération à l'échelle régionale, cette seconde édition du CEO Summit doit s'inscrire dans la continuité et aller plus loin », a déclaré le président du SIM. Dans un contexte de redécoupage des routes maritimes et de transformation des normes manufacturières, l'océan Indien dispose d'une position stratégique pour s'imposer comme un acteur majeur des échanges commerciaux mondiaux.

En 2024, cette région comptait 34 millions d'habitants et générait un produit intérieur brut de 50 milliards de dollars. L'océan Indien dispose également de vastes terres cultivables, dont 90 % se situent à Madagascar. La Grande Île possède en effet 36 millions d'hectares de



terres arables selon les données actualisées de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), qui souligne toutefois une sous-exploitation de ce potentiel. Ce dernier constitue un terreau fertile pour le développement de l'agribusiness car, selon les statistiques agricoles nationales, seulement 2 % de ces terres sont actuellement cultivées. « Nous savons tous que Madagascar est la plus grande île de l'océan Indien. Nous devons donc positionner la Grande Île comme un acteur industriel crédible dans la région », a souligné Ny Riana Nampoina Raharimanjato, ministre de l'Industrialisation et du Développement du secteur privé.

L'État partage ces objectifs avec le secteur privé. Lors de l'ouverture du CEO Summit, le chef de l'État, le Colonel Michaël Randrianirina, a insisté sur la nécessité de privilégier la transformation locale.

« Il faut transformer localement, et ne plus se contenter d'exporter des produits bruts. C'est un axe prioritaire. Nous veillerons à ce que toute entreprise ou firme investissant à Madagascar transforme désormais ses matières premières en produits finis », a-t-il affirmé dans son discours. La vision converge également sur la question de la sécurité des investissements. Selon le président de la République, les entreprises ont été fragilisées, voire marginalisées, ces dernières années. « Le secteur privé a été laissé pour compte trop longtemps. Les entreprises qui ne sont pas alignées avec l'État ont été quasi systématiquement pénalisées. Il est de notre de-

voir d'accompagner le secteur privé pour qu'il puisse progresser et créer de la valeur. L'État ne crée pas d'emplois ; c'est le secteur privé qui en est capable », a-t-il déclaré en marge de l'événement.

Toutefois, pour réussir la transformation locale et créer une synergie régionale, des points névralgiques de l'économie nationale doivent être traités. La faiblesse des infrastructures, le délabrement des réseaux routiers et le déficit énergétique constituent autant de freins à la compétitivité des industries locales. Lever ces obstacles est un préalable indispensable à l'intégration régionale. Pour ériger la zone en pôle de croissance, « il apparaît nécessaire d'identifier les synergies et les chaînes de valeur susceptibles d'être développées à plusieurs niveaux, notamment par les acteurs de la région de l'océan Indien », a-t-on précisé lors des échanges. Les panels de haut niveau ont permis d'aborder les conditions de développement régional, l'innovation, la création d'un environnement des affaires favorable et la promotion de la destination «Investissement Océan Indien». Des synergies ont d'ailleurs été instaurées entre les différentes agences de promotion des investissements. « Nous sommes déterminés à améliorer le climat des affaires dans notre pays, à accélérer la mise en place de zones industrielles et à développer des projets, notamment énergétiques. Mais au-delà des politiques publiques, ce sont les alliances entre le secteur privé et les pouvoirs publics de la région qui feront la différence », a conclu le ministre Ny Riana Nampoina Raharimanjato.

MANKAFY SUZUKI

LA ROUTE DE VOS AMBITIONS

LA FIABILITÉ
SUZUKI
À CHAQUE
KILOMÈTRE



*Photo non contractuelle

NOS AVANTAGES



ASSURANCE TOUS RISQUES

Roulez l'esprit
tranquille



ASSURANCE REMORQUAGE

24h/24 - 7j/7
partout à Madagascar



GÉOLOCALISATION

Suivi en temps réel
de votre véhicule



FACILITÉ DE PAIEMENT

Jusqu'à 60 mois
pour réaliser vos projets



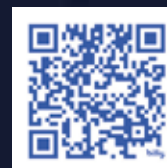
GARANTIE
ou 150.000km*

* Voir conditions en concession

PARTENAIRES FINANCIERS



SUIVEZ-NOUS !



Antananarivo
020 22 325 24

Antsiranana
020 82 224 98

Toamasina
032 05 276 39



■ Industrialisation :

La transformation locale comme fer de lance

Transformer localement est l'un des axes majeurs autour desquels convergent les visions des acteurs économiques de l'océan Indien.

Passer de l'intention à l'action. La Grande Île dispose de nombreux atouts pour jouer un rôle moteur dans l'intégration régionale et enclencher son propre développement économique. Plus qu'un constat, il s'agit d'une réalité tangible. « Madagascar dispose d'atouts très compétitifs : des chaînes de valeur, une main-d'œuvre et des ressources naturelles présentes sur l'ensemble du territoire. Ce sont des leviers essentiels pour des secteurs tels que l'agroalimentaire, le textile, les mines et la pêche », a déclaré Ny Riana Nampoina Raharimanjato, ministre de l'Industrialisation et du Développement du secteur privé, à la clôture du CEO Summit. Le pays entend faire de la transformation locale son fer de lance, en parfaite synergie avec le secteur privé. L'objectif est clair : développer l'industrialisation de la Grande Île. Les bases de cette ambition ont été posées il y a quelques années, notamment avec le Pacte pour l'industrialisation, qui vise à porter la part de l'industrie dans le PIB à 30 % d'ici 2040.

Si le retard est flagrant, il reste rattrapable. Selon l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), la contribution du secteur manufacturier au PIB malgache n'était que de 12,8 % en 2023, tandis que l'ensemble du secteur secondaire s'élevait à 15 %. Ce décalage est confirmé par les classements internationaux, où Madagascar occupe le 129^e rang en termes d'activité industrielle. Pour combler ce fossé, le secteur privé a déjà proposé plusieurs pistes de réflexion pour impulser un développement industriel réel. Tiana Rasamimanana, lors de cette édition du CEO Summit, a notamment insisté sur la nécessité de « règles du jeu claires », ainsi que sur l'accès aux infrastructures et une meilleure connectivité nationale. Ces mesures sont jugées indispensables pour accroître sensiblement la compétitivité des produits malgaches. Pour les pouvoirs publics, la réponse passe par l'incitation à la transformation locale. « Pour accompagner le secteur privé, nous devons soutenir la production et la transformation sur place », a réaffirmé le ministre de l'Industrialisation lors de la deuxième journée du sommet. Il a précisé que la feuille de route nationale repose sur trois priorités : renforcer la capacité des entreprises locales, améliorer l'attractivité du

pays pour les investisseurs étrangers et assurer un équilibre entre l'ouverture économique et la protection du tissu productif.

L'État s'est également engagé à renforcer les capacités des entreprises locales, notamment par un meilleur accès au financement et un accompagnement des PME visant à améliorer leur productivité et leur compétitivité. La sécurité juridique et l'amélioration de l'environnement des affaires constituent d'autres leviers essentiels pour l'investissement. « L'objectif est simple : créer de la valeur ajoutée localement, générer des emplois durables et positionner Madagascar comme un acteur industriel crédible dans la région. Madagascar étant la plus grande île de l'océan Indien, c'est ici que tout doit se concrétiser », a souligné Ny Riana Nampoina Raharimanjato. Les récentes mutations politiques témoignent d'un changement de paradigme vers l'émergence de nouveaux pôles de croissance. Des opportunités stratégiques sont à saisir, tant pour la Grande Île, située au carrefour de l'Afrique et de l'Asie, que pour l'ensemble de la zone océan Indien.





BRED MADAGASIKARA BANQUE POPULAIRE RÉSOLUMENT ENGAGÉE À FAVORISER L'ENTREPRENEURIAT ET L'INVESTISSEMENT À L'ISSUE DU CEO SUMMIT INDIAN OCEAN

La 2^{ème} édition CEO Summit Indian Ocean a mis en évidence les priorités qui façonneront la croissance des entreprises dans les prochaines années. Pour les entrepreneurs et investisseurs, ce rendez-vous a apporté des pistes concrètes pour investir avec discernement, conquérir de nouveaux marchés et renforcer leur compétitivité.

Banque officielle du Sommet, BRED Madagasikara Banque Populaire a participé aux échanges stratégiques consacrés au financement de l'économie et à l'accompagnement des entreprises dans leur structuration et leur développement. La banque y a partagé son expertise sur les conditions nécessaires à l'essor de l'investissement privé et à la structuration de projets créateurs de valeur.



Ancrée dans une relation forte entre nous, Mayotte et La Réunion, BRED Madagasikara Banque Populaire affirme son rôle d'accélérateur des investissements, en accompagnant la structuration et la croissance des entreprises, notamment à travers la Maison Des Entrepreneurs. Ce dispositif soutient les entrepreneurs, PME et porteurs de projets dans leur développement et leur passage à l'échelle.

L'agribusiness apparaît comme l'un des secteurs les plus prometteurs. De la production à la transformation, il offre un fort potentiel de création de valeur, de modernisation et de développement d'activités à impact durable.

Thierry Charras-Gillot, Directeur Général de BRED Madagasikara Banque Populaire a souligné lors de son intervention que la réussite d'une entreprise repose sur une combinaison déterminante : **une vision claire, une bonne lecture du marché et un partenaire financier capable d'accompagner les ambitions de croissance sur le long terme.**



En tant que **première banque de Madagasikara**, banque internationale solidement ancrée dans l'**Océan Indien**, la **BRED Madagasikara Banque Populaire** a le devoir d'être non seulement financeur, mais **architecte de cette croissance accélérée**.

L'innovation et l'intelligence économique deviennent des outils de pilotage incontournables. Les entrepreneurs qui s'appuient sur une meilleure connaissance de leur environnement prennent des décisions plus rapides, plus pertinentes et mieux maîtrisées.

Ces orientations rejoignent les préoccupations quotidiennes des chefs d'entreprise, qui sont désormais les nôtres. Elles montrent que la croissance repose sur des choix stratégiques solides, des investissements bien structurés et un accompagnement financier adapté à chaque étape du développement.

BRED Madagasikara Banque Populaire met ses expertises au service des entreprises pour soutenir leurs investissements, optimiser leur trésorerie, sécuriser leurs opérations et accompagner leurs projets d'expansion.

Le CEO Summit a placé l'entreprise au centre des perspectives de développement de Madagascar. En mobilisant son savoir-faire aux côtés des entrepreneurs, BRED Madagasikara Banque Populaire contribue à faire émerger des projets ambitieux, des entreprises plus performantes et les moteurs de croissance de demain.



Là où vos ambitions rayonnent.

«STAR, reharehan'ny Malagasy nanomboka ny 1953»

Depuis plus de sept décennies, STAR fait partie intégrante du paysage économique, social et culturel de Madagascar. Créée en 1953, l'entreprise a grandi aux côtés des Malagasy, en construisant une relation forte basée sur la proximité, la confiance et la fierté nationale. Aujourd'hui encore, STAR demeure profondément ancrée dans le pays, fidèle à une conviction simple : produire et transformer à Madagascar, pour la population Malagasy.

Cet ancrage local se traduit d'abord par une présence concrète sur le territoire national. À travers ses sites de production, ses réseaux de distribution et ses collaborations avec de nombreux partenaires locaux, STAR participe activement à la dynamique économique du pays.

En privilégiant la transformation locale et la valorisation des ressources disponibles à Madagascar, STAR affirme sa volonté de créer de la valeur dans le pays et pour le pays.

Entreprise citoyenne, STAR joue également un rôle majeur dans la contribution aux finances publiques. Elle figure parmi les principaux contributeurs fiscaux de Madagascar, participant ainsi au financement des infrastructures, des services publics et du développement national.

Au fil des années, STAR a également renforcé son engagement sociétal à travers des initiatives en faveur de l'éducation, de l'entrepreneuriat, de la solidarité et du développement durable. À travers ses actions citoyennes et ses partenariats, l'entreprise soutient des projets à impact positif pour les communautés locales et contribue à l'émergence des talents et initiatives malagasy à l'exemple du Prix Pierre Castel ou encore de Kopakelatra.

Depuis 1953, STAR continue ainsi d'écrire son histoire avec Madagascar et les générations qui se succèdent. Une histoire bâtie sur la confiance, l'engagement et la fierté nationale.

Soutenir le « Vita Malagasy » doit être une priorité stratégique nationale aujourd'hui afin de préserver et développer l'économie locale.





1 Contribution à l'économie nationale

STAR est parmi les **3 plus grands contributeurs** en matière fiscale à Madagascar. **445 Milliards d'Ariary** injectés aux caisses de l'Etat l'année 2025

2 Soutien aux entreprises locales

Collaboration avec près de **900 fournisseurs locaux** et prestataires

3 Développement des filières agricoles

Plus de **20 000 paysans** accompagnés et intégrés dans les chaînes d'approvisionnement STAR

11 500 tonnes d'orges collectées/an

4 Création de valeur humaine et sociale

Plus de **50 000 emplois directs et indirects** soutenus à travers l'écosystème STAR Madagascar



■ Coopération régionale :

Avancer d'un pas résolu vers l'avenir

Trois résolutions majeures ont émergé de cette édition du CEO Summit. Les acteurs de la région Océan Indien se sont accordés sur la nécessité de structurer les échanges au sein du marché régional, de faire de l'agribusiness une filière de souveraineté et de placer l'innovation ainsi que l'intelligence économique au cœur de leur stratégie de développement.

Des démarches pragmatiques. Les résolutions portées par les dirigeants lors du CEO Summit constituent des choix stratégiques pour l'avenir de la zone. Le premier axe de travail concerne la structuration des échanges, tant sur le marché régional qu'international. Cette démarche vise à connecter efficacement les entreprises locales, à faciliter les flux commerciaux et à transformer les opportunités identifiées en projets concrets et opérationnels. Le lancement de la plateforme régionale DirectOI.Com s'inscrit précisément dans

cette dynamique. Ce dispositif est présenté comme un « levier stratégique majeur pour renforcer l'intégration économique de l'océan Indien ». Selon les conclusions des travaux, « l'activation immédiate de la plateforme est prioritaire, avec une intégration progressive de l'ensemble du bassin ». L'objectif est de développer des fonctionnalités B2B avancées, incluant des outils de mise en relation directe pour accélérer les transactions. À terme, cette initiative devrait stimuler les flux financiers intra-régionaux et favoriser l'émergence de marchés plus lisibles, attractifs et compétitifs à l'échelle mondiale.

L'agribusiness constitue le second pilier de cette coopération régionale. Face au vaste potentiel agricole des États de l'océan Indien, les décideurs ont choisi d'en faire un levier de croissance structurelle. Cette stratégie repose sur la création d'un groupe de travail tripartite réunissant La Réunion, Madagascar et Mayotte. L'enjeu initial sera d'identifier des filières pilotes prioritaires et de lever les freins au développement. Cette approche progressive mobilisera les acteurs clés, notamment la Grande Île, et soutiendra un plaidoyer régional pour l'harmonisation des normes sanitaires et phytosanitaires aux réalités locales. Parallèlement, la question logistique demeure centrale. Les opérateurs de la région envisagent de structurer des solutions de transport intégrées, incluant le cabotage maritime, afin de fluidifier les échanges et de réduire

les coûts de transaction. « Cette approche repose sur une logique renouvelée, visant à capitaliser sur les initiatives existantes tout en plaçant les producteurs, les femmes et les acteurs locaux au centre de la chaîne de valeur », précise-t-on. L'accent sera mis sur l'excellence opérationnelle via la réduction des pertes post-récolte, l'amélioration des rendements et la digitalisation des processus.

Enfin, dans un contexte de complexification des marchés mondiaux, les entreprises de l'océan Indien misent sur l'innovation et l'intelligence économique. Pour les décideurs de la région, renforcer les capacités d'analyse, d'anticipation et de prise de décision n'est plus une option, mais un impératif de compétitivité. Le CEO Summit acte ainsi la structuration d'un réseau et d'une cellule d'expertise dédiée à l'innovation et au développement régional. Cette volonté s'est matérialisée par un partenariat entre les acteurs économiques des territoires de l'océan Indien occidental. « Cette dynamique permettra de renforcer notre capacité collective, d'anticiper les risques et d'accélérer la montée en compétences des acteurs, contribuant ainsi à l'émergence d'un véritable soft power régional fondé sur la maîtrise de l'information et du récit », souligne-t-on. Pour opérationnaliser cette ambition, une nouvelle méthodologie de travail a été élaborée de concert avec l'ensemble des parties prenantes.



Conakry et Antananarivo rapprochent leurs ambitions

■ Développement Industriel:



Décideurs publics, acteurs économiques et experts africains se sont réunis lors du CEO Summit 2026 autour des enjeux de financement, d'investissement et d'intégration régionale. À cette occasion, la délégation

guinéenne a présenté la vision de Conakry axée sur la transformation économique et le renforcement des partenariats avec Madagascar et plusieurs pays du continent.

Connexions, échanges, perspectives, tels étaient les principaux enjeux du dernier CEO Summit auquel a pris part la délégation guinéenne à Antananarivo. Entre discussions économiques, rencontres d'affaires et mise en avant du programme Simandou 2040, Conakry et Antananarivo ont esquissé les contours d'un rapprochement porté par le secteur privé et soutenu par les institutions publiques. Pour Francis Massoma, chef de cabinet de la ministre guinéenne de l'Industrie et du Commerce, l'environnement du sommet a été particulièrement révélateur. « Ce qui m'a le plus surpris, c'est le dynamisme du secteur privé », déclare-t-il. « Il faut relever que l'initiative même de l'organisation de cet événement vient du secteur privé. »

Les échanges ont permis de multiplier les rencontres entre acteurs économiques et représentants institutionnels. « Nous avons fait

d'agréables rencontres lors de cette visite, et ces rencontres vont toutes dans le sens de l'intégration à la fois régionale, mais aussi de futures coopérations entre des entreprises et le gouvernement de Madagascar et la République de Guinée », précise-t-il.

La délégation guinéenne a également participé à des rencontres informelles avec plusieurs personnalités du monde des affaires. Francis Massoma revient sur une rencontre avec l'homme d'affaires Ylias Akbaraly, du groupe Sipromad.

« Nous avons eu la chance de rencontrer quelqu'un d'une extrême sagesse, quelqu'un de compétent, quelqu'un d'un humanisme extraordinaire. » a-t-il expliqué.

Pour lui, cette dynamique humaine et économique ouvre une perspective durable entre les deux pays. « Je crois que c'est le début d'une belle aventure entre la République de Guinée et la République de Madagascar. »



LAURIER D'OR

Excellence Internationale des Services

Nos Piliers Clés

01

Conformité

- Respect strict des lois locales et internationales.
- Conformité aux normes du secteur de la sécurité.
- Éthique et gouvernance rigoureuse.

Nous opérons dans le strict respect des lois et des standards internationaux.

02

Innovation

- Intégration de technologies avancées.
- Amélioration continue des services.

Nous innovons pour anticiper les risques et renforcer la sécurité.

03

Valeurs de G4S

- Agilité, Fiabilité, Innovation, Culture bienveillante, Priorité à la sécurité, Travail d'équipe et Intégrité.

Nos valeurs guident chacune de nos actions.



Seule société de sécurité à Madagascar ainsi distinguée.

Positionnement et Engagement

Conformes à la réglementation nationale, engagés pour le bien-être de nos collaborateurs et la réussite de nos partenaires.

There for you!



g4s@mg.g4s.com



+261.32.03.333.33

L'un des points saillants du CEO Summit a été la forte implication des institutions publiques malgaches, perçue comme un signal fort pour le monde des affaires africain. La présence du chef de l'État malgache à l'ouverture des travaux a été particulièrement remarquée par la délégation guinéenne.

« Madagascar a été représentée au plus haut niveau. Le président de la République, accompagné de ses hauts conseillers, a ouvert les travaux », rappelle Francis Massoma. Pour lui, cette articulation entre secteur public et secteur privé est essentielle au développement économique.

« Il n'y a pas de secteur privé sans accompagnement de l'État », affirme-t-il. « Le cadre légal, le cadre réglementaire, les infrastructures, les équipements mis à disposition de l'environnement des affaires comptent énormément pour catalyser et libérer les énergies de nos populations. »

La Guinée a profité de cette rencontre pour présenter ses orientations économiques à travers le programme Simandou 2040, qui met l'accent sur la valorisation des ressources minières et leur réinvestissement dans d'autres secteurs comme les infrastructures, l'éducation, la santé et les technologies.

Les autorités guinéennes ont également présenté leur ambition de renforcer la place du pays dans l'attractivité économique africaine, avec une volonté d'attirer des investissements structurants et durables. Conakry affirme ainsi entrer dans une nouvelle phase de développement, plus structurée et orientée vers la création de valeur locale.

Les autorités guinéennes ont également présenté leur ambition de renforcer la place du pays dans l'attractivité économique africaine, avec une volonté d'attirer des investissements structurants et durables. Conakry affirme ainsi entrer dans une nouvelle phase de développement, plus structurée et orientée vers la création de valeur locale.



Financement, intégration régionale



Le CEO Summit a également été marqué par des échanges sur le financement des entreprises, réunissant banques, fonds d'investissement, gestionnaires de patrimoine et experts juridiques.

Parmi les intervenants, Amidou Dramé, avocat associé chez Guilex Avocat, cabinet panafricain basé à Conakry, a partagé son expérience des discussions.

« Les échanges sont très fructueux », explique-t-il. « Dans mon panel, il y avait des banques

d'affaires, des fonds d'investissement, des gestionnaires de patrimoine et moi-même en tant qu'avocat conseil juridique qui fait aussi de la fiscalité. »

Son cabinet intervient dans plusieurs domaines : mines, énergie, infrastructures, banque-finance et sport, avec une activité centrée sur l'espace francophone africain.

Il décrit un environnement professionnel riche en interactions et en apprentissages.

« C'était un plaisir d'échanger avec les différents acteurs présents et de voir les mécanismes de financement qui existent dans la région », ajoute-t-il.

Selon lui, les échanges économiques entre pays africains prennent une nouvelle direction.

« Ce qui est très intéressant ici, c'est que l'intégration régionale est en train de se mettre en place », dit-il. « Les États de la région sont engagés pour promouvoir la coopération dans le cadre de l'océan Indien. »

Il observe également une évolution des pratiques du secteur privé africain. Cette dynamique s'accompagne d'un changement de mentalité chez les acteurs économiques africains, de plus en plus enclins à coopérer pour gagner en compétitivité.

« Il y a une volonté des dirigeants d'entreprises de se mettre ensemble, de collaborer, de faire des partenariats pour développer des projets dans la région mais aussi ailleurs en Afrique », poursuit-il. « En se regroupant, ils peuvent gagner des parts de marché beaucoup plus importantes. »

Le sommet a également offert un espace important de B2B et de networking, favorisant les échanges entre acteurs publics et privés.

Pour les représentants guinéens, cette dynamique s'inscrit dans une vision plus large de transformation. Dans un message institutionnel porté lors de l'événement, la Guinée a réaffirmé sa volonté de devenir une économie plus compétitive, résiliente et attractive pour les investisseurs internationaux.

Enfin, au-delà des enjeux économiques, cette rencontre a également été l'occasion de souligner la proximité entre les deux peuples. « C'était une très belle découverte. On se rend surtout compte qu'on a beaucoup de choses en commun et qu'il y a également besoin de partager des expériences pour pouvoir développer nos pays respectifs. », conclut Amidou Dramé.

Entre Conakry et Antananarivo, les échanges du CEO Summit ouvrent un espace commun où les acteurs économiques, institutionnels et privés explorent des pistes de coopération plus structurées et régulières.

Des intérêts convergents.

Madagascar et la Guinée Conakry amorcent une phase de rapprochement stratégique visant à structurer des corridors de coopération industrielle et commerciale. En marge du CEO Summit, les deux nations ont formalisé leurs intentions avec la signature d'une lettre d'intention axée sur le partage d'expériences et la facilitation des échanges. «Elle vise à exprimer la volonté des Parties de renforcer leur coopération bilatérale dans les domaines de l'industrie et du commerce, et d'identifier des opportunités de partenariat à fort potentiel» indique-t-on. Cette lettre d'intention constituera ainsi une base pour le développement ultérieurs d'accords spécifiques.

Cette initiative s'inscrit dans une volonté de convergence entre deux agendas de développement à l'horizon 2040. Pour Conakry, l'enjeu réside dans l'intégration de son programme de transformation structurelle, porté par le méga-projet minier de Simandou. Ce

plan, qui prévoit des investissements massifs pour diversifier l'économie guinéenne au-delà du secteur extractif, cible notamment les infrastructures, l'agriculture et le capital humain. La Grande île, quand à elle compte augmenter de 30% le poids de ses industries dans le PIB d'ici à 2040.

« Nous avons pu échanger sur l'intégration de nos deux pays et cette déclaration d'intention permettra d'aller en profondeur vers la réalisation de nouveaux partenariats et des échanges d'expériences », a précisé Fatima Camara, ministre guinéenne de l'Industrialisation. Elle a souligné la volonté de Conakry de convertir ses richesses naturelles en vecteurs de croissance inclusive : « Nous partageons beaucoup de similitudes. La Grande île est riche en ressources. Mais la question essentielle réside dans le fait de faire bénéficier ces ressources à la population. »

Antananarivo, de son côté, cherche à capitaliser sur ces similitudes pour renforcer son propre tissu industriel. Ny Riana Nampoina Raharimanjato, ministre malgache de l'Industrialisation et du Développement du secteur privé, mise sur la valeur ajoutée locale pour répondre aux défis de la croissance. « Nous partageons des points communs et nous entendons miser sur la transformation locale en intelligence avec nos producteurs et paysans pour un réel développement industriel », a-t-il affirmé.

Bien que le volume actuel des échanges bilatéraux demeure marginal, ce rapprochement marque une volonté politique de dynamiser la coopération Sud-Sud. En misant sur la convergence de leurs stratégies d'industrialisation, Madagascar et la Guinée entendent transformer leurs potentiels de ressources en leviers de diversification économique durable.



Tout Madagascar en Conserve

Quelques clics, zéro stress, 100% plaisir





SHOWROOM



PRODUITS CODAL : LA RICHESSE DU TERROIR CONSERVÉE AVEC FIERTÉ ET QUALITÉ

CODAL SA Ankorondrano - Tananarive - Po. Box 1426
Tel: (261) 20 76 234 24 / (261) 32 07 165 43

mail: codal@codal.mg site: www.codal-madagascar.com
site marchand: www.codal-e-isena.mg

Développement Industriel:

La souveraineté alimentaire comme moteur de la croissance

« Produire chaque calorie que le pays consomme ». Dans un monde idéal, ce serait l'objectif ultime. Mais la souveraineté dépasse la simple question de la subsistance. Parmi les thématiques abordées lors de cette seconde édition du CEO Summit, celle de la sécurité alimentaire a particulièrement retenu l'attention. Face à des pressions de plus en plus constantes, il est devenu impératif d'asseoir la souveraineté alimentaire, notamment dans la région de l'océan Indien, où les aléas climatiques s'intensifient chaque année.

Cyclones, intempéries et déficit d'infrastructures se sont multipliés ces dernières années, modifiant drastiquement les chaînes de valeur régionales. Face à ces freins, les industriels proposent des alternatives axées sur la résilience. Robin Pontier, directeur d'exploitation du groupe Refrigépêche, a souligné lors de son intervention que « la souveraineté alimentaire, plus qu'une vision, est notre rempart vital. En cultivant notre propre terre, nous ne faisons pas que produire : nous exerçons une résistance qui affirme notre place dans le concert des nations ». Dans un monde ultra-mondialisé, où les alliances économiques reposent largement sur les flux agricoles et technologiques, garantir la stabilité des chaînes de valeur est devenu un enjeu de sécurité majeur.

Pour Robin Pontier, le constat est sans appel : « Dans la région de l'océan Indien, et en particulier à Madagascar, nous faisons face à des polycrises sans précédent : des chocs climatiques dévastateurs, une volatilité des marchés mondiaux qui fragilise nos balances commerciales et une pression hydrique croissante qui menace nos rendements ». Au-delà du constat, il préconise une solution pragmatique : sécuriser l'intégralité de la chaîne d'ap-



provisionnement, bien au-delà de la simple transformation locale.

Cette dernière demeure toutefois le premier jalon de la souveraineté. « Une nation peut atteindre une autosuffisance théorique en produisant chaque calorie dont elle a besoin, tout en restant profondément vulnérable. Pourquoi ? Parce que la production n'est que la moitié de l'équation », assène-t-il, avant de mettre l'accent sur la logistique. « Si la logistique échoue, si les infrastructures de stockage sont défaillantes ou si les ruptures de charge entraînent des pertes massives, alors la souveraineté n'est qu'une illusion statistique ». Pour la Grande Île et la région, la faille réside dans la logistique et l'excellence opérationnelle. L'enjeu ne doit pas se limiter à une quête de rentabilité comptable ou à une réduction des coûts, mais doit viser la fiabilité du système.

« C'est une erreur de perspective », affirme Robin Pontier. Pour lui, l'excellence opérationnelle est un acte à la fois stratégique et humain. « Elle est le garant de la résilience — notre capacité à absorber les chocs — et de l'accessibilité — notre capacité à nourrir tout le monde, partout et tout le temps ». La solution réside dans l'optimisation de la production existante et la sécurisation de son acheminement. « Un produit qui attend trop longtemps, une erreur de saisie dans un inventaire ou un camion dont le groupe froid faiblit sans alerte immédiate ne sont pas de simples incidents logistiques. Ce sont des failles de sécurité. Une erreur de stock n'est pas qu'une ligne rouge dans un bilan comptable : c'est une ressource qui ne parvient pas à destination », a-t-il martelé.

Dans un contexte de tensions croissantes, l'imprécision devient une vulnérabilité. Alors que Madagascar cherche à exploiter de nou-

velles terres et de nouvelles technologies pour augmenter sa disponibilité alimentaire, la rentabilisation de l'existant s'impose comme une priorité. Cela passe par une meilleure rotation des stocks, des chaînes d'approvisionnement optimisées et le respect strict de la chaîne du froid. Sur cinquante-quatre pays africains, la Grande Île occupe la 49^e place concernant la souveraineté alimentaire, selon le rapport 2024 sur l'indice de fourniture des services publics. Ce score faible s'explique par des moyens de production rudimentaires et la faiblesse des infrastructures de transformation, bien que 70 % de la population soit composée d'agriculteurs.

Selon les données du ministère de l'Agriculture, le taux d'autosuffisance alimentaire (TAS) se maintient à un niveau élevé, avec une moyenne de 83 %, incluant une stabilité pour les produits d'origine végétale (82,8 %) et animale (96,4 %). Toutefois, le recours massif aux importations en 2025 interroge sur la pérennité de ces indices. La Grande Île a dû importer d'importantes quantités de riz et d'intrants l'année dernière, marquant une perte de vitesse due aux aléas climatiques et aux dysfonctionnements des chaînes de valeur. Ces aléas coûtent en moyenne plus de 100 millions de dollars par an au pays. Les tempêtes et les cyclones représentent à eux seuls environ 85 % des dommages globaux, soit environ 87 millions de dollars de pertes directes annuelles. Les sécheresses prolongées dans le Grand Sud entraînent également des chutes de production de plus de 40 % pour des aliments de base comme le maïs et le manioc. Enfin, les cyclones successifs (Batsirai, Emnati, Freddy ou encore Gezani) ont provoqué des inondations massives, entraînant des pertes de 50 à 80 % des récoltes de riz, notamment dans l'Est et l'Alaotra Mangoro.

Tourisme à Madagascar



Les entreprises face au défi de l'adaptation aux événements climatiques

Risques climatiques, manque d'assurance adaptée, infrastructures fragiles... Lors de son intervention au CEO Summit Indian Ocean, Johann Pless a dressé un constat sans détour sur les défis auxquels fait face le secteur hôtelier et touristique malgache. Président de la FHORM (Fédération des Hôteliers et Restaurateurs de Madagascar), il a également évoqué les limites d'un modèle encore fortement dépendant de la saison cyclonique, appelant à une meilleure résilience du secteur à travers la désaisonnalisation, la modernisation des infrastructures, la formation et le développement de mécanismes de financement adaptés. Autant de sujets devenus incontournables pour renforcer l'attractivité touristique de Madagascar.

« Le secteur du tourisme, de l'hôtellerie et de la restauration à Madagascar reste fortement marqué par la saisonnalité liée aux risques climatiques », expose Johann Pless président de la FHORM. Selon lui, « depuis plus de vingt ans, le secteur s'est en quelque sorte organisé autour du risque climatique en instaurant une basse saison correspondant à la période cyclonique et pluvieuse, de décembre à mars, et une haute saison d'avril à décembre. »

Mais cette organisation ne permet plus un développement équilibré du secteur : « Ce modèle montre aujourd'hui ses limites. Il ne permet pas un développement normal et durable du secteur, car il est difficilement acceptable de fonctionner avec une activité fortement réduite pendant quatre à cinq mois par an. »

La comparaison régionale accentue ce déséquilibre : « Alors que des destinations voisines comme l'île Maurice affichent complet durant les fêtes de fin d'année, Madagascar ralentit encore ses actions commerciales et de promotion. »

D'où une priorité stratégique clairement identifiée : « réussir la désaisonnalisation afin d'accroître durablement les revenus du tourisme tout en renforçant sa résilience face aux catastrophes naturelles. »

Outre les tendances structurelles, un événement climatique récent illustre l'ampleur des risques auxquels le pays est confronté.

Selon les bilans du Bureau national de gestion des risques et des catastrophes (BNGRC) et des agences humanitaires : 75 à 80 % de la ville de Toamasina ont été endommagés ou détruits, plus de 400 000 personnes ont été affectées dans la région, environ 49 000 maisons ont été endommagées et 25 000 détruites, avec des coupures massives d'électricité et des réseaux de communication hors service.

Cette situation illustre concrètement les propos du président de la FHORM sur la nécessité de repenser la résilience du secteur : « Il devient indispensable d'investir dans des infrastructures adaptées aux réalités climatiques du pays : constructions aux normes anti-cycloniques, systèmes de prévention contre les inondations, accès à des solutions d'autoproduction en énergies renouvelables ou encore sécurisation des ressources en eau. »



Transformation des standards

Pour répondre aux exigences internationales, le secteur doit évoluer en profondeur, notamment sur la qualité des infrastructures et la gestion des risques climatiques.

Le président de la FHORM insiste sur une transformation structurelle : « Le secteur doit avant tout intégrer davantage les notions de résilience, de qualité des infrastructures et de professionnalisation. »

Mais la transformation ne se limite pas au bâti : « Les marchés internationaux attendent aujourd'hui des destinations capables d'assurer la continuité des services malgré les aléas climatiques. »

Un changement de posture est également nécessaire : « Le secteur doit progressivement sortir d'une logique d'évitement des risques pour entrer dans une logique de gestion et d'anticipation des risques, ce qui représente un changement culturel important pour de nombreux opérateurs. »

Des dispositifs encore sous-exploités

Plusieurs outils existent déjà pour anticiper les risques climatiques, mais restent insuffisamment utilisés : « Parmi les principaux dispositifs figurent les plans de contingence et de gestion de crise, les infrastructures résilientes adaptées aux risques climatiques, les dispositifs de prévention contre les cyclones et les montées des eaux, les solutions d'autonomie énergétique via les énergies renouvelables, ainsi que les mécanismes d'assurance. » Cependant, leur adoption reste limitée : « Il

existe encore une forte méconnaissance des produits d'assurance et une réelle défiance envers ces dispositifs. »

Et leur perception demeure un obstacle majeur : « Beaucoup d'opérateurs considèrent encore l'assurance comme une charge supplémentaire plutôt qu'un outil stratégique de protection. »

La formation, un maillon encore faible

Le déficit de compétences constitue un frein important : « La formation reste encore insuffisante, notamment sur les enjeux liés à la résilience climatique, à la gestion des risques et à l'anticipation des crises. »

« Il est donc essentiel de renforcer la sensibilisation et la formation des équipes, aussi bien sur les standards de qualité du tourisme que sur les questions de sécurité, de gestion de crise et d'adaptation climatique. »

Des PME en difficulté face aux investissements

Les petites et moyennes entreprises sont particulièrement fragilisées : « Faute de trésorerie et d'éducation financière, peu d'opérateurs adhèrent à des systèmes d'assurance ou investissent dans des dispositifs de résilience. »

« Le secteur se trouve donc dans une forme d'impasse : les opérateurs savent qu'ils doivent investir dans la résilience, mais ils manquent encore de moyens, de garanties et d'accompagnement pour le faire sereinement. »

Professionaliser et accompagner.

Face à ces enjeux, la FHORM joue un rôle d'accompagnement et de sensibilisation. « La FHORM accompagne les établissements en travaillant notamment sur la sensibilisation

des opérateurs aux enjeux de professionnalisation, de résilience et de montée en qualité. »

L'organisation met en avant plusieurs priorités : « l'importance de la prévention des risques climatiques, l'amélioration des standards d'infrastructures, la nécessité de développer une culture de l'assurance, et la mise en place de stratégies de désaisonnalisation. » Elle favorise également le dialogue entre acteurs : « La FHORM encourage les échanges entre opérateurs afin de favoriser une meilleure compréhension des défis communs et des solutions adaptées aux réalités malgaches. »

Pour le président de la FHORM, la transformation du secteur ne pourra se faire sans coordination globale : « Une collaboration étroite entre l'État, les assureurs et les acteurs privés est indispensable. »

Cela passe d'abord par un cadre incitatif : « Le secteur a besoin avant tout d'un cadre incitatif clair favorisant les investissements dans la résilience : infrastructures anti-cycloniques, prévention des inondations, accès aux énergies renouvelables ou encore sécurisation des ressources stratégiques. »

Mais aussi par un travail sur la confiance : « Les entreprises peuvent accepter de contribuer à des dispositifs d'assurance, à condition que ceux-ci soient fiables, rapides et transparents. »

Enfin, un changement de perception est essentiel : « Il est essentiel que ces mécanismes ne soient pas perçus comme une simple taxe supplémentaire, mais comme de véritables outils de sécurisation et de développement durable du secteur touristique malgache. »

Business -

La Réunion veut sortir de sa zone de confort économique



Au CEO Summit de Madagascar, derrière les discours sur la coopération régionale et les déclarations d'intention, la délégation réunionnaise pousse une stratégie plus pragmatique : transformer les échanges entre entreprises de l'océan Indien en partenariats économiques concrets. Avec une soixantaine d'entreprises mobilisées, La Réunion affiche sa volonté de sortir d'une économie encore largement tournée vers l'extérieur et de renforcer ses relais de croissance dans la région.

Un basculement de regard. La délégation réunionnaise est venue en force cette année : une soixantaine d'entreprises, contre une cinquantaine lors de la première édition. Une présence que conduit Pascal Plante, élu au conseil régional de La Réunion.

« Nous sommes une soixantaine d'entreprises qui se sont déplacées et je fais en sorte que les conditions soient réunies pour que ces entreprises puissent trouver des opportunités d'affaires et se confronter à des marchés différents pour se renforcer en compétitivité », explique-t-il.

Services, industrie, immobilier, agroalimentaire : la délégation réunionnaise veut montrer la diversité de son économie, mais aussi sa volonté d'accélérer son ouverture régionale. « L'objectif, est véritablement de passer un cap, sortir de sa zone de confort qui est souvent celle de La Réunion », affirme Pascal Plante. « Comment développer nos économies au niveau de l'océan Indien, mais aussi avec l'Afrique ou d'autres territoires, plutôt que chacun de son côté ? »

Dans les espaces du sommet, les entreprises réunionnaises croisent leurs homologues malgaches, mauriciennes ou mahoraises. Les échanges sont directs, souvent techniques. « D'un côté, il y a les rencontres institutionnelles où nous posons des cadres pour favo-

riser les échanges. Et puis il y a surtout les entreprises qui se demandent : qu'est-ce qu'on peut faire ensemble ? Qu'est-ce qui peut être fait à La Réunion ? À Madagascar ? »

Pour l'élu régional, le contexte mondial pousse aujourd'hui les territoires de l'océan Indien à revoir leur positionnement économique. « On change de paradigme. Et ne pas changer de paradigme, c'est se condamner à ne pas réussir », estime-t-il. « Le centre de gravité économique mondial se déplace aujourd'hui dans la zone océan Indien. »

Pascal Plante défend l'idée d'une coopération régionale plus forte, dans une zone longtemps tournée vers l'Europe.

« Tous ces territoires ont eu pendant des décennies le réflexe de regarder vers le Nord et d'oublier de se regarder les uns avec les autres », analyse-t-il. « Aujourd'hui, l'économie se passe chez nous et pas ailleurs. »

Et de conclure sur la nécessité d'une stratégie collective : « Nous sommes très imbriqués par l'histoire, très imbriqués par la géographie. Nous sommes les uns à côté des autres, nous avons tous les ingrédients pour réussir ensemble. Donc il est important aujourd'hui, dans le cadre de ce changement de paradigme, de se dire que maintenant que l'économie se passe chez nous et pas ailleurs, nous ne sommes pas à la conquête d'un ailleurs lointain. Comment conjuguer cette géographie et cette histoire pour faire travailler ensemble entrepreneurs et territoires afin de renforcer la compétitivité et faire en sorte que tout le monde gagne. »

Il résume : « Nouveaux paradigmes, nouveaux horizons, ce n'est pas l'histoire des autres, ce n'est pas un slogan, c'est ce qui nous concerne. »

Accélérateur de rencontres

Même constat du côté de Dominique Valgrésy, présidente du Club Export Réunion. L'association accompagne depuis près de trente ans les entreprises réunionnaises dans leur développement à l'international.

« L'idée, c'est d'accompagner les entreprises dans la détection de nouveaux marchés et de nouvelles perspectives dans l'océan Indien », explique-t-elle.

Cheffe d'entreprise dans l'agribusiness et le

conseil agricole, elle participait déjà à la première édition du CEO Summit il y a 18 mois. Cette année, elle observe une évolution : les premiers contacts noués lors du précédent sommet commencent à produire des résultats. « Une des attentes qui a été remplie sur cette seconde édition, c'est que les premiers contacts se concrétisent en partenariats », souligne-t-elle. « Aujourd'hui, nos entreprises concrétisent des affaires avec des partenaires malgaches, mauriciens ou mahorais. »

Pour Dominique Valgrésy, le CEO Summit se distingue par son aspect très opérationnel. « Au-delà des panels et des tables rondes, on rencontre des partenaires clés. Les espaces B2B permettent d'aller très vite sur du concret », dit-elle.

La plateforme de rendez-vous mise en place cette année a d'ailleurs été particulièrement appréciée par les participants. « On peut se rencontrer, échanger sur des solutions concrètes et mettre en place des partenariats rapidement. »

Entre volonté politique et intérêts économiques, la délégation réunionnaise assume désormais une stratégie régionale plus affirmée. Une manière, aussi, de replacer l'océan Indien au centre de ses priorités économiques.



La Restitution de l'étude EY sur l'intégration régionale dans l'océan Indien



Commerce: Bâtir une puissance régionale organisée

Comment transformer des marchés fragmentés en une puissance régionale cohérente ? C'est l'interrogation centrale qui a animé les acteurs du secteur privé lors du dernier CEO Summit. Si l'océan Indien est perçu comme une zone de tous les possibles, sa pleine exploitation exige d'identifier avec précision ses leviers de croissance et ses freins structurels. Une analyse approfondie menée par le cabinet EY France, commanditée par l'Agence Française de Développement (AFD) et sur financement de la Direction Générale du Trésor de France, intitulée « Renforcement des échanges économiques entre les îles de l'océan Indien occidental », apporte des éléments de réponse cruciaux à cet impératif.

Actuellement, la transformation locale, les échanges de biens et services intrarégionaux demeurent marginaux pour les territoires de l'océan Indien. Pourtant, une synergie des forces nationales et locales permettrait de rompre avec la fragmentation actuelle. Si les données économiques peuvent paraître complexes, elles constituent, selon Jérémie None, Directeur du Département Évaluation des politiques publiques chez EY France, une base indispensable à la prise de décisions éclairées. Le constat est sans appel : la part des échanges de biens reste faible et s'inscrit même dans une tendance baissière, passant de 2,7 % en 2015 à 2,3 % en 2024. Cette fragilité est accentuée par de profondes disparités régionales et par un modèle commercial peu équilibré, où les îles importent majoritairement des produits transformés en dehors de la région pour n'exporter que des produits à faible valeur ajoutée.

Au cœur de cette dynamique, Madagascar occupe une place singulière. Longtemps désignée comme le pivot de l'intégration régionale en raison de sa superficie et de sa démographie, la Grande Île fait face à un double défi. « Il y a l'enjeu de la coopération et de l'intégration économique, mais également celui de l'amélioration de la productivité nationale et du marché intérieur », explique Jérémie None. Pour s'insérer davantage dans le commerce régional et mondial, le pays doit poursuivre sa montée en gamme, notamment sur les normes sanitaires et phytosanitaires. Cela faciliterait l'accès aux marchés à revenus élevés, comme l'Union européenne, dont les territoires ultramarins français de Mayotte et de La Réunion constituent des portes d'entrée. Malgré les asymétries de revenus et de développement entre les îles, le potentiel de

Madagascar reste immense, particulièrement dans l'agriculture. « On parle souvent de Madagascar comme le grenier de l'océan Indien ; c'est une réalité. Il s'agit d'un potentiel encore partiellement exploité », précise l'expert.

Loin d'être une simple étude de plus, ce travail de recherche s'appuie sur une méthodologie rigoureuse : près de 400 personnes mobilisées dont plus de 150 acteurs lors de trois ateliers de mise en œuvre d'actions opérationnelles, complétées par une revue de plus de 100 documents existants. L'objectif était d'éviter la redondance pour se concentrer sur l'actualisation des données et l'approfondissement de zones d'ombre, afin d'offrir des trajectoires décisionnelles concrètes.

De ce diagnostic découlent cinq recommandations stratégiques pour les groupements économiques :

Premièrement, définir une vision stratégique synthétique et partagée, capable de se décliner en actions opérationnelles et pragmatiques. Deuxièmement, optimiser le pilotage de l'intégration par une meilleure concertation entre acteurs, notamment via une approche sectorielle et thématique. Troisièmement, optimiser les dispositifs de financement et de soutien pour qu'ils ciblent les objectifs prioritaires des échanges inter-îles. Quatrièmement, intensifier les efforts de coopération pour lever les barrières commerciales, qu'il s'agisse de la facilitation douanière, de la mobilité inter-îles ou de l'amélioration de la connectivité régionale. Enfin, cinquième point, sécuriser les chaînes d'approvisionnement en structurant des filières régionales complémentaires.

Agences de Promotion des Investissements (API) de l'océan Indien

2ND CEO SUMMIT INDIAN OCEAN - SIDE EVENT EDBM

ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DE LA ZONE OCÉAN INDIEN

RENFORCER LA COLLABORATION PUBLIC-PRIVÉ POUR CATALYSER LES INVESTISSEMENTS À IMPACT

Dans le cadre du 2nd CEO Summit Indian Ocean, l'Economic Development Board of Madagascar (EDBM) a organisé un side event dédié aux Agences de Promotion des Investissements (API), autour d'une question centrale : comment mieux collaborer entre secteurs public et privé, pour attirer davantage d'investissements à impact dans la région océan Indien.

Partenaire institutionnel du CEO Summit Indian Ocean pour la deuxième édition consécutive, l'EDBM s'est largement impliqué en tant que membre du Comité Scientifique, traitant les réflexions stratégiques portant sur les enjeux d'attractivité économique régionale. Cette participation a permis de contribuer à la réflexion sur les thématiques abordées, la qualité des contenus ainsi que le choix des intervenants, afin de proposer des échanges en phase avec les enjeux économiques actuels de la région.

Cette rencontre s'inscrit dans un contexte marqué par une volonté des territoires de l'océan Indien de renforcer leur attractivité économique et surtout leurs complémentarités régionales. Madagascar, de par sa position stratégique, la taille de son marché, ses ressources naturelles et son potentiel industriel encore largement à développer, entend jouer pleinement son rôle dans cette dynamique régionale.

Les récentes rencontres économiques, notamment cette 2^e édition du CEO Summit Indian Ocean à Antananarivo et le 15^e Forum Économique des Îles de l'Océan Indien (FEIOI) à Moroni, ont confirmé cette volonté partagée : celle de construire un espace économique plus connecté, plus compétitif et plus attractif pour les investisseurs.

Parmi les temps forts du CEO Summit figurait notamment la session consacrée aux Agences de Promotion des Investissements (API) intitulée : « Attractivité économique de la zone océan Indien : accélérer la collaboration public-privé pour catalyser les investissements à impact », organisée le jeudi 09 avril au Novotel Antananarivo. Modérée par la Directrice Générale de l'EDBM, Mme Josielle Rafidy, cette table

ronde a réuni plusieurs acteurs institutionnels et privés de la région, notamment le Secrétariat général de la Commission de l'océan Indien (COI), La Réunion Développement, l'Agence Nationale pour la Promotion des Investissements des Comores (ANPI), Stratégies & Territoires Océan Indien, GasyNet et Alpha Ciment Madagascar.

Ce side event de l'EDBM a également été marqué par une forte présence institutionnelle, avec la participation du Ministre de l'Industrialisation et du Développement du Secteur Privé, Monsieur Ny Riana Nampoina Raharimanajato. Sa présence a rappelé l'importance accordée par les autorités à la construction d'un dialogue continu entre l'État, les agences d'investissement et le secteur privé, autour des enjeux d'attractivité, d'industrialisation et de création d'emplois.

Ce qui a marqué les échanges, c'est avant tout la diversité des expériences et des regards. Le chargé de mission de la COI a rappelé l'importance de la coordination régionale et des liens entre les îles pour faire émerger un véritable espace économique commun, et dont les rôles prépondérants des API et EDBM de chacune des îles. Le DG de l'ANPI des Comores a partagé leur stratégie d'attractivité ciblée, ayant permis de mobiliser des IDE sur les projets d'infrastructures portuaires de Moroni, à l'issue de Invest Comoros en 2025.

Du côté du secteur privé, les discussions ont été très ancrées dans le concret. GasyNet a mis en avant le rôle clé de la digitalisation pour simplifier les échanges et fluidifier les opérations économiques. Alpha Ciment Madagascar, investisseur mauricien dans l'industrie du ciment à Madagascar a insisté sur la

nécessité d'un environnement stable et prévisible pour encourager les investissements de long terme. Stratégies & Territoires Océan Indien a, pour sa part, apporté une lecture plus globale des dynamiques territoriales et des différences de compétitivité entre les économies de la région.

Cette session a permis de réitérer la nécessité d'accélérer la mise en place de l'association des API des îles de l'océan Indien. Dans cette continuité, le CEO Summit Indian Ocean a également marqué une étape importante dans le renforcement de la coopération entre les API de la région, avec la signature d'un protocole d'accord établissant un cadre volontaire de coopération entre plusieurs API de l'océan Indien, notamment l'EDB of Madagascar, La Réunion Développement, l'EDB of Mauritiu, l'ANPI Comores ainsi que Seychelles Investment Board. Ce mécanisme régional de coordination vise notamment à renforcer les échanges économiques intra-régionaux, favoriser une approche concertée en matière d'attractivité économique et développer progressivement des actions communes de facilitation et de promotion des investissements.

Au-delà des enjeux liés à l'attractivité territoriale, les discussions du sommet ont également mis en lumière les questions liées au financement de la croissance et à la confiance des investisseurs, l'EDBM a également pris part à une autre session stratégique du sommet intitulée : « Financer la croissance réelle : structurer la confiance, libérer l'investissement ». Aux côtés de la Banky Foiben'i Madagasikara, BRED Madagasikara, Investisseurs & Partenaires (I&P), La Réunion Développement, Tigritudes et PROPARGO, Mme Josielle Rafidy a participé aux échanges sur les leviers nécessaires pour renforcer la confiance des investisseurs et soutenir

une croissance économique durable.

Au fil des discussions, une idée s'est imposée naturellement : les API jouent aujourd'hui un rôle essentiel de passerelle. Elles ne sont plus uniquement des structures de promotion, mais deviennent de véritables plateformes de dialogue et de coordination entre États, investisseurs et entreprises, capables d'accompagner les projets structurants et de rapprocher les économies de la région.

Au-delà des constats, un message fort ressort de cette rencontre : l'océan Indien suscite aujourd'hui un intérêt, et son potentiel est bien réel, aussi bien pour les investissements régionaux qu'internationaux. Mais pour transformer ce potentiel en résultats concrets, il sera essentiel de continuer à renforcer la confiance, la coordination et surtout la collaboration entre les acteurs publics et privés.

À travers cette initiative et son implication active dans le CEO Summit Indian Ocean, l'EDBM réaffirme son engagement à accompagner Madagascar dans son ambition de devenir une destination d'investissement plus visible, plus compétitive et mieux connectée aux dynamiques économiques régionales.



Portrait



Tantely
RAKOTOMALALA

CEO BECOM & Co-founder CEO SUMMIT

L'architecte de l'ombre qui fait bouger les lignes de l'océan indien

Pour cette édition spéciale CEO Summit Indian Ocean, L'Expansion a rencontré la femme qui l'a fait naître. Co-fondatrice du sommet avec le Syndicat des Industries de Madagascar, Tantely Rakotomalala dirige aussi Becom, une agence de référence en communication d'influence. Discrète par métier, combative par nature. Elle se dévoile rarement. Quand elle le fait, ça vaut le détour.

On commence par le commencement. Qui est Tantely Rakotomalala ?

Une entrepreneure, avant tout. Quelqu'un qui croit profondément que les entreprises peuvent transformer un pays, pas juste par les chiffres, mais réellement la façon dont les gens vivent.

Ce qui est un peu paradoxal dans mon parcours, c'est que je viens d'un milieu très éloigné du monde des affaires. Mes parents étaient fonctionnaires. Je n'avais jamais côtoyé un vrai dirigeant avant 19 ans, quand j'ai décroché mon premier poste après mon master. C'est là que quelque chose a fait tilt. Mes employeurs de l'époque m'ont ouvert les yeux : créer sa propre entreprise n'était pas un privilège réservé à une élite. C'était possible, concrètement. Cette conviction a fait son chemin, et j'ai sauté le pas en 2011.

Puis avec mon mari, on a fondé Becom en 2013, Masterlife Company - spécialisée dans l'edutainment et le mentoring, en 2018. Co-fondateurs de foodmark en 2021, avec notre associé Randja Ranaivozanany, nous avons positionné cette enseigne comme une référence du catering en entreprise et du service traiteur vip. Aujourd'hui, ces structures contribuent chacune à leur façon à impacter des écosystèmes et à faire vivre plus de cent-cinquante familles.

Becom a une réputation particulière dans le secteur, on parle de campagnes souvent complexes. De quoi s'agit-il concrètement ?

On a fait un choix très tôt : Nous nous sommes abstenus de nous positionner comme une agence de communication classique. Le marché est inondé et est très concurren-

rentiel. Nous avons plutôt choisi de naviguer sur des marchés niches. Dès 2016, on a choisi de travailler sur des projets sensibles, des réformes à haut risque de résistance sociale. Des missions que peu d'agences prennent, parce que c'est difficile et que cela requiert une approche plus holistique et un très haut niveau d'exécution.

Processus de partenariat stratégique d'une grande compagnie en 2017, réforme tarifaire de l'électricité en 2021, projet urbain avec relogement social, ... des exemples qui relèvent en général de grandes réformes, périlleuse par nature. Il y a souvent des risques de grève réel, une résistance à anticiper et à désamorcer. Cela demande une maîtrise fine de l'opinion publique, une vraie stratégie d'influence construite sur une certaine durée. Un dispositif de communication de crise qu'on gère avec discrétion et une approche très humaine des parties prenantes. Ce sont des missions rares, qui exigent une grande réactivité. Cela limite parfois le nombre de projets qu'on peut traiter en même temps, mais c'est un choix qu'on assume pleinement. Et c'est seulement en 2019 que nous avons commencé à nous diversifier sur un autre segment qui était les grands événements premium.



Portrait



Quelles anecdotes vous ont le plus marqué dans votre parcours d'entrepreneur ?

Je me rappelle que le lendemain de l'accouchement de ma fille en 2017, alors que j'étais encore sur un lit d'hôpital, je rédigeais déjà une note de veille pour un client puisque nous étions en pleine mission d'empêchement d'une grève auprès d'une compagnie. J'ai beaucoup d'anecdotes comme celle-ci, où j'ai dû embarquer ma vie de famille dans un grand sac avec moi tout en me déployant sur de grands marathons professionnels. C'est finalement beaucoup de sacrifices sur la balance, surtout quand on choisit de s'investir sur des projets peu communs. Malgré l'épuisement qui succède aux rudes efforts, l'accomplissement des missions et les retombées positives nous encouragent toujours, nos équipes et moi, à poursuivre le chemin et à repousser nos limites. Ce sont en même temps des souvenirs de fierté. Pas de regret. Ça dit tout de ce qu'on a pu apprendre à construire.

Vous êtes également engagée dans la promotion de l'entrepreneuriat féminin. Quels enjeux défendez-vous ?

Nous assistons actuellement à une montée spectaculaire de l'entrepreneuriat féminin.

Madagascar n'est pas en reste. La vraie question, ce n'est plus trop l'absence d'ambition entrepreneuriale féminine. Des femmes qui veulent entreprendre, il y en a partout. Le problème central, c'est l'accès à la croissance.

Le World Economic Forum le dit clairement : les startups et PME dirigées par des femmes ne captent encore que 2% des financements mondiaux. Deux pour cent. Une grande partie de l'entrepreneuriat féminin reste informel, peu capitalisé, concentré dans des activités à faible marge. Le vrai saut économique viendra quand davantage de femmes pourront industrialiser, exporter, intégrer des chaînes de valeur régionales et internationales. Passer de l'entrepreneuriat de survie à l'entrepreneuriat de croissance, voilà l'enjeu que je défends.

En s'engageant auprès du Groupement des Femmes Entrepreneures de Madagascar en 2019, je prône aux côtés de nos consœurs ces valeurs de croissance et de montée en puissance des femmes dans le sphère économique et entrepreneurial. Ce n'est pas juste une question d'inclusion sociale ou d'empowerment, c'est une vraie question de performance économique et de compétitivité nationale. Créer des passerelles avec les investisseurs et mieux impacter les politiques publiques figurent aujourd'hui parmi les nombreux défis à relever.

Le CEO Summit, c'est le grand projet de ces dernières années. Comment est-ce que l'idée est née ?

Notre tremplin a été un séminaire en leadership qu'on avait lancé, «Invincible». En trois éditions, on est passé de 300 participants en 2019 à 867 en 2023. Le format était fortement apprécié et quelque chose se passait au-delà d'une simple conférence.

En parallèle, avec nos équipes, on débattait beaucoup de la trajectoire de notre pays. Et une conviction s'est imposée : si on veut que les grands changements aient une portée durable, ils doivent aussi rayonner depuis le sommet de la pyramide. On a travaillé sur le concept en 2022.

L'idée d'un sommet pour dirigeants a mûri, on en a parlé à Tiana Rasamimanana, Président du SIM, le Syndicat des Industries de Madagascar. Le courant est passé immédiatement. C'était comme une évidence des deux côtés. On a démarré la mobilisation des partenaires et déployé toute l'organisation.

Comme tout nouveau projet ambitieux, on nous a quand même regardé d'un coin de l'œil, comme si on était des extraterrestres. Mais on a préféré s'y accrocher et laisser le succès de l'événement faire ses propres échos.

C'est un format qui existe bel et bien dans d'autres régions du monde, mais qui manquait encore justement dans la nôtre. Après les différentes crises mondiales de ces dernières années, les lignes géopolitiques et économiques ont profondément changé. Nous avons compris qu'il devenait vital pour nos territoires de penser davantage en blocs régionaux, en alliances stratégiques et en souveraineté économique. Le CEO Summit porte aussi cette conviction : si nous voulons peser davantage dans le monde de demain, nous devons apprendre à construire ensemble.

Quel a été l'obstacle le plus complexe à surmonter pour passer de l'idée à une réalisation qui pèse aujourd'hui sur l'échiquier économique ?

Convaincre qu'un sommet de cette ambition pouvait naître à Madagascar, porté par des malgaches. C'est un paradoxe frappant : se déplacer dans un autre pays pour ce type de rassemblement, ça paraît tout à fait normal. Mais l'organiser ici, avec nos propres moyens et notre propre vision, beaucoup trouvaient ça irréaliste.

Quand vous annoncez vouloir réunir des dirigeants de différents pays, des institutions internationales, des grands groupes, des investisseurs et des gouvernements autour d'une vision régionale, les premières réactions sont sceptiques. Il a fallu convaincre, fédérer, rassurer, construire une crédibilité très vite. Mais cette difficulté est devenue notre plus grande force. Elle nous a obligés à bâtir sur une exigence absolue : la qualité des contenus, la solidité des partenaires, la clarté d'une vision. Aujourd'hui le CEO Summit a une légitimité régionale forte précisément parce qu'il n'a jamais été conçu comme un simple événement. C'est une plateforme stratégique de transformation économique régionale.

En deux éditions, quel est le bilan concret ?

La tendance est clairement à la hausse. La deuxième édition : 729 participants et invités, 95 speakers intervenus sur 20 sessions-clés, 23 pays représentés. Des délégations de l'indianocéanie qui ont triplé par rapport à la

première, avec une forte présence réunionnaise, suivie de Maurice et Mayotte.

On a abouti à trois résolutions concrètes. Le lancement d'une marketplace régionale, aujourd'hui opérationnelle, pour connecter les entreprises et transformer les opportunités en projets réels. Le renforcement de l'agribusiness comme pilier de souveraineté alimentaire, avec trois filières pilotes. Et la mise en place d'un réseau d'expertise régionale en innovation pour faire émerger un véritable soft power indianocéanique.

Mais ce qui me touche le plus, c'est le changement de mentalité qu'on voit émerger. Une conviction collective prend forme : notre force ne réside plus uniquement dans nos territoires individuels, mais dans notre capacité à agir ensemble. Le CEO Summit a également contribué à repositionner Madagascar différemment. Le pays n'est plus uniquement regardé à travers ses difficultés structurelles. Il apparaît comme une plateforme de dialogue économique régional, capable de fédérer des acteurs de haut niveau.

Un dirigeant agro-industriel est venu avec une dépendance à un seul marché. Il est reparti avec un partenaire régional. Six mois plus tard, un accord de distribution était signé. Une entrepreneuse du numérique de Maurice est venue sans plan d'expansion précis. Elle est repartie avec des contrats sérieux. Aujourd'hui elle opère sur trois pays de la région. Ce n'est pas de la magie. C'est ce qui se passe quand les bonnes personnes sont dans la même pièce.

Quelles sont les perspectives de la prochaine édition ?

La troisième édition, est prévue se tenir à La Réunion. C'est un nouveau cap pour nos équipes et nos partenaires. Les challenges seront nombreux, et c'est précisément pour ça qu'on le fait.

Sur le fond, c'est une étape symbolique forte. On sort de chez nous pour ancrer davantage le CEO Summit sur la scène régionale, avec des sujets encore plus structurants : la souveraineté énergétique, l'intégration des chaînes de valeur agroalimentaires, l'infrastructure numérique régionale.

C'est le message qu'on envoie : que l'ambition n'a pas de code postal et qu'ensemble, on

peut construire quelque chose qui dépasse les frontières.

L'Océan Indien comme vrai bloc économique régional, c'est une réalité en construction ou encore un vœu pieux ?

Du côté du secteur privé, la volonté est bel et bien là. Les entrepreneurs, les investisseurs, les opérateurs voient les complémentarités, ils veulent les activer. Les chiffres racontant le taux modeste des échanges inter-îles appelle néanmoins à l'interpellation. La région souffre encore d'un déficit d'intégration économique réelle. Les flux commerciaux demeurent orientés vers l'Europe et l'Asie, révélant une dépendance structurelle qui limite l'émergence d'un marché régional. Une dynamique qualitative est bien là. Mais le progrès à faire consiste également à atteindre plus de volumes, à travers plus de coopération de production et de transformation.





Portrait

Ce qui est le plus urgent à mon sens, c'est de faire de la proximité des îles un levier économique et d'oser se rapprocher dans une logique authentiquement sud-sud, gagnant-gagnant. Pas dans une posture défensive, pas dans une logique de dépendance, mais dans une alliance fondée sur nos forces complémentaires. L'Océan Indien a tout pour être l'un des espaces économiques les plus dynamiques de notre partie du monde. La question n'est pas de savoir si c'est possible. La question c'est de décider de le faire. L'initiative portée par l'EDBM et ses homologues de la région sur la création du réseau des agences de promotion des investissements (API) de l'Océan Indien (qui découle des résolutions de la première édition du CEO Summit), illustre une avancée importante.

On imagine qu'en tant qu'entrepreneure, vous avez failli abandonner plusieurs fois. Qu'est-ce qui vous a retenue ?

Oui, j'ai voulu lâcher plus d'une fois, je ne vais

pas vous mentir (rires). Mais à chaque fois, une chose m'en a empêchée : je ne voulais pas gâcher des années d'efforts. Et surtout, j'avais une conviction profonde que ce qu'on avait construit valait de l'or. Pas seulement en termes financiers, mais en capacité à changer les choses, à améliorer des vies, à notre humble niveau.

Et puis il y a nos enfants (nous en avons quatre), nos cadets, toute une génération en quête de modèles. Ils ont besoin de comprendre qu'on ne baisse pas les bras quand c'était difficile. Que le travail, l'ambition, la persévérance, ça se transmet d'abord par l'exemple. Pas par les discours. Les valeurs qu'on veut leur inculquer, on doit les vivre devant eux tous les jours. C'est peut-être ça aussi qui m'a retenue, dans les moments de doute. Quand vous avez cette conviction-là, vous continuez. Vous repoussez la limite encore un petit peu. Et vous découvrez qu'elle était toujours un peu plus loin que vous ne le croyiez.

Dans dix ans, qu'est-ce que vous voulez que le CEO Summit ait laissé derrière lui ?

J'aimerais que dans dix ans, le CEO Summit ait contribué à faire grandir l'ambition collective de notre région. Qu'il ait rendu l'Océan Indien plus attractif, plus compétitif, incontournable dans les échanges mondiaux. Qu'il ait fait naître une identité régionale positive, où nos territoires ne sont plus uniquement définis par leurs vulnérabilités, mais par leur capacité à innover, transformer, coopérer et influencer.

Mais le plus grand héritage ne sera peut-être pas uniquement économique. Ce sera d'avoir contribué à faire naître une nouvelle confiance collective dans le potentiel de notre région. Et d'avoir impulsé une génération de leaders capables de bâtir ensemble ce qu'aucun d'eux n'aurait pu construire seul. Parce qu'aujourd'hui, quand le monde tremble, ceux qui coopèrent mangent mieux. Ceux qui restent seuls sont le menu.





becom

SANS CRÉDIBILITÉ, LA PUISSANCE N'EST RIEN

CONSEILS & STRATÉGIES
COMMUNICATION D'INFLUENCE
ÉVÉNEMENTS DE HAUT NIVEAU



+261 34 09 437 44



office@mg-becom.com

www.mg-becom.com

Positive
Brand®

Stratégie d'impact positif
pour marques, leaders et
territoires



Découvrez
notre
méthode
et contactez-
nous!

Entreprises, territoires
et institutions :
comment devenir des
marques qui comptent

stratégies
territoires
becom

LE PARI POSITIVE BRAND® FAIRE DE L'IMPACT UN LEVIER DE COMPÉTITIVITÉ



Créatrice de la démarche Positive Brand®, Stratégies & Territoires Océan Indien a choisi de s'associer à Madagascar avec l'agence BECOM. 3 questions à Catherine Payet, CEO de Stratégies & Territoires et à Tantely Rakotomalala, CEO de BECOM.

Pourquoi encourager les organisations à devenir des "marques à impact positif" ?

Catherine Payet

Parce qu'une entreprise qui structure son impact devient plus forte. Une marque à impact positif n'est pas seulement visible : elle est reconnue pour sa contribution réelle au développement du pays. Cette reconnaissance crée de la confiance — et la confiance est un levier de performance durable.

Tantely Rakotomalala

La compétitivité des organisations ne se joue plus uniquement sur leurs produits ou leurs services. Elle repose désormais sur leur capacité à structurer leur leadership, à rendre leur impact mesurable et à aligner stratégie, communication et marketing. L'enjeu est clair : être performante, c'est être utile, reconnue et crédible.

Concrètement, qu'apporte la démarche Positive Brand® ?

Catherine Payet

Nous aidons les organisations à clarifier leur vision, mesurer leur impact et structurer leur positionnement. L'objectif est de transformer leur contribution au développement du pays en levier d'influence et de compétitivité.

Tantely Rakotomalala

Lorsque vision, impact, communication et marketing sont alignés, l'organisation gagne en cohérence. Cette cohérence renforce sa crédibilité auprès des investisseurs et partenaires et mobilise davantage ses équipes. La performance devient plus stable et plus durable.

Pourquoi est-il stratégique pour Madagascar de voir émerger ces marques à impact positif ?

Tantely Rakotomalala

Parce que le pays a besoin d'acteurs économiques structurants, capables d'incarner une vision claire et de contribuer concrètement à son développement. Plus les marques malgaches seront reconnues pour leur impact positif, plus Madagascar gagnera en attractivité régionale et internationale. Positive Brand® accompagne cette montée en puissance.

CEO SUMMIT INDIAN OCEAN 2^{ÈME} ÉDITION

QUAND L'OCÉAN INDIEN ACCÉLÈRE SA TRANSFORMATION



Les 9 et 10 avril 2026, Antananarivo a accueilli la deuxième édition du CEO Summit Indian Ocean, désormais considéré comme l'un des principaux rendez-vous économiques de la région. Pendant deux jours, dirigeants d'entreprises, investisseurs, institutions et experts venus de 23 pays ont échangé autour d'une ambition commune : accélérer la transformation économique de l'océan Indien et structurer une région plus intégrée, plus compétitive et davantage tournée vers l'action.

Dès l'ouverture, le sommet a affiché ses ambitions régionales et internationales avec la présence des plus hautes autorités malgaches, sous le haut patronage du Président de la Refondation de la République de Madagascar. La participation de Madame Fatima CAMARA, Ministre de l'Industrie et du Commerce de la République de Guinée, a également renforcé la portée stratégique de l'événement.

UNE MOBILISATION SANS PRÉCÉDENT

Avec 729 participants et invités, 95 speakers et modérateurs, 20 sessions clés et une forte participation des délégations étrangères, cette édition a confirmé la montée en puissance du CEO Summit comme plateforme de dialogue et de coopération économique régionale. Dans les sessions plénières comme dans les espaces de networking, une même conviction a émergé : l'océan Indien dispose aujourd'hui des ressources, des talents et des complémentarités nécessaires pour franchir une nouvelle étape de son développement.

REPENSER LES MOTEURS DE CROISSANCE DE LA RÉGION

Les discussions ont mis en lumière plusieurs enjeux majeurs pour l'avenir de la région : intégration économique, souveraineté alimentaire, innovation, intelligence économique, infrastructures, financement ou encore capital humain. Au fil des échanges, une prise de conscience commune s'est imposée : dans un environnement mondial de plus en plus compétitif, le renforcement des coopérations régionales devient une nécessité stratégique.

DU DIALOGUE AUX RÉOLUTIONS CONCRÈTES

Le sommet a surtout permis de faire émerger des orientations concrètes. Parmi les principales résolutions figure le lancement de la **marketplace régionale** destinée à connecter les entreprises du bassin indianocéanique et à accélérer les partenariats économiques. Une dynamique de coopération autour de **l'agribusiness** a également été engagée

entre Madagascar, La Réunion et Mayotte afin de renforcer la **souveraineté alimentaire régionale**. Enfin, **l'innovation et l'intelligence économique** ont été identifiées comme des leviers majeurs de compétitivité et d'influence pour la région.

ENTRE CONNEXIONS ET OPPORTUNITÉS

Au-delà des conférences, le CEO Summit Indian Ocean a surtout pris toute sa dimension à travers les rencontres qu'il a rendues possibles.

Sessions B2B et BtoG, plateforme de networking : pendant deux jours, entrepreneurs, investisseurs et institutions ont multiplié les prises de contact et exploré de nouvelles perspectives de collaboration. Plusieurs participants ont d'ailleurs salué le caractère particulièrement concret et opérationnel des échanges engagés durant le sommet. Cette capacité à réunir, dans un même espace, grands groupes, PME, institutions publiques, experts et acteurs émergents constitue aujourd'hui l'une des principales forces du CEO Summit Indian Ocean.

UNE SOIRÉE DE GALA POUR CÉLÉBRER LES BÂTISSEURS DE LA TRANSFORMATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

Le sommet s'est clôturé par la soirée de gala et les CEO Summit Awards 2026, récompensant plusieurs personnalités et initiatives emblématiques de la région. La forte mobilisation des organisations patronales et des groupements professionnels a constitué l'un des marqueurs forts de cette édition, illustrant le rôle moteur des organisations économiques dans la dynamique régionale. Le SIM, premier groupement professionnel du pays en termes de représentativité, a notamment été récompensé lors des CEO Summit Awards 2026.

UNE DYNAMIQUE APPELÉE À DURER

Plus qu'un événement, cette édition 2026 aura surtout marqué l'émergence d'une volonté collective : transformer les ambitions régionales en actions concrètes et faire de l'océan Indien un espace économique plus connecté, plus ambitieux et résolument tourné vers l'avenir.



**CEO
SUMMIT**
INDIAN OCEAN 2nd EDITION



LES LAURÉATS DES CEO SUMMIT AWARDS 2026

RSE DE L'ANNÉE :
**La Maison du Numérique
Antananarivo**

INNOVATION DE L'ANNÉE :
Windcoop

FIERTÉ DE L'Océan Indien :
Ravinala Airports Madagascar

CEO DE L'ANNÉE :
Franck RIVAS,
CEO de CorexSolar
International

FEMME CEO DE L'ANNÉE :
Claudia RABETSIVOH,
CEO du Groupe IMEX
MCE MBT

"MALAGASY NY ANTSIKA"
SPECIAL AWARD :
**SPA - Société de Production
d'Articles Hygiéniques**

DÉLÉGATIONS ÉTRANGÈRES TOP 3

1^{ère} PLACE : **LA RÉUNION** - 2^{ème} PLACE : **MAURICE** - 3^{ème} PLACE : **MAYOTTE**

GROUPEMENTS TOP 3

1^{ère} PLACE : **SIM** - 2^{ème} PLACE : **FIVMPAMA** - 3^{ème} PLACE : **CCIFM**

**A VOUS TOUS, QUI AVEZ CONTRIBUÉ
À LA RÉUSSITE DE CE SOMMET HISTORIQUE ..**

Merci !

MINISTÈRES PARRAINS



PARTENAIRES INSTITUTIONNELS



PARTENAIRE OFFICIEL



BANQUE OFFICIELLE



PARTENAIRE HÔTE OFFICIEL



ASSUREUR OFFICIEL



SPONSORS PLATINUM



SPONSORS GOLD



KNOWLEDGE PARTNER



SPONSORS SILVER



SPONSORS BRONZE



CONTRIBUTEURS



PROUD SUPPORTERS



PARTENAIRE MOBILITÉ



PARTENAIRES MÉDIA



www.ceo-summit.mg



1- Pouvez-vous présenter la Maison du numérique et sa mission principale à Madagascar ?

La mission fondamentale de la Maison du Numérique est de réduire la fracture numérique à Madagascar en rendant l'outil informatique et les compétences digitales accessibles à tous, en particulier aux populations vulnérables. Notre vocation est d'être un tremplin : nous offrons un espace gratuit, sécurisé et équipé pour s'initier, se former et maîtriser les technologies d'aujourd'hui.

2- Que représente pour vous l'obtention de l'Award RSE 2026 lors du CEO Summit Indian Ocean ?

Recevoir l'Award RSE 2026 est une immense fierté. Au-delà du trophée, c'est un message fort qui résonne sur trois niveaux :

Une validation : C'est la preuve que notre combat pour l'inclusion numérique dès le plus jeune âge est un levier de développement incontournable.

Un cri d'alarme : Ce prix rappelle qu'offrir un accès gratuit au numérique à Madagascar n'est pas un luxe, mais une nécessité absolue pour l'égalité des chances.

Un accélérateur : Cette reconnaissance renforce notre crédibilité dans l'Océan Indien. C'est un appel lancé aux acteurs économiques pour nous rejoindre et démultiplier notre impact.

3- Votre structure vise à réduire la fracture numérique : quelles sont les actions concrètes mises en place pour y parvenir ?

Pour réduire la fracture numérique, nous agissons sur deux leviers : l'accès aux technologies et la formation professionnelle des jeunes.

En 24 mois, notre centre (récemment déménagé de Ambatonakanga à Ankorahotra pour augmenter sa capacité d'accueil) a généré des impacts concrets :

Bénéficiaires globaux : Plus de 5 500 utilisateurs uniques ont profité de l'espace en accès libre. Formations certifiantes : 2 366 personnes ont été formées et certifiées via nos partenaires (dont 1 483 enfants défavorisés avec le programme E-Jery en partenariat avec Yas

Madagascar, 411 jeunes avec Madagascar Data Camp). Ces formations sont dites « certifiantes »

car elles sont directement reconnues et valorisées par le marché IT local, permettant à nos

bénéficiaires de candidater immédiatement comme freelances ou collaborateurs qualifiés. Employabilité et Entrepreneuriat des Femmes (Focus « Ampela Online ») : L'espace est organiquement très inclusif puisque 48% des utilisateurs globaux sont des femmes. Pour aller plus loin, notre programme exclusif Ampela Online accompagne intensivement les femmes pendant 2 mois et demi à la numérisation de leurs activités (marketing numérique, e-commerce), les propulsant du statut de chercheuses d'emploi à celui « d'entrepreneuses connectées ».

Formation en développement personnel et de l'entrepreneuriat avec Anky Activateur de Développement : à travers un parcours de formation unique, alliant développement personnel et entrepreneuriat, nous donnons aux jeunes les clés pour oser, créer et réussir. Plus qu'un simple apprentissage, cette expérience est un véritable déclencheur d'ambition, conçu pour transformer des idées naissantes en projets concrets et durables.

Inclusion et Handicap : En partenariat avec Down Syndrome Madagascar, nous adaptons nos espaces et notre pédagogie pour accueillir des enfants porteurs de trisomie 21. 28 enfants répartis sur 3 cohortes ont déjà été accompagnés avec succès.

4- Comment la Maison du numérique accompagne-t-elle les jeunes dans le développement de leurs compétences numériques ?

Notre mission est de rendre la technologie accessible à tous, en particulier aux jeunes éloignés du numérique ou en décrochage. Nous leur offrons :

Un accès libre et équipé : Ordinateurs et connexion internet 100 % gratuits.

Un mentorat de proximité : Un encadrement des enfants dès 7 ans par nos étudiants bénévoles pour apprendre à naviguer en sécurité. Des formations ciblées : Des modules gratuits pour les étudiants (Excel, développement personnel et insertion professionnelle).

5- Quels sont aujourd'hui les principaux obstacles rencontrés par les jeunes Malgaches dans l'accès au numérique ?

Pour la jeunesse malgache, l'accès au numérique est un parcours du combattant jalonné par trois verrous critiques mis en lumière par la Maison du Numérique :

La barrière financière : Le coût exorbitant des équipements et d'internet transforme le numérique en un luxe inaccessible. La majorité des jeunes se retrouve exclue d'office de cette révolution technologique.

L'enclavement technique : Au-delà du prix, l'accès à internet reste précaire. Faute d'une connexion stable au quotidien, les jeunes voient leurs projets et leurs ambitions digitales coupés net dans leur élan.

L'analphabétisme numérique : Il existe un fossé immense entre le talent de la jeunesse et l'accès aux opportunités. Dès l'école primaire publique (EPP), le manque critique d'initiation informatique engendre un déficit de compétences qui freine l'insertion profes-

sionnelle et l'entrepreneuriat.

6- Selon vous, en quoi la technologie peut-elle réellement devenir un levier d'égalité des chances à Madagascar ?

À Madagascar, le talent est universel, mais l'opportunité ne l'est pas. La technologie devient un levier d'égalité des chances lorsqu'elle cesse d'être une barrière financière : en offrant une gratuité totale, elle permet d'alphabétiser les enfants des écoles publiques, de propulser les femmes vers l'entrepreneuriat connecté, et d'inclure les enfants en situation de handicap. Le numérique efface ainsi les lacunes structurelles pour donner à chaque jeune malgache les mêmes armes face aux standards mondiaux.

7- Pouvez-vous nous expliquer comment fonctionne votre centre au quotidien (accès, formations, accompagnement) ?

La Maison du Numérique est un Tiers-Lieu Solidaire qui fonctionne comme un véritable centre de renforcement de capacités axé sur l'égalité des chances :

L'Accès libre : Ouvert du lundi au vendredi (8h-17h) et le samedi (8h-12h), le centre offre une gratuité totale (internet et ordinateurs performants) à un public de 7 à 65 ans. Les Formations : Des cursus gratuits et certifiants, alliant Hard et Soft Skills, dispensés en partenariat avec les différents leaders.

L'Accompagnement : Des programmes sur-mesure pour les jeunes cibles, incluant l'entrepreneuriat au féminin (Ampela Online), l'initiation des écoliers (EPP) et l'inclusion des enfants porteurs de trisomie 21.

8- Quels sont les profils des jeunes qui fré-

quentent la Maison du numérique ?

Notre public est majoritairement étudiant. Ils viennent de divers horizons (universités, grandes écoles, instituts) pour trouver chez nous les outils, les ressources et l'accompagnement nécessaires à leur réussite académique et à leur future insertion sur le marché du travail.

9- Quelles sont vos ambitions pour les prochaines années afin de renforcer l'inclusion numérique à Madagascar ?

Notre stratégie repose sur la décentralisation pour garantir l'égalité des chances hors de la capitale. Nous déployons deux actions phares :

L'expansion régionale : Créer de nouvelles Maisons du numérique en province pour rapprocher la technologie des populations isolées. L'essaimage des programmes : Dupliquer nos formations et ateliers pilotes d'Antananarivo dans les régions, pour offrir les mêmes opportunités à tous les enfants et jeunes malgaches.

10- Quel message souhaitez-vous adresser aux jeunes Malgaches qui hésitent encore à se lancer dans le numérique ?

Osez ! Le numérique n'est pas réservé aux experts en code : il y a de la place pour la création, le marketing, le design et la gestion de projet. C'est le plus puissant ascenseur social disponible aujourd'hui : avec une connexion et de la curiosité, vous pouvez vous former gratuitement et travailler avec le monde entier depuis Madagascar.

N'attendez pas d'avoir des compétences pour commencer, commencez pour acquérir des compétences !



Lauréat du prix « FIERTÉ DE L'Océan Indien »

Distinguée lors du CEO Summit, Ravinala Airlines, gestionnaire des aéroports internationaux d'Antananarivo et de Nosy Be, reçoit le prix « Fierté de l'Océan Indien », une reconnaissance de son engagement durable au service de la connectivité, du développement économique et de la qualité de l'expérience passager.

LA VISION DE RAVINALA AIRPORTS

Notre vision est de faire des Aéroports d'Antananarivo et de Nosy Be, des vitrines de l'hospitalité Malagasy et des lieux où les passagers voyagent en toute sérénité d'ici 2027.



LES VALEURS DE RAVINALA AIRPORTS SONT LES MOTEURS QUI POUSSENT LES ÉQUIPES À PROMOUVOIR LA CULTURE DE L'EXCELLENCE DANS LA BIENVEILLANCE.

BIENVEILLANCE : elle s'exprime par le respect mutuel, l'écoute, l'empathie, la reconnaissance des actions accomplies et la considération de chaque individu interne et externe.

AMBITION : nous sommes une entreprise ambitieuse, agile et dynamique qui est dans une démarche d'amélioration continue par l'innovation. Nous aspirons toujours au meilleur et sommes exigeants, dans le cadre du développement de l'entreprise et de Madagascar.

SENS DU SERVICE : nous travaillons quotidiennement pour la satisfaction continue de nos clients internes et externes par la pratique de l'écoute active, par notre réactivité et notre capacité d'anticiper leurs besoins pour fournir un service de qualité conforme aux normes internationales.

ENGAGEMENT : nous reconnaissons l'intérêt de toutes nos parties prenantes. Nous les mobilisons à co-crée de la valeur de façon transparente

UNE ROLE STRATÉGIQUE POUR L'Océan Indien

Acteur clé du développement économique de Madagascar, Ravinala Airports contribue au rayonnement et à la connectivité du pays et de l'Océan Indien en déployant une stratégie de développement des routes aériennes qui permet d'attirer de nouvelles compagnies aériennes ou d'augmenter le trafic national ou régional. Il favorise également la promotion touristique aux côtés des différentes parties prenantes. En tant que gestionnaire d'aéroports responsable, il déploie également une politique RSE qui permet d'avoir un impact positif sur la communauté et l'environnement autour des aéroports.

DES REALISATIONS ET DES ENGAGEMENTS QUI FONT LA DIFFERENCE

- Modernisation des infrastructures pour offrir des aéroports performants et à la hauteur des standards internationaux.
- Plus de 15 certifications et distinctions internationales obtenues
- Prix « Meilleur aéroport de moins de 2 millions de passagers en Afrique » – 2023 & 2024 par l'ACI Africa
- Certification Best Places to Work 2025
- Classement Top 15 des meilleurs employeurs d'Afrique et prix Best Places to work
- Certification ISO 9001 : qualité de service et amélioration continue
- Certification ISO 14001 : engagement environnemental durable
- Développement de nouvelles routes aériennes régionales et internationales
- Airport Carbon Accreditation (ACA) Niveau 3 par l'ACI Africa
- Arrivée de nouvelles compagnies : Emirates, Ethiopian Airlines, EWA Air, Arkia...
- Croissance du trafic passagers : +24 % entre 2023 et 2025
- Prix en Communication – volet Digital Innovation & Community Engagement 2026" par l'ACI Africa
- Renforcement de la connectivité régionale dans l'Océan Indien
- Modernisation continue des infrastructures aéroportuaires d'Antananarivo et Nosy Be
- Plus de 1 000 emplois indirects générés dans l'écosystème aéroportuaire
- Partenariats stratégiques avec ACI Afrique, Groupe ADP, Meridiam et EDBM

MINISTÈRES PARRAINS



PARTENAIRES INSTITUTIONNELS



PARTENAIRE VERT



SPONSORS PLATINUM



UN TOURNANT VERS L'AVENIR

02 – 03 JUILLET 2026

NOVOTEL ALAROBIA, ANTANANARIVO & EN LIGNE

Dix ans d'engagement, une nouvelle ambition

Le Salon RSE & IDD s'impose comme le carrefour incontournable de l'économie responsable à Madagascar. Les 2 et 3 juillet 2026, il franchit un cap symbolique : dix ans d'une dynamique qui a transformé la RSE d'un concept étranger en levier stratégique national.

UN PIONNIER DEVENU RÉFÉRENCE

Lancé en 2014 dans le sillage des premières initiatives du secteur minier, le Salon a évolué d'un rassemblement sectoriel en forum national pluridisciplinaire. Depuis l'adoption de la Stratégie Nationale RSE (SNRSE) en 2023, la responsabilité d'entreprise est désormais reconnue comme levier des politiques publiques malgaches. La 10e édition ne célèbre pas le passé — elle fonde la décennie suivante.

« L'enjeu n'est pas d'avoir plus d'entreprises engagées, mais une RSE contextualisée, anticipatrice, mesurable et contributive à la refondation du pays. »

CE QUE LE SALON PRODUIT CONCRÈTEMENT

En 2026, le Salon entend renforcer sa dimension collective et opérationnelle en favorisant l'émergence de références, d'initiatives et de dynamiques adaptées aux réalités malgaches. Les échanges et travaux menés durant l'événement contribueront notamment à nourrir la réflexion autour d'un cadre RSE commun, plus accessible et contextualisé tout en encourageant des collaborations concrètes entre acteurs publics, privés et territoriaux. L'Acte du Salon 2026 viendra formaliser les orientations retenues et ouvrir le mécanisme de suivi collectif.

NOUS REJOINDRE



CINQ THÉMATIQUES AU CŒUR DES ENJEUX ÉCONOMIQUES

Cette édition anniversaire ne se contentera pas de célébrer le chemin parcouru. Elle se veut prospective et opérationnelle, articulée autour de cinq thématiques qui reflètent les grandes transitions que traverse l'économie malgache :

Gouvernance

Énergie propre

Économie circulaire

Économie verte et bleue

Inclusion sociale

POURQUOI Y ÊTRE PRÉSENT

La participation au Salon est gratuite et ouverte aux entreprises, aux institutions, aux porteurs de projets et au grand public. Deux jours d'immersion dans les enjeux les plus structurants de l'économie malgache — à ne manquer sous aucun prétexte. Les inscriptions et informations sont disponibles sur tous les plateformes du Salon.

10 ANS, UN TOURNANT VERS L'AVENIR

01

cérémonie d'ouverture

03

grandes conférences et débats animés par des experts de renom

03

ateliers interactifs et participatifs autour de 5 thématiques clés

02

master class sur la biodiversité et la décarbonation

01

cérémonie de clôture officielle

01

session Leaders Spotlight – jeunes leaders de la durabilité

01

session Cap sur les 10 ans – les alliances pour le futur

01

table ronde – Produire et transformer autrement

De nouvelles collaborations et de nouveaux projets mis sur les rails



**Le Prix Spécial
Malagasy ny Antsika attribué à la SPAH**
- Société Productrice d'Articles Hygiéniques



LE PRIX SPÉCIAL MALAGASY NY ANTSIKA DU CEO SUMMIT AWARD ATTRIBUÉ À LA SPAH

Les produits de la SPAH (Société de Production d'Articles Hygiéniques), filiale du groupe Sipromad, ont été distingués lors du CEO Summit 2026 en recevant le Prix spécial « Malagasy Ny Antsika », une reconnaissance qui met en lumière l'excellence et le potentiel de l'industrie locale malgache.

UN PRIX QUI CONSACRE L'ANCRAGE LOCAL ET L'INDUSTRIE RESPONSABLE

Attribuée dans le cadre d'un événement réunissant les principaux décideurs économiques de la région, cette distinction vient saluer une entreprise qui a fait le choix stratégique de produire localement, en valorisant les ressources disponibles à Madagascar et en développant un modèle industriel fondé sur l'économie circulaire.

À travers ce prix, c'est également toute une dynamique nationale qui est mise en lumière : celle d'un secteur industriel en transformation, capable de créer de la valeur localement, de générer des emplois durables et de répondre aux enjeux environnementaux actuels.



Recevoir le Prix spécial Malagasy Ny Antsika au CEO Summit 2026 est une grande fierté pour nos équipes. Cette distinction valorise non seulement notre engagement industriel, mais aussi notre conviction profonde que Madagascar peut s'imposer comme un acteur économique compétitif en s'appuyant sur ses propres ressources et son savoir-faire.



Taratry Andriamanjato
Directeur de la SPAH



UN ENGAGEMENT RENFORCÉ EN FAVEUR DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

Entreprise engagée depuis sa création dans le recyclage des déchets de papier, la SPAH contribue activement à la structuration d'une filière industrielle responsable, en cohérence avec les priorités nationales de développement durable.

Cette distinction au CEO Summit vient renforcer la visibilité du mouvement Vita Malagasy et encourage la SPAH à poursuivre et intensifier ses engagements en faveur des initiatives locales qui participent au rayonnement économique et industriel de Madagascar.



YLIAS AKBARALY ÉLECTRISE L'AUDIENCE DÈS LA PREMIÈRE KEYNOTE

À l'occasion du CEO Summit 2026, tenu ce jour au Novotel Alarobia à Antananarivo, dans la salle plénière, Ylias Akbaraly, PDG de Reldand (holding de Thomson Broadcast et Groupe Sipromad), a prononcé la keynote d'ouverture autour du thème : « Bâtir un champion régional ». Devant un parterre composé de dirigeants d'entreprises, investisseurs, bailleurs de fonds, ministres et ambassadeurs de la région de l'océan Indien, cette intervention a posé les bases d'une réflexion stratégique sur l'avenir économique régional.

UNE CONVICTION FORTE : SANS ACTEURS PRIVÉS SOLIDES, PAS DE TRANSFORMATION DURABLE

Dans son discours, Ylias Akbaraly a rappelé qu'« une économie n'avance pas avec des plans, elle avance avec des acteurs ». Il a souligné que le développement économique repose avant tout sur la capacité d'entreprises locales à investir, innover, se structurer et changer d'échelle, dans un environnement mondial de plus en plus concurrentiel.

UN ENJEU STRATÉGIQUE POUR L'AFRIQUE ET L'OCÉAN INDIEN

Face à des économies souvent fragmentées, sous-capitalisées et contraintes par des barrières structurelles, Ylias Akbaraly a alerté sur un risque majeur de voir la création de valeur régionale captée par des acteurs extérieurs plus structurés et mieux financés. Il a ainsi plaidé pour l'émergence de champions régionaux capables de structurer les marchés, intégrer les chaînes de valeur, porter l'innovation et l'investissement, renforcer la souveraineté économique.

DES CHAMPIONS, OUI. MAIS SANS DÉRIVES

L'intervention a également mis en garde contre les risques liés à une mauvaise conception de ces politiques : concentration sans compétitivité, rentes économiques, capitalisme de connivence, distorsions de concurrence. « L'enjeu n'est pas de créer des acteurs protégés, mais des acteurs compétitifs, disciplinés et ouverts. » dit-il.

UN APPEL À LEVER LES FREINS À L'INTÉGRATION RÉGIONALE

Parmi les priorités identifiées, Ylias Akbaraly a insisté sur la nécessité urgente de fluidifier le Doing Business régional, notamment en réduisant les barrières administratives, les contraintes de mobilité, les obstacles réglementaires et logistiques, les incertitudes fiscales et financières. Selon lui, le principal frein à l'émergence de champions n'est pas l'absence d'ambition, mais l'accumulation d'obstacles opérationnels.

LE RÔLE CLÉ DU FINANCEMENT

Le discours a enfin mis en lumière un levier décisif : le financement. Sans capital adapté, patient, structuré et orienté vers la croissance, les entreprises ne peuvent franchir les seuils critiques d'expansion régionale. Ylias Akbaraly appelle ainsi à mieux mobiliser l'épargne locale, développer des outils de private equity et de financement régional, soutenir les dynamiques de consolidation et ternationalisation.

VERS UN CAPITALISME RÉGIONAL RESPONSABLE

En conclusion, Ylias Akbaraly a défendu une vision équilibrée : un capitalisme régional à la fois ancré, ouvert, compétitif et responsable, fondé sur la gouvernance, la transparence, la discipline de marché, l'investissement de long terme. « Faire émerger des locomotives, sans trahir l'intérêt général. »



Le SIM renouvelle la labellisation de deux entreprises « Malagasy Ny Antsika »



Le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) a procédé, le 24 avril 2026, à la remise officielle des attestations de renouvellement de labellisation de deux entreprises, dans le cadre de l'Assemblée Générale Ordinaire 2026 du SIM.

À travers cette démarche, le SIM poursuit son engagement pour promotion des produits locaux, en valorisant des produits fabriqués localement et répondant à des standards élevés de qualité, de traçabilité et de conformité.

Les attestations ont été remises aux sociétés HOMEOPHARMA et JB, deux entreprises engagées dans le développement et la valorisation de la production nationale.

Présente dans le domaine de la santé et du bien-être naturel, HOMEOPHARMA associe les bienfaits des ressources naturelles à une expertise scientifique afin de proposer une large gamme de produits de soin, d'hygiène et de bien-être. Le renouvellement de sa labellisation concerne notamment ses produits capillaires, huiles essentielles et huiles de massage, produits anti-moustiques, diffuseurs de parfum, gélules de plantes, thés verts, déodorants, ainsi que ses produits à base de vaho-na.

De son côté, JB figure parmi les acteurs majeurs de l'industrie agroalimentaire à Madagascar. Spécialisée dans la fabrication de produits agroalimentaires, de snacking et de confiserie, l'entreprise renouvelle plusieurs gammes sous le label Malagasy Ny Antsika, notamment des biscuits, crackers, produits cacaotés, bonbons, bubble gums et snacks salés commercialisés à travers des marques telles que 4x4, Gouty, Salto, Bolo, Jok, Pecto, Mister Boom et Piwi.



Une vitrine Malagasy Ny Antsika à l'Aéroport International d'Ivato

À l'occasion de la célébration de la Fête Nationale, le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) déploiera une vitrine d'exposition « Malagasy Ny Antsika » dans le hall de l'Aéroport International d'Ivato, du 18 juin au 31 juillet 2026.

Ouverte au grand public, cette exposition ambitionne de révéler l'excellence, le savoir-faire et la diversité des produits labellisés « Malagasy Ny Antsika », à travers un espace stratégique bénéficiant d'une forte visibilité auprès des voyageurs nationaux et internationaux.

Le SIM souhaite renforcer la promotion du « Vita Malagasy » et valoriser les entreprises engagées dans une production locale répondant à des standards exigeants de qualité, de traçabilité et de conformité.

Cette vitrine constituera également un espace de découverte du savoir-faire industriel malgache, en offrant au public l'opportunité de mieux connaître les produits fabriqués localement ainsi que les marques qui contribuent au développement économique national.

Des produits alimentaires à la mode et l'ha-

billement, en passant par les matériaux de construction, les produits de beauté, d'hygiène, d'entretien et de bien-être, plusieurs secteurs seront représentés afin d'illustrer la force, la diversité et le potentiel des produits « Malagasy Ny Antsika ».

Mais derrière chaque produit exposé, il n'y a pas uniquement une usine ou une production. Il y a toute une chaîne de valeur : les études et la recherche, la collecte, les plantations, l'élevage, la transformation industrielle, la logistique, la distribution et les milliers de femmes et d'hommes qui participent chaque jour à faire vivre l'économie malgache.

Ces produits portent les couleurs de Madagascar, mais surtout, ils participent directement à la création d'emplois, au soutien des familles malagasy et au développement du pays.

À travers cette exposition, le SIM réaffirme son engagement à promouvoir les produits malagasy, à démontrer localement et à l'international la capacité des industries malgaches à concurrencer les standards de qualité du marché, tout en proposant des produits accessibles aux consommateurs malagasy, car les Malagasy méritent également le meilleur.



Manjifa ny vita Malagasy, lombony ho an'ny rehetra.

MALAGASY
NY ANTSIKA





Un **BOND** VERS de nouveaux **SOMMETS** !



FIARO
VENTURE CAPITAL
- SINCE 1989 -