

DOSSIER PMI
CODAL Madagascar
Sakafo Madagascar

Page 18

RÉGION MENABE
Le secteur touristique
en quête d'un nouveau souffle

Page 23

FILIÈRE SUCRE
SIRAMA
Socobis

Page 32



Le magazine des industries de Madagascar

expansiOn

Numéro 43 | Mars - Avril 2026 | Ar. 10 000

PORTRAIT

RIVO
ANDRIAMANALINA

“ Madagascar
doit se relever
par ses industries

Président du Conseil National pour
l'Industrialisation de Madagascar
(CNIM)

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.

QUARTZ
LUBRIFIANTS

L'innovation au service
de tous les moteurs.



Quartz INEO MC3

Grâce à sa technologie Age Resistance, ce lubrifiant PREMIUM assure une protection moteur maximale en formant une barrière d'huile ultra-résistante qui préserve les performances même dans les conditions les plus extrêmes.



TotalEnergies



Protection ultime
contre l'oxydation



Technologie de
synthèse avancée



OEM Approvals



Performances
en matière d'économie
de carburant¹



Compatibilité
Low SAPS



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

Cyclone Gezani
Une mobilisation solidaire des membres du SIM

Mission du MEDEF Réunion
Le SIM met en lumière le potentiel industriel malagasy

8 Mars

16 Brèves Actus avec Orange Actu

18 Dossier PMI

CODAL Madagascar
Sakafo Madagascar

23 Région Menabe

Le secteur touristique en quête d'un nouveau souffle

32 Filière Sucre

SIRAMA
Socobis

38 Portrait RIVO ANDRIAMANALINA

Président du Conseil National pour l'Industrialisation de Madagascar (CNIM)

44 Malagasy ny Antsika

64 produits nouvellement labellisés et renouvelés sous le label « Malagasy ny Antsika »



**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 Ratemiarisoa

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,
BRED, AFG BANK,
SMEM, Ministère du
Commerce et de la
Consommation, Ministère
de l'Industrialisation
et du Secteur Privé,
SOMALAVAL, ONUDI,
AMBATOVY

Régie publicitaire & abonnement

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

Imprimé par

Nouvelle Imprimerie
des Arts Graphiques



sans industries, pas de relance.

L'urgence est palpable : sans un secteur industriel solide, toute relance économique est vouée à l'échec. L'industrie ne se contente pas de créer des emplois ; elle forge l'avenir de nos sociétés. Elle crée en effet de la valeur et des emplois. Les décideurs, qu'ils soient des pouvoirs publics ou du secteur privé, s'accordent à le dire.

Cependant, les industriels réclament maintenant du concret ! Lors des récentes assises nationales pour la relance économique, l'accent a été mis sur le potentiel des entreprises et des industries malgaches.

Dès lors, il est impératif de passer à des actions multiples et concrètes pour colmater les brèches laissées par des années de sous-financement et de perfusions. L'équation est simple : avec un tissu industriel fort, nous créons des emplois et de la valeur ajoutée. En effet, le secteur secondaire fournit les matières premières, que les industries transforment. Ensuite, en aval, viennent les sous-traitants, les distributeurs ainsi que les commerçants, formant ainsi le secteur tertiaire. C'est toute une chaîne de valeurs aux impacts multiples et concrets. Toutefois, sans politique de relance, ces constats ne seront que des appels lancés dans le vide.

Pour que l'activité industrielle soit pérenne, il est essentiel de prendre en compte des questions clés telles que l'énergie, les infrastructures routières et le climat des affaires. Nous n'avons de cesse de le dire : ces déficits constituent un réel handicap compétitif, en raison de l'incidence de ces facteurs externes sur le coût de nos produits.

Être industriel, c'est en effet un véritable jeu d'équilibriste. D'une part, il faut jongler entre le pouvoir d'achat des consommateurs et les coûts marginaux ; d'autre part, il est crucial de garantir des emplois stables et un niveau de salaire décent, car les salariés contribuent directement au PIB du pays.

Dans cette équation, l'autre valeur essentielle reste le consommateur. Ce dernier est la pièce maîtresse.

Au sein du Syndicat des Industries de Madagascar, nous nous efforçons de relancer cet élan patriotique chez le consommateur. Cela passe notamment par notre label "Malagasy ny Antsika", qui permet de soutenir les industriels dans la commercialisation de leurs produits. Ce label vise également à sensibiliser et à accompagner les industriels pour qu'ils puissent s'adapter aux normes et standards du marché. Ce sont des mesures qui garantiront, in fine, qualité et sécurité pour le consommateur.

Pour être pragmatique, les industriels doivent également élargir leurs horizons. Il est temps de se tourner vers d'autres marchés internationaux. L'heure est à l'introspection, car nous avons désormais constaté les limites de l'AGO et des facilités dont nous avons bénéficié sur les marchés internationaux. En ce sens, cette nouvelle édition du CEO Summit à Antananarivo permettra d'envisager les marchés régionaux sous un nouveau jour. L'objectif affiché pour ces deux jours de rencontres est, en effet, de maîtriser le marché régional, d'abord au niveau de l'océan Indien, puis, par la suite, d'attaquer le marché continental à travers la Zone de Libre Échange Continentale Africaine. D'autres marchés, comme le marché asiatique, représentent également une vaste opportunité pour les entreprises malgaches.

Elle sera déterminante pour transformer les discussions en feuille de route, afin de concrétiser la libre circulation des personnes et des biens, mais aussi d'accélérer la dynamique des investissements dans la région, à travers les conventions signées et les agences de promotion des investissements de chaque pays de l'océan Indien. Les îles de la région sont complémentaires, et c'est cette complémentarité qui nous permettra d'avancer ensemble pour maîtriser ce marché et aller au-delà des frontières. Les défis sont énormes, mais représentent également des opportunités de progrès et de renforcement des industries. Pour ce faire, il est essentiel de booster notre potentiel par des partenariats publics-privés, non pas pour se substituer au rôle de l'État, mais pour aller ensemble, plus vite... plus loin.



VIE DU SIM

Présentation des vœux du SIM – 2026

Célébrer la nouvelle année dans
la convivialité et la solidarité



Le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) a ouvert l'année 2026 dans une ambiance conviviale en réunissant ses membres à l'occasion de l'After Work du Nouvel An, le jeudi 29 janvier, à la CCIA Antaninarenina à Antananarivo. Cette rencontre, placée sous le signe de la détente et du networking, a permis aux industriels,

grandes entreprises, PME et acteurs des services connexes de se retrouver pour renforcer les liens et la solidarité qui caractérisent le groupement.

L'After Work n'était pas seulement une simple rencontre festive ; il a constitué un moment privilégié d'échanges et de partage entre les membres du SIM.

En réunissant des acteurs de divers horizons — grandes industries, PME dynamiques et, grâce au CGA SIM, de petites industries prometteuses — ainsi qu'une dizaine d'entreprises de services (banque, logistique aéroportuaire, formation, sécurité, conseil technique), l'événement a mis en lumière la richesse et la complémentarité de l'écosystème industriel malgache.

Cette atmosphère de convivialité et de solidarité a offert à chaque participant l'opportunité d'échanger, de créer de nouvelles synergies et d'envisager des collaborations fructueuses pour l'année à venir. C'est cette énergie collective, reflet de la cohésion du SIM, qui nourrit l'essor industriel à Madagascar.

Le SIM adresse ses remerciements chaleureux à tous ceux qui ont répondu présents à cette célébration et se réjouit de poursuivre ensemble l'année 2026 sous les valeurs de convivialité, partage et réussite commune.

Nouveaux membres

Le SIM accueille BICI, IMRA Natural Products et MAYFLOWER



Le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) renforce son rôle de catalyseur du développement industriel en accueillant trois nouvelles entreprises au sein de son réseau.

BICI, Basée à Mahalavolona Andoharanofotsy, BICI est spécialisée dans le développement de logiciels sur mesure. À travers des solutions technologiques adaptées aux besoins des acteurs économiques, l'entreprise accompagne la transformation digitale des entreprises malgaches. Son expertise dans la conception de systèmes personnalisés contribue à améliorer la performance, l'efficacité et la compétitivité des industries locales. En rejoignant le SIM, BICI met son savoir-faire numérique au service d'une industrie moderne, innovante et tournée vers l'avenir.





IMRA Natural Products Acteur majeur de la collecte, de la transformation, de la commercialisation et de l'exportation de plantes médicinales, IMRA Natural Products valorise la richesse exceptionnelle de la biodiversité malgache. Grâce à des infrastructures modernes conformes aux standards internationaux, l'entreprise garantit la qualité et la traçabilité de ses produits, qu'il s'agisse de plantes brutes, d'extraits ou d'essences. Son intégration au SIM renforce la représentation du secteur des produits naturels et pharmaceutiques et contribue au rayonnement international du savoir-faire scientifique et traditionnel malgache.



MAYFLOWER, Spécialisée dans la mise en bouteille et la distribution d'eau minérale, MAYFLOWER assure l'approvisionnement du marché malgache en eau saine et conforme aux exigences de sécurité et de qualité. Dotée d'installations modernes, l'entreprise s'inscrit dans une démarche responsable visant à répondre aux attentes des consommateurs tout en contribuant au développement d'une production nationale durable. Son adhésion au SIM traduit une volonté affirmée de participer à une dynamique collective au service d'une industrie forte et engagée

En intégrant le SIM, ces nouveaux membres rejoignent un réseau d'industriels unis par des valeurs communes : éthique, valorisation du savoir-faire malgache et promotion d'une industrie nationale durable et compétitive. La signature du Code d'éthique s'est tenue le 29 janvier 2026.



May flower

Solidarité industrielle

Paniers Malagasy Ny Antsika offerts aux partenaires

À l'occasion de la nouvelle année 2026, le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) a choisi de transmettre ses vœux à ses partenaires et institutions à travers une initiative mettant à l'honneur la production locale.

Des paniers garnis, composés de produits issus des entreprises membres, ont ainsi été confectionnés et remis. Cette démarche vise à valoriser le savoir-faire des industriels malgaches tout en promouvant les produits "Malagasy Ny Antsika".

Au-delà du geste symbolique, cette action illustre la solidarité des membres du SIM et leur engagement collectif en faveur du développement du tissu productif national. Elle constitue également une vitrine de la diversité et de la qualité des produits fabriqués à Madagascar.

Le SIM remercie l'ensemble des entreprises ayant contribué à cette initiative.





VIE DU SIM

Cyclone Gezani

Une mobilisation solidaire des membres du SIM



À la suite du passage du Cyclone Gezani, qui a durement frappé la région de Toamasina, causant d'importants dégâts matériels et affectant de nombreuses familles, le SIM a lancé un appel à la mobilisation auprès de ses entreprises membres.

En appui aux actions coordonnées par le Bureau National de Gestion des Risques et des Catastrophes (BNGRC) et le Ministère de l'Industrialisation et du Développement du Secteur Privé (MIDSP), plusieurs entreprises membres ont répondu dès la première phase d'intervention. Ont ainsi pris part à cette vague initiale de solidarité : **AFG BANK, ALPHA CIMENT, BICI, DIPCO, ECOCLEAN, GROUPE SIPROMAD, GROUPE TALOUMIS, HAZOVATO, MADAPLAST, SALONE, SDOI, SOMAPRO, MAYFLOWER et STAR.**

Les contributions, composées de denrées alimentaires, de produits de première nécessité et d'appuis matériels, ont été officiellement remises au BNGRC le 17 février 2026. La distribution, organisée conjointement avec le MIDSP, vise à garantir une répartition structurée et équitable des aides.

Au total, près de 600 employés des entreprises membres du SIM et du GEFP ont bénéficié de ce soutien, aux côtés d'environ 100 membres de coopératives à Toamasina I et près de 500 riverains de la zone de stockage. Une partie des dons a également été acheminée directement à Toamasina, notamment vers des centres d'hébergement et auprès du BNGRC régional, afin de répondre aux besoins immédiats sur le terrain. Les employés des entreprises membres du SIM dans la région figurent parmi les principaux bénéficiaires, de même qu'une partie du personnel

de la Direction régionale du MIDSP.

Plusieurs autres entreprises membres ont également pris des initiatives au sein de leurs propres structures, en apportant un soutien direct à leur personnel ou en répondant à l'appel du Gouvernement, indépendamment de la coordination du SIM, à l'instar de **AMBATOVY, HABIBO, NEA, SOLARMAD** et **VITOGAZ** entre autres.

La distribution des dons aux bénéficiaires s'est tenue le 20 février 2026 à Toamasina, en présence du Ministère de l'Industrialisation et du Développement du secteur Privé, du Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Fonction Publique, ainsi que de représentants du BNGRC et du Groupement du Secteur privé.

PRIX RSE 2026

4 membres du SIM distingués parmi les lauréats



Le 26 février 2026, au Radisson Blu, s'est tenue la cérémonie de remise des trophées du Prix RSE 2026, organisée par INNOVEO. Cette édition a une nouvelle fois mis en lumière l'importance croissante de la Responsabilité Sociétale des Entreprises dans le paysage économique national.

M. Rivo ANDRIAMANALINA, Vice-Président du Syndicat des Industries de Madagascar (SIM), a rappelé que ce prix « distingue bien plus que des projets : il valorise avant tout une vision, celle d'une entreprise capable de générer de la richesse tout en assu-

mant pleinement sa responsabilité sociale et environnementale ».

Dans un contexte marqué par l'évolution rapide des exigences des marchés, la RSE répond désormais à une attente forte des clients et des consommateurs. Elle ne constitue plus un engagement périphérique, mais un standard structurant pour les entreprises. Comme l'a souligné le représentant du SIM, elle est aujourd'hui un facteur déterminant de compétitivité, d'accès aux marchés, de crédibilité et de pérennité.

Cette édition 2026 a également mis en avant l'engagement de huit entreprises membres du SIM, nommées pour la qualité et la pertinence de leurs démarches : Alpha Ciment, JB, LECOFRUIT (Groupe BASAN), NEWPACK, Ravinala Airports, SPAH (Groupe SIPROMAD), STAR et TOZZI GREEN.

Parmi elles, quatre membres du SIM figurent parmi les lauréats.

Dans la catégorie Environnement, NEWPACK a été distinguée pour son processus écoresponsable (TPE/PME), TOZZI GREEN a été récompensée pour son engagement environnemental (Grande Entreprise). Dans la catégorie Social, LECOFRUIT (Groupe BASAN) a été primée pour la qualité de vie et les conditions de travail (Grande Entreprise), et TOZZI GREEN a également été distinguée pour son action en faveur du développement communautaire (TPE/PME).

Enfin, dans la catégorie Économie, JB a été récompensée pour sa contribution à l'emploi local (Grande Entreprise).

À travers ces distinctions, c'est une vision d'une industrie performante, responsable et durable qui s'affirme. Au sein du SIM, l'industrialisation promue s'inscrit dans cette dynamique : une croissance créatrice de valeur, respectueuse des territoires, des communautés et des générations futures.

Mission du MEDEF Réunion

Le SIM met en lumière le potentiel industriel malagasy



Le 25 février 2026, le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) a accueilli la délégation du MEDEF Réunion, en mission économique à Madagascar sous la conduite de sa Présidente, Katy Hoarau. Cette rencontre s'inscrivait dans une dynamique de renforcement des échanges régionaux entre acteurs économiques de l'océan Indien.

Les discussions avec le Bureau du SIM ont porté sur plusieurs enjeux structurants : la sécurisation des approvisionnements à l'échelle

régionale, la facilitation des échanges entre Madagascar et La Réunion — tant pour les flux de marchandises que pour la mobilité des opérateurs économiques — ainsi que la nécessité d'un rapprochement progressif des normes dans l'espace indianocéanique afin de fluidifier les échanges inter-îles. Dans un contexte de chaînes de valeur en recomposition, ces sujets apparaissent comme des leviers stratégiques pour consolider l'intégration économique régionale.

Une rencontre élargie aux groupements du secteur privé a permis d'explorer la perspective de mise en place d'une plateforme de réseautage et de benchmarking. L'objectif serait de mieux faire connaître les entreprises réunionnaises et malagasy entre elles, et à terme, de structurer un espace d'opportunités à l'échelle régionale. Ce chantier pourrait être approfondi lors du CEO Summit Indian Ocean 2026, où une délégation du MEDEF Réunion est attendue.

Au-delà des échanges institutionnels, la délégation a effectué des visites industrielles auprès du Groupe HABIBO et du Groupe BASAN, offrant un aperçu concret des capacités de production, du savoir-faire et du potentiel de développement de l'industrie malagasy.

Dans un registre plus solidaire, le MEDEF Réunion a également apporté une contribution financière en soutien aux populations de Toamasina touchées par le récent cyclone. Ce don a été remis au Groupement des Entreprises de Madagascar (GEM), illustrant la dimension humaine qui accompagne la coopération économique régionale.

Cette mission aura ainsi permis au SIM de valoriser la résilience et les perspectives de croissance du tissu industriel national, tout en consolidant les passerelles économiques entre Madagascar et La Réunion. Elle confirme la conviction partagée qu'un secteur privé coordonné, structuré et solidaire constitue un moteur essentiel du développement régional.



VIE DU SIM

8 MARS

”

**Les femmes
n'ont pas besoin
d'imiter des mo-
dèles existants
pour réussir
dans le monde
des affaires**

Laélia Dijoux Monloup

Partie faire ses études à l'étranger, puis revenue, il y a deux ans pour reprendre en main l'entreprise familiale, Hazovato ; Laélia Dijoux Monloup nous parle de son parcours. Dans cette interview pour Expansion, elle partage son engagement à reprendre l'entreprise familiale, non seulement par fidélité à son héritage, mais aussi par la volonté de contribuer au développement de la Grande île. Elle évoque aussi les défis auxquels font face les femmes entrepreneures dans un environnement où la légitimité doit être conquise et plaide pour une diversité de leadership essentielle à la transformation de l'économie malgache. Son message aux femmes : embrasser leur force intérieure pour façonner un avenir meilleur, tant pour elles que pour la société.



Pouvez-vous nous décrire qui est Laélia Dijoux Monloup ?

Laélia Monloup:

Bonjour. Je suis Laélia Dijoux Monloup. Je suis née et j'ai grandi à Madagascar avant de partir faire mes études à l'étranger en sciences politiques puis en finances. J'ai commencé ma carrière dans le domaine du conseil en finance d'entreprise avant de me réorienter dans l'accompagnement à l'entrepreneuriat. Je suis revenue à Madagascar il y a deux ans

car mon souhait le plus profond a toujours été de contribuer au développement de cette île qui est la mienne.

Aujourd'hui j'assure la transition au sein de Hazovato, qui est l'entreprise familiale fondée par mon grand-père il y a 70 ans. Mais si vous me demandez qui je suis, je ne peux pas me réduire à un parcours ou un CV. Donc je vais vous dire vraiment qui Laélia est au fond.

Je suis quelqu'un d'authentique, de sensible, de créatif, et surtout profondément attachée

à son pays et aux personnes qui l'entourent. Je porte sincèrement au fond de moi ce rêve d'un Madagascar plus fort, porté par un peuple digne et confiant en son avenir. Parallèlement à mon engagement entrepreneurial, je développe des ateliers et des conférences sur les mécanismes invisibles psychologiques et sociaux qui nous influencent dans nos décisions, que l'on soit dirigeant, parent ou simplement être humain.

Après vos études à l'étranger, comme vous avez dit, vous avez décidé de reprendre en main l'entreprise familiale. Quelles sont les raisons qui ont motivé ce choix ?

Laélia Monloup:

La première raison, c'est l'amour de mon pays. Et la seconde, c'est la loyauté envers ma famille et les gens qui comptent pour moi. Donc c'est avant tout un choix du cœur.

Parce que comme je l'ai dit, Hazovato a été fondé par mon grand-père. Et revenir aujourd'hui pour assurer cette transition, est une manière pour moi d'honorer la mémoire de la famille et de contribuer à la faire évoluer. Le tout en embarquant toutes ces personnes qui ont toujours cru en nous et qui sont encore dans l'entreprise aujourd'hui.

Si je devais parler de manière un peu plus rationnelle, je dirais aussi que Hazovato possède un potentiel énorme qui est encore sous-exploité.

Mon ambition est de révéler ce potentiel en conciliant performance économique, responsabilité environnementale et respect profond de l'être humain.

Quelles ont été les expériences qui vous ont le plus marquées, surtout en tant que femme entrepreneure ?

Laélia Monloup:

Je ne me suis jamais vraiment définie comme entrepreneur au sens classique du terme parce que je suis dans une position de transmission qui revêt d'une responsabilité particulière liée à l'héritage et non à la création d'une entreprise.

Mon expérience la plus marquante n'a pas été de créer quelque chose de zéro, mais d'apprendre à reprendre une histoire et un héritage qu'il faut continuer. Ce qui m'a le plus marquée, c'est de comprendre que reprendre une entreprise familiale, ce n'est pas seulement gérer une activité, mais c'est porter cette histoire-là, ses valeurs et parfois une vision qui n'est pas la nôtre et qui a été construite bien avant nous.

Il y a un moment très particulier où on réalise que l'on ne travaille pas seulement pour aujourd'hui, mais pour aussi continuer quelque chose qui dépasse notre propre parcours.

Et finalement, j'ai compris que l'entrepreneuriat pouvait aussi être cela. Prendre la responsabilité de faire évoluer quelque chose qui existe déjà sans trahir son essence.

Et comment se faire un place dans le monde des affaires à Madagascar ?

Laélia Monloup:

Inconsciemment, j'ai attendu longtemps qu'on me donne ma place, car je ne m'en sentais pas forcément légitime à prendre les devants.

Aujourd'hui, j'ai compris que la place, elle ne se donne pas toujours, elle se construit et parfois elle se prend. Et que cela demande du courage, de l'audace et beaucoup d'authenticité.

Je crois que la question, elle dépasse simplement le fait de faire sa place. Il s'agit surtout d'assumer pleinement qui on est, avec sensibilité, authenticité, sa vision et sa manière propre de diriger. Les femmes n'ont pas besoin d'imiter des modèles existants pour réussir dans le monde des affaires à Madagascar.

Elles peuvent aussi apporter d'autres façons de décider, de faire, de collaborer et de construire. Et je pense que c'est précisément cette diversité de regard et de leadership qui fera évoluer durablement notre économie et notre société.

Hazovato est une société qui a marqué son temps mais qui a aussi laissé une empreinte durable sur les événements et rencontres économiques du pays, quelles sont les prochaines perspectives pour la société ?

En effet, Hazovato fait partie de ces entreprises qui ont marqué l'architecture de Madagascar et qui ont grandi avec le pays. Depuis 70 ans, elle accompagne le développement du pays en fournissant des matériaux et des solutions d'aménagement pour de nombreux

projets, qu'ils soient publics ou privés.

Elle crée de véritables espaces de vie qui traversent le temps. Aujourd'hui, notre enjeu est de préserver cet héritage tout en préparant l'entreprise aux défis de demain.

Nous souhaitons continuer à renforcer notre position auprès des professionnels du bâtiment et des grands projets d'infrastructures tout en développant de nouvelles approches dans l'aménagement et le design, notamment à travers la valorisation des matériaux et du savoir-faire local.

Car Hazovato est avant tout une entreprise Malagasy. L'ambition est ainsi d'inscrire Hazovato dans une dynamique plus durable en réfléchissant davantage à l'impact environnemental et aux besoins de demain. Au-delà de la croissance, ma vision personnelle est surtout de faire de cette entreprise un modèle où l'on allie performance et dignité humaine. Un acteur qui contribue à son échelle à bâtir un Madagascar plus solide.

Avez-vous un message à faire passer aux femmes entrepreneurs et plus généralement aux femmes malgaches ?

Laélia Monloup:

Oui. Sincèrement, je pense que les femmes ont toujours été une force profonde de la société Malagasy. Et cela remonte bien avant notre époque, parce que jusque sous la royauté, certaines d'entre elles, comme les reines ont marqué l'histoire du pays par leur vision et leur leadership.

J'aimerais que les femmes malgasy s'en souviennent lorsqu'elles prennent des décisions pour elles-mêmes, pour leurs familles ou pour leurs entreprises. Nous portons toute une force en nous, et pourtant la culture, les habitudes sociales ou les systèmes dans lesquels nous grandissons nous apprennent parfois à les taire ou à les minimiser.

Mon message serait simplement celui-ci. N'ayons pas peur d'assumer pleinement cette force qui est née en nous, car lorsque les femmes avancent avec confiance et conscience, ce n'est pas seulement leur destin qui évolue, mais celui aussi de toute la société.



VIE DU SIM

SOMAPRO
8 Mars



”

Être femme et leader combine patience et compréhension

À 35 ans, mariée et mère de famille, Razafindrabe Nanou Ericka fête sa première année comme cheffe d'équipe chez SOMAPRO Madagascar. Un rôle qui conjugue responsabilités professionnelles et vie de famille avec organisation et détermination.

Depuis son bureau dans la capitale, Nanou Ericka supervise chaque jour le travail de son équipe. Gestion des tâches, suivi de la qualité, coordination avec les différents services : elle est au centre du fonctionnement quotidien de cet entreprise spécialisée dans les produits d'hygiène, de nettoyage et de cosmétiques. « Ce n'est pas vraiment difficile de travailler tout en s'occupant du foyer, il suffit de savoir s'organiser », explique-t-elle.

Pour cette cheffe d'équipe, son rôle ne se limite pas à diriger. Il s'agit aussi de motiver, écouter et développer ses collaborateurs. « Être femme et leader m'a appris à être plus patiente et compréhensive. Cela me permet de créer un environnement de travail inclusif et solidaire », confie-t-elle. Les succès individuels sont pour elle des victoires collectives, et chaque défi un moyen de renforcer la cohésion.

Chez SOMAPRO, les formations régulières et les programmes de développement professionnel complètent ce management humain. Nanou Ericka veille à ce que chacun améliore ses compétences techniques et comportementales, tout en contribuant à l'objectif commun de l'entreprise : produire localement des produits de qualité accessibles aux Malagasy.

Faire face aux imprévus

La gestion des imprévus et la satisfaction client constituent les principaux défis de son quotidien. Sa méthode : flexibilité, communication claire et recherche de solutions adaptées. « Chaque obstacle est l'occasion de renforcer l'esprit d'équipe », affirme-t-elle. A part sa mission quotidienne, Nanou Ericka souhaite améliorer la communication entre équipes pour fluidifier les échanges et

maximiser l'efficacité collective. Son moteur reste l'impact positif de son travail sur les clients et sur l'équipe.

Pour ce qui est de l'entreprise, SOMAPRO Madagascar, créée en 2017, emploie plusieurs centaines de personnes et possède des marques locales reconnues comme IMPEC, VAO COCO, TSARA ou CARMEN. La présence de femmes comme Nanou Ericka montre le rôle essentiel du leadership féminin dans le développement des entreprises locales et le rayonnement de l'industrie malgache.

Son parcours rappelle que concilier carrière et famille n'est pas seulement possible, mais peut devenir un exemple inspirant de réussite et de détermination.

Un an, à vos côtés

BRED Madagasikara Banque Populaire :
nous faisons plus qu'en financer les étapes,
nous vivons vos projets avec vous,
sur tout le territoire.



Là où vos ambitions rayonnent

BRED Madagasikara Banque Populaire, Société Anonyme avec conseil d'administration au capital de 14 000 000 000 MGA, inscrite au RCS d'Antananarivo sous le N° 98B 00 771, N° STAT 64191 11 1998 0 10078, NIF 2000002711 dont le siège social est sis à 14, Rue Général RABEHEVITRA, Antananarivo 101, inscrite dans liste des banques et établissements financiers sous le N°008/ba/1998 Tél. : +261 20 22 206 91 - Visuels non contractuels. Images générées par IA.



CEO SUMMIT

INDIAN OCEAN ^{2ND} EDITION

NOUVEAU PARADIGME, NOUVEAUX HORIZONS

Osons réinventer l'avenir

9-10 AVRIL 2026

Novotel Convention Antananarivo

MINISTÈRES PARRAINS



PARTENAIRES INSTITUTIONNELS



PARTENAIRE OFFICIEL



PARTENAIRE HÔTE OFFICIEL

NOVOTEL
CONVENTION & SPA
MADAGASCAR

BANQUE OFFICIELLE



SPONSOR PLATINUM

Influence & Stratégie

SPONSORS GOLD



KNOWLEDGE PARTNER



SPONSORS SILVER



SPONSORS BRONZE



CONTRIBUTEURS



PARTENAIRES MÉDIA





L'INDUSTRIE LOCALE A UN CARREFOUR DÉCISIF

Nous sommes à un tournant de l'histoire. Les alliances se redessinent alors que les tensions sur l'énergie et les systèmes alimentaires n'ont jamais été aussi fortes. L'accélération technologique et la mobilité des talents rebattent les cartes de la concurrence dans tous les secteurs.

Nous devons nous rendre à l'évidence ; les réflexes d'hier sont obsolètes et nos industries doivent se réinventer ; renforcer nos écosystèmes, ouvrir des nouveaux champs de coopération et d'investissement et repenser nos trajectoires de croissance.

Pour un sommet plus pragmatique

Les industriels malagasy ont besoin de plus de concret ; des solutions claires, activables et mesurables. Avec le concours des experts, acteurs publics et privés les plus influents de la région, les ambitions du CEO Summit Indian Ocean s'inscrivent dans cette optique : identifier les blocages, lever les verrous systémiques à travers des mécanismes concrets, attirer des capitaux et générer des coopérations nouvelles.

Plusieurs sujets clés liés aux enjeux de l'industrie seront ainsi inscrits à l'agenda du sommet parmi lesquels le financement de la croissance, l'énergie et les infrastructures, la durabilité ou encore le développement chaînes de valeur et l'intégration régionale.

Vers une mobilisation régionale et internationale plus importante

Le CEO Summit Indian Ocean offrira l'opportunité unique aux industries et entreprises locales d'initier des échanges et de renforcer les relations avec les acteurs publics et privés locaux et internationaux.

Alors que plusieurs délégations africaines, européennes et asiatiques sont encore attendues, plus de 50 entités nationales et internationales ont d'ores et déjà validé leur participation pour cette seconde édition.



Une opportunité incontournable pour les industriels malagasy

Les 2 jours offriront une tribune de choix aux acteurs locaux, grandes entreprises mais aussi aux TPME de multiplier les contacts de haut niveau et de partager leur vision auprès des décideurs politiques et économiques.

A travers les CEO AWARDS, le sommet offrira également une exposition unique aux initiatives qui participent au rayonnement du pays et de la région, dont le trophée « Malagasy ny Antsika » destiné à récompenser les entreprises locales.

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS LE 31 MARS 2026

+261 34 04 544 49 - welcome@ceo-summit.mg - www.ceo-summit.mg

SUIVEZ NOS ACTUS



02 Avril 2026

Le Comité régional d'observation de la floraison (CROF) de la SAVA a fixé les grandes lignes de la campagne de vanille 2026-2027 lors d'une réunion tenue le 31 mars 2026, sous la présidence du chef de région par intérim Brassilive David Razanatsoa. L'objectif : établir un calendrier de récolte de la vanille verte conciliant les intérêts des producteurs et les exigences de qualité, sur la base des analyses techniques de la direction régionale de l'Agriculture et des opérateurs du secteur.

Les décisions adoptées précisent que l'ouverture du marché dans les zones littorales se fera lorsque les gousses auront atteint 25% de maturité. Pour les zones intermédiaires, l'ouverture interviendra au minimum 15 jours plus tard, tandis que les zones d'altitude attendront 30 jours supplémentaires. Des mesures d'accompagnement ont également été annoncées, incluant le renforcement de la sécurité en milieu rural avec une politique de tolérance zéro, et la mise en place d'un suivi pour contrôler l'évolution de la maturité des cultures avant toute ouverture du marché.

La filière vanille, pilier de l'économie régionale, bénéficie d'une attention particulière des autorités, qui souhaitent promouvoir une gestion transparente et durable. Les échanges, réunissant producteurs, collecteurs, exportateurs et élus locaux, ont montré une volonté commune de consolider ce secteur stratégique pour la région.



02 Avril 2026

En mission aux Pays-Bas, une délégation de la Société du Port à Gestion Autonome de Toamasina (SPAT), conduite par son directeur général, Anicet Heritiana Randriambahoaka, a rencontré le groupe Damen Shipyards à Gorinchem pour renforcer la performance du port de Toamasina. Au cœur des discussions : l'acquisition de remorqueurs de type ASD (Azimuth Stern Drive), réputés pour leur grande manœuvrabilité et parfaitement adaptés aux standards des infrastructures portuaires modernes. Selon la SPAT, cette initiative vise à anticiper l'accueil de navires de plus grande capacité tout en améliorant la sécurité et l'efficacité des opérations portuaires.

La rencontre, qui a réuni le directeur général de la SPAT et le président du groupe Damen, Arnout Damen, témoigne du renforcement des relations de coopération entre les deux parties. À travers cette démarche, la SPAT entend consolider ses partenariats techniques et accompagner le développement de ses infrastructures, notamment dans la perspective de la montée en puissance du quai C4, afin de positionner le port de Toamasina comme un acteur majeur du transport maritime dans l'océan Indien.



02 Avril 2026

Les industriels malgaches lancent un appel aux autorités pour soutenir la reprise des activités après le passage du cyclone Gezani à Toamasina. Certaines unités de production restent lourdement affectées, à l'image de la Savonnerie Tropicale, dont la plantation a été presque entièrement détruite, menaçant près de 600 emplois. ▶

Dans ce contexte, le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) poursuit son soutien à ses membres sinistrés. Une deuxième vague d'aides, principalement composée de vivres, a été remise avec le concours de AFG Bank et Mayflower, renforçant les premières actions sur le terrain. La remise officielle s'est déroulée auprès du Bureau national de gestion des risques et des catastrophes (BNGRC), qui s'est chargé de l'acheminement des dons vers la capitale économique de l'Est, en présence du président du SIM et des entreprises contributrices.



07 Avril 2026

Le Conseil des ministres, tenu ce mardi 7 avril, a adopté un décret instaurant un état d'urgence énergétique sur l'ensemble du territoire national pour une durée de 15 jours.

Cette mesure intervient face à l'aggravation de la crise d'approvisionnement en carburant, notamment à Nosy Be, dans un contexte international tendu au Moyen-Orient. Les perturbations affectent l'acheminement des carburants, ralentissent les opérations d'importation et ont des répercussions directes sur l'économie, les services publics et la vie quotidienne des citoyens. ▶

L'état d'urgence vise à permettre à l'État de prendre des mesures rapides et exceptionnelles pour sécuriser l'approvisionnement en carburant et assurer la continuité des services essentiels. Il mobilise tous les moyens nécessaires pour préserver la stabilité économique et sociale du pays.

Le décret a été validé par la Haute Cour Constitutionnelle et la Cour Suprême, conformément aux dispositions légales encadrant ce type de mesures.





Dossier PMI

L'histoire du Comptoir d'Alimentation (CODAL) débute, il y a plus de soixante-quinze ans, à une époque où le marché des produits alimentaires était l'un des piliers de l'économie de transformation du pays.

En 1936, Jacques Brunot, ingénieur des Arts et Métiers, arrive à Antsiranana pour travailler au sein de la société de produits alimentaires de la Rochefortaise, à Antongombato, spécialisée dans l'industrie de la viande. Durant la Seconde Guerre mondiale, Jacques BRUNOT a le choix de s'enrôler ou d'être réquisitionné avec l'usine pour produire des boîtes de corned beef, connues sous le nom de viande de singe, à destination de l'armée française. En 1949, après avoir quitté la Rochefortaise il s'associe pour créer le Comptoir d'Alimentation. De là naît alors l'ambition de mettre tout Madagascar en conserve. L'histoire est simple : celle d'un industriel, rompu aux mécanismes de l'industrie agroalimentaire, qui a voulu se démarquer de la concurrence dans une terre d'opportunités. Depuis, son fils, Claude Brunot a repris le flambeau. Il est le directeur général du Codal. Depuis les années 2000, L'objectif affiché par la société est de «mettre tout Madagascar en conserve».

La société a vécu les péripéties de l'histoire récente de la Grande île, et pourtant, elle reste l'une des références dans l'industrie de la conserve et de l'agroalimentaire. «Notre père avait la pratique de l'industrie de conserves. De ses acquis, il a fondé le Comptoir d'Alimentation, qui se trouvait à Analakely au départ. Une boucherie et charcuterie. Mais à partir de ce premier comptoir, la société commencera à importer des produits périssables», confie Claude Brunot. De ces expériences a découlé une idée, d'une logique simplissime... Du moins pour la forme. Pourquoi ne pas transformer les produits localement si la société peut en importer ? C'est de cette idée que découle la ligne directrice de Codal aujourd'hui.



Se réinventer.

Au fil des années, la société a commencé à acquérir du matériel, élargissant également sa gamme de produits. Des épices et autres spécialités du terroir malgache, qui sont désormais vendues sur les marchés européens, en plus des marchés régionaux. Lors d'une entrevue au siège de la société, son directeur général nous a confié que la société s'était étendue petit à petit à travers l'île, notamment à Toamasina, où CODAL fut le précurseur de la filière du poivre vert, mais également à Mahajanga. «Aujourd'hui, nous fabriquons des produits en conserve et on ne fait pratiquement plus d'importations», confie-t-il.

L'Histoire d'un pionnier de l'industrie alimentaire.



Les produits du Comptoir d'Alimentation ont acquis une notoriété bien établie dans la Grande île. Soixante-quinze ans après, l'innovation s'impose face à la concurrence. « Mais, une société ne peut bien exporter que dans la mesure où elle maîtrise le marché local. C'est pour cela que nous attachons une attention particulière à la distribution des produits de Codal dans la Grande île », explique Claude Brunot. La société innove et réinvente continuellement ses procédés de fabrication. Elle soigne la présentation de ses produits, tout en insistant sur l'origine Madagascar de ceux-ci. Il s'agit d'un gage de qualité pour les consommateurs, selon le DG de la société.



Une question de survie.

Sur le marché de l'agroalimentaire, Codal demeure une référence établie. Toutefois, comme la majorité des industries dans le secteur, elle

n'est pas épargnée par la conjoncture. Les besoins en ces produits sont prévus croître d'ici deux ans, avec une concurrence féroce sur le marché international. S'adapter et ajuster la cadence de production devient ainsi une question de survie. «Face à la concurrence, nous avons une règle intangible : c'est de faire des produits de qualité. Pour démontrer qu'avec un savoir-faire 100% malgache, nous pouvons fournir des produits de qualité et démontrer que le produit malgache peut être aussi bon que celui importé», évoque avec conviction Claude Brunot.

Dans la Grande île, le marché des produits agroalimentaires représente environ 16,5% de l'économie. Le potentiel est là, mais des déficits structurels majeurs freinent l'élan, notamment la fiscalité. Claude Brunot estime que : «Les ventes de produits sur le marché local se portent bien, mais nous avons quelques difficultés face à la faiblesse du pouvoir d'achat. Les produits alimentaires à Madagascar sont aussi taxés avec une TVA à 20%, ce qui est beaucoup, et d'autres produits sont surtaxés avec des droits d'accises. Des produits comme les confitures ou le jus de fruit paient des droits d'accises, ce qui augmente encore plus les prix de vente auprès des consommateurs. Toutefois, «la société CODAL continue d'innover et de se battre pour que le produit vita malagasy soit reconnu localement et internationalement comme un produit alimentaire original et de qualité» indiquent les responsables.

*Tout Madagascar
en Conserve*

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

SHOWROOM

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-tsena.mg



Dossier PMI

Transformer les récoltes perdues en opportunités

Des montagnes de tomates, de fruits et de légumes se perdent chaque saison, tandis que le pays importe des produits transformés qu'il pourrait fabriquer lui-même. C'est dans ce contexte que Riantsoa Mialinarindra a décidé d'agir. La Fondatrice de Sakafo Madagascar a décidé de transformer ces récoltes abandonnées en produits savoureux et nutritifs, soutient les petits producteurs locaux et porte fièrement la richesse culinaire de l'île sur les tables malgaches... et au-delà des frontières.



Zéro gaspillage. Sakafo Madagascar, fondée par Riantsoa Mialinarindra, incarne l'idée que rien ne se perd et que tout se transforme. Dans un pays où les petites récoltes sont souvent laissées pour compte, et où une grande partie des produits transformés sont importés, cette entreprise a choisi de les valoriser. Un pari que la startup Sakafo Madagascar a réussi, en transformant les fruits et légumes locaux en mets savoureux, portant cette richesse culinaire de la Grande île à l'international.

La fondatrice de Sakafo Madagascar nous confie qu'elle n'avait pas prévu d'être entrepreneure. Lycéenne, elle se destinait à un parcours scientifique. Mais au fil de ses études en génie des procédés chimiques et industriels, elle a découvert une philosophie qui allait transformer sa vie : « Rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme. » une citation de Lavoisier.

C'est en observant le paradoxe malgache — l'abondance de matières premières locales face à l'importation massive de produits transformés — qu'est née l'idée de Sakafo Madagascar. Son mémoire de fin d'études, intitulé « Étude d'implantation d'une unité de transformation de tomate en ketchup dans la commune d'Imerintsiasosika », a été le point de départ concret de son aventure entrepreneuriale. À l'époque, personne ne produisait de ketchup localement, alors que les tomates des petits producteurs étaient souvent gaspillées.

Aujourd'hui, Sakafo Madagascar a élargi sa vision : transformer toutes sortes de fruits et légumes à forte valeur ajoutée, tout en créant des produits nutritifs et en promouvant l'excellence malgache à l'international.

Les défis d'une femme entrepreneure

Riantsoa souligne que l'un des plus grands défis pour une femme dans l'entrepreneuriat est la perception : « Si l'on est douce, on n'est pas prise au sérieux ; si l'on impose sa présence, on est perçue comme sévère. »

L'accès au capital peut être plus difficile, et dans l'agribusiness, une jeune femme sur le terrain fait souvent face à la gêne et à l'incompréhension initiales. La conciliation entre vie personnelle et vie professionnelle reste également un défi constant, surtout en milieu entrepreneurial.

Une reconnaissance africaine

La force de Sakafo Madagascar réside dans sa capacité à capturer le goût naturel des produits. « La nature nous offre déjà ce qu'il y a de meilleur. Nous ne faisons que sublimer ces saveurs et les apporter à chaque table. »

Parmi les moments de fierté, Riantsoa retient l'Impact Award Go Getta 2024, remporté à Kigali, au Rwanda. Ce prix célèbre les jeunes entrepreneurs du système alimentaire africain et reconnaît l'impact tangible de Sakafo Madagascar : amélioration des revenus des agriculteurs, création d'emplois ruraux — notamment pour les femmes — et réduction des pertes post-récolte.

De technicienne débutante, Riantsoa est devenue une dirigeante ayant une vision à 360° de son entreprise. Elle souligne la nécessité d'être pluridisciplinaire et curieuse, surtout dans l'agribusiness où la connaissance de la chaîne de valeur est essentielle.

Elle insiste sur la confiance en soi pour les femmes : « Il n'y a rien à prouver à personne. Nous sommes là pour faire ce que nous avons à faire, comme tout être humain avec des ambitions. » Transformer ce qui pourrait être perçu comme une faiblesse en avantage stra-

tégique constitue également un atout clé.

Sakafo Madagascar soutient directement les petits producteurs en réduisant les pertes post-récolte et en leur assurant des débouchés sécurisés. « Madagascar est extrêmement riche en saveurs. Le défi est simplement de les valoriser à leur juste valeur. »

Défis et résilience.

L'entreprise doit cependant composer avec les défis d'approvisionnement, comme la disponibilité fluctuante du sucre, ingrédient clé pour de nombreux produits. Pour pallier ces obstacles, Sakafo Madagascar diversifie ses fournisseurs et optimise ses recettes afin de maintenir la qualité tout en restant accessible. Riantsoa encourage les jeunes femmes à agir malgré la peur : « Fais. Lance-toi. Tremble, mais ose. Apprends. Entoure-toi. Et rappelle-toi que l'Overnight success n'existe pas. On fait, on rate, on apprend, on s'améliore. » Pour elle, la jeunesse est le moment idéal pour explorer, apprendre et se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.





Énergie solaire à Madagascar : le Programme des Nations Unies pour le développement - PNUD - accélère la transformation des communautés



Dans le sud de Madagascar, la tombée de la nuit ne signifie plus l'obscurité. Les lumières restent désormais allumées, et avec elles renaît une nouvelle dynamique de vie. « Nous utilisons une machine à écrire pour l'état civil et devons parcourir des kilomètres pour obtenir des copies d'actes », raconte un agent communal. Depuis la dotation de box solaires mis à disposition par le PNUD, le quotidien a profondément changé : « nous n'avons plus besoin de groupe électrogène, les services sont disponibles en continu, et la commune économise de l'argent ». Pour la communauté, ces transformations ne sont pas seulement techniques : elles redéfinissent les conditions de vie et ouvrent de nouvelles perspectives.

Une situation énergétique critique freinant le développement local

Pendant des décennies, de nombreuses communautés à Madagascar ont vécu sans accès fiable à l'électricité, dépendant de groupes électrogènes coûteux et polluants ainsi que de lampes à pétrole dangereuses. Cette situation freinait fortement les activités économiques et limitait le développement local. L'absence d'électricité compromettait également entre autres l'éducation, empêchant les enfants d'étudier dans des conditions adéquates après la tombée de la nuit, et mettait en péril la vie des patients dans les centres de santé, régulièrement confrontés à des coupures critiques. Dans ces contextes précaires, les communautés faisaient face à des contraintes quotidiennes lourdes, qui entravaient leur autonomie et leur développement.

Des solutions solaires intégrées pour améliorer la résilience des systèmes de santé et soutenir les chaînes de valeur locales

Face à ces défis, le PNUD a déployé des solutions solaires concrètes, durables et accessibles, spécifiquement adaptées aux réalités locales.

A Analankinina Toamasina, Betroka, Ambovombe, Antanamabo Toliara et Taolagnaro, l'initiative Solar for Health a permis d'électrifier les services essentiels de ces hôpitaux (maternité, urgences, blocs opératoires, réanimation, centre de transfusion sanguine...) à travers un système d'énergie solaire autonome. Les services essentiels vitaux fonctionnent désormais en continu. « Il n'y a plus de coupures d'extracteur d'oxygène. Les patients sont soignés dans de meilleures conditions, et le taux de mortalité a baissé », confirme un des responsables du centre de santé.

Parallèlement, dans la région de Haute Matsiatra, le PNUD a accompagné la structuration et dynamisation de la filière « huiles essentielles » à travers la mise en place d'une unité de distillation d'huiles essentielles fonctionnant à l'énergie solaire. « Avant, nous détruisions les forêts pour extraire les huiles au feu de bois. Aujourd'hui, nous produisons proprement et nos revenus ont augmenté », souligne un entrepreneur local. L'initiative ne se limite pas à l'industrialisation : des box solaires ont également permis entre autres aux apiculteurs de la région de l'Anosy d'améliorer la qualité du miel et d'accroître leurs revenus.

Les résultats de ces interventions sont tangibles à plusieurs niveaux et transforment durablement les communautés. Afin de répondre aux besoins de la population en matière de combustibles domestiques, le PNUD a appuyé la transformation de déchets biodégradables en charbon biologique dans deux Communes périphériques d'Antananarivo (Région Analamanga), réduisant ainsi la pression sur les ressources forestières tout en créant de nouvelles sources de revenus. « J'ai combiné production agricole et charbon vert : ma vie s'est transformée. Je peux mieux nourrir ma famille et je contribue à protéger notre environnement », confie une mère de famille engagée dans l'initiative.

Des communautés transformées, autonomes et tournées vers un avenir durable

Plus largement, ces initiatives ont redonné vie aux communautés : les enfants peuvent désormais étudier le soir dans de meilleures conditions, les services administratifs fonctionnent de manière plus efficace, et les activités économiques connaissent un nouvel essor. Les revenus progressent, les pratiques écologiques se renforcent et les communautés gagnent en autonomie. Dans l'ensemble, ces initiatives contribuent à sauver des vies, créer des emplois, renforcer la résilience des populations et préserver durablement les ressources naturelles.

Partout, les témoignages convergent pour souligner l'importance de ces transformations. « Notre souhait, aujourd'hui, est que toute la communauté s'implique pour entretenir ces infrastructures, car elles sont précieuses pour notre avenir », affirme une bénéficiaire. Cet engagement local est essentiel pour assurer la durabilité des actions mises en œuvre et prolonger leurs effets positifs dans le temps.

À Madagascar, ces initiatives illustrent une transition énergétique en cours, à la fois inclusive, équitable et durable. Portée par le PNUD et ses partenaires, l'énergie solaire s'impose comme un levier puissant de transformation sociale, économique et environnementale. Au-delà de l'accès à l'électricité, à l'énergie juste et durable, elle ouvre la voie à un avenir plus résilient, inclusif et durable pour les communautés rurales. Une dynamique prometteuse, qui ne fait que commencer.

RÉGION

Menabe



Superficie
46 121 km².



Population

~ 700 000 habitants avec une croissance de 2,4% par an

Caractéristiques économiques

L'économie du Menabe est portée à plus de **70 %** par le **secteur primaire** (agriculture, élevage, pêche).

Le **Secteur Tertiaire** comme tourisme (Allée des Baobabs), commerce et transports vient en seconde position (~20 % - 25 %)

Secteur Secondaire: Transformation agro-alimentaire (huileries, rizeries) et artisanat.

- Forte potentialité agricole axée sur le riz
- Production régionale en paddy : + 200 000 t/an
- Surface cultivable en riz : 404 800 ha
- Surface Cultivée : 55 420 ha
- 70% des surfaces cultivables du Menabe sont occupées par le riz

Cultures industrielles:

- Canne à sucre
- Arachide
- Tabac



Région

Le secteur touristique en quête d'un nouveau souffle

Le secteur touristique dans le Menabe, comme ailleurs à Madagascar, subit les contrecoups de crises successives, qu'elles soient sanitaires, politiques ou économiques. Mais la résilience est bien là : dans cette région, l'activité repart progressivement, portée par des offres de plus en plus diversifiées.



Après septembre, marqué par la menace sanitaire du Mpox, les opérateurs touristiques du Menabe tentent à nouveau de vendre la destination. Si le nombre de visiteurs n'a cessé d'augmenter pendant la haute saison, la dynamique s'est ensuite essoufflée. « Le tourisme dans la région du Menabe se porte bien. Toutefois, après la crise, nous avons dû composer avec un nombre de visiteurs en baisse à la fin de la haute saison », confirme un opérateur touristique de Morondava.

Certes, l'allée des Baobabs reste l'image la plus forte du tourisme dans cette partie de la Grande Île. Toutefois, l'Office du tourisme du Menabe et les opérateurs de la région ont également décidé de miser sur d'autres atouts. « La région du Menabe est riche en ressources naturelles, qu'elles soient liées à l'économie verte ou bleue. Le Tsingy de Bemaraha, Kirindy, la forêt de mangrove, Belosur-Mer et l'allée des Baobabs attirent des touristes du monde entier. Mais nous avons aussi d'autres offres à proposer désormais, car le tourisme peut évoluer avec le contexte. Nous avons beaucoup de communautés et de villages à découvrir, qui permettront aussi de

voir la région sous un autre angle », estime un responsable du Centre d'Écotourisme du Menabe.

À cela s'ajoute la gastronomie locale, portée notamment par des produits de la mer tels que la langouste et le crabe. L'écotourisme devient ainsi une réponse durable aux réalités du secteur. De plus en plus de voyageurs recherchent des expériences uniques et des interactions communautaires. C'est précisément ce qui a conduit les opérateurs à adapter leurs offres depuis un certain temps.

Un second souffle à construire, avec les touristes locaux

Le second souffle se cherche aussi du côté du tourisme local. Bien que les arrivées internationales aient progressé l'année passée (+20 %), grâce notamment à la diversification des marchés et aux prospections récentes, une nouvelle réalité s'installe.

Désormais, le tourisme malgache — et celui du Menabe en particulier — ne pourra plus se développer sans l'appui des touristes locaux.

Il s'agit d'un marché de plus de sept millions de personnes, selon les données de l'Office National du Tourisme Malgache (ONTM). Par ailleurs, le secteur touristique constitue, avec l'artisanat, un pilier de l'économie malgache : il regroupe plus de deux millions d'artisans et près de 250 000 emplois directs. Dans ce contexte, miser sur le potentiel touristique local s'impose comme un choix stratégique. D'autant que les récentes manifestations ont freiné l'élan enregistré au cours des trois premiers trimestres de 2025. Elles auraient entraîné jusqu'à 80 % d'annulations de réservations au dernier trimestre de l'année passée.

Selon la Confédération du tourisme, les pertes financières pour l'ensemble de la chaîne de valeur touristique sont estimées à plus de 100 millions USD. Un coup dur pour un secteur qui génère, au total, plus de 780,6 millions de dollars, soit près de 3 548 milliards d'ariary.

Face à cette conjoncture — volatile — les opérateurs touristiques du Menabe s'accordent sur un impératif : s'adapter, diversifier davantage et tenir compte des réalités locales.



Région



Produire au naturel est possible, même avec le changement climatique.

La filière des huiles essentielles a encore de beaux jours devant elle. Avec une demande mondiale qui ne cesse de croître, elle peut s'imposer comme un levier majeur. La Grande île exporte près de 95% de sa production et la région de Diana n'est pas en reste dans cette filière. Pourtant, un nouvel impératif s'impose désormais: les pressions climatiques sont devenues un paramètre incontournable, à intégrer dès la conception des chaînes de valeur.

Dès lors, concilier environnement et industrie s'impose comme une équation presque incontournable. Plusieurs acteurs l'ont déjà compris, en particulier au sein de la filière des huiles essentielles. Car pour extraire les essences puis les exporter vers le marché international, plusieurs étapes sont nécessaires, et tout commence sur le terrain. À Nosy Be, la société Fragrant Garden produit des huiles essentielles pures depuis plus de seize ans. Fondée en 2009 à l'initiative de la famille Ramanandraibe, l'entreprise a fait de cette activité un pilier central de sa chaîne de valeurs. « Nous en avons fait notre engagement, en plus de travailler avec les producteurs locaux », explique Jessica Camara, directrice adjointe des opérations.

Au cœur de cette stratégie figure l'Ylang Ylang, la plante emblématique qui a donné à l'île aux parfums une partie de sa renommée. Cette culture représente plus de 25%

du marché mondial des parfums et des huiles essentielles. Implantée à Nosy Be, la société revendique une approche claire: « Produire au vert », malgré le changement climatique. Pour Jessica Camara, le constat est désormais indiscutable: « Ce problème est de plus en plus incontournable. Nous avons constaté que ces paramètres climatiques avaient un impact sur notre production. Elle pouvait baisser jusqu'à 30% sur une année. C'est à ce moment que nous avons amorcé notre politique de transition, pour faire face aux affres du changement climatique. Mais aussi pour montrer l'exemple, que Fragrant Garden pouvait être un modèle d'agriculture tropicale verte, rési-

liente face aux chocs climatiques. »

Concrètement, l'entreprise s'attache à réduire son empreinte carbone tout en coexistant avec le milieu naturel. « C'est un gage de qualité », résume-t-on dans l'entreprise. Pour y parvenir, Fragrant Garden s'appuie sur des équipements dédiés au process. « Nous utilisons des chaudières à vapeurs et des alambics spéciaux, ce qui nous permet de réduire jusqu'à 80% nos émissions de carbone. Nous recyclons également les eaux que nous avons utilisées dans le process à 90% », indique Jessica Camara.



En parallèle, l'effort se déploie sur le territoire. Sur la propriété, près de cinquante-deux hectares ont été transformés en zones protégées, à l'initiative de la société. « Nous en faisons l'état des lieux tous les trois à quatre ans puisque ces réserves contiennent une biodiversité endémique à l'île », poursuit-elle. La production d'ylang-ylang se fait tout au long de l'année, ce qui rend la filière particulièrement sensible aux aléas climatiques. Cyclones, sécheresses et irrégularités des saisons peuvent déstabiliser les plantations. L'année dernière, avec quatre mois de sécheresse, la contrainte a été difficile à absorber.

Face à ce scénario, l'entreprise dit avoir privilégié l'observation et l'adaptation. « La défoliation et la destruction des plants ont été fréquents à cette période, mais nous avons décidé d'étudier le comportement de la plante pendant une période de sécheresse pour ne pas perdre trop de production. Des actions spécifiques sont menées ensuite sur les plantations, en cherchant les modèles les plus efficaces pour la résilience des plantes », détaille Jessica Camara.

Par ailleurs, les communautés locales constituent un autre pilier de la filière. Elles participent à la production et à l'exploitation des huiles essentielles. Au total, près de 162 salariés travaillent sur site, dont plus de la moitié au sein des plantations. À cela s'ajoutent plusieurs producteurs avec lesquels Fragrant Garden collabore depuis plus de dix ans.

« Cela nous permet de garantir notre chaîne d'approvisionnement, mais aussi de prendre en compte les besoins des planteurs, puisque nous pouvons les appuyer même si les prix descendent. Cela est possible grâce à une Joint Venture avec Robertet, une égérie mondiale pour les parfums », explique Jessica Camara. La société Robertet est une entreprise de parfums, fondée en 1850 en France et cotée en bourse.

Enfin, la dimension réglementaire et l'accès aux marchés européens renforcent la stratégie de Fragrant Garden. La production est intégralement exportée, notamment vers l'Europe. L'entreprise a d'ailleurs obtenu sa certification REE en 2018 (Règlement sur l'Efficacité Énergétique). Une réglementation de l'Union européenne qui impose des standards de performance et de durabilité pour les produits importés ou fabriqués en Europe, afin de garantir la conformité des produits destinés au marché européen.

Dans un contexte où la filière a connu une croissance marquée ces cinq dernières années, avec une performance qui avoisine les 230 millions de dollars à l'échelle internationale, les perspectives restent élevées. Selon les prévisions du groupement des exportateurs d'huiles essentielles de Madagascar, le secteur pourrait dépasser le milliard de dollars d'ici à 2030.



La filière huiles essentielles en chiffres:

Production mondiale: 120 000 tonnes

- Volume exporté par Madagascar: **44 000 tonnes**
- Chiffre d'affaires à Madagascar: **60 à 100 millions** de dollars par an
- Part de la production exportée: **95%**
- Part de l'Ylang Ylang: **25%**



“ L’Union Européenne est le premier partenaire économique de la Grande île.

Roland Kobia

Ambassadeur de l’UE à Madagascar

L’Union Européenne est un partenaire de taille pour la Grande île. Elle est le premier partenaire commercial de la Grande île et accompagne le pays dans divers projets structurants. Dans cette Interview, Roland Kobia, Ambassadeur de l’Union Européenne auprès de Madagascar et de l’Union des Comores revient sur les récentes négociations autour des partenariats commerciaux entre Bruxelles et Antananarivo, les discussions menées avec l’État et le secteur privé, et évoque également les perspectives de la coopération UE-Madagascar.

Expansion: Monsieur l’Ambassadeur, les négociations pour un APE complet avancent significativement en ce début d’année 2026. En quoi ce nouvel accord va-t-il concrètement transformer l’accès des produits malgaches au marché européen par rapport à l’accord intérimaire précédent ?

Roland Kobia:

L’Accord de Partenariat Économique (APE) qui lie Madagascar et l’Union européenne existe depuis 2009 de manière stable, prévisible et asymétrique (favorisant Madagascar). Il permet aux produits Malagasy d’entrer dans l’UE sans aucun tarif douanier (0% de droits de douane) et sans quota (aucune restrictions quantitatives).

Le nouvel accord vise à approfondir et moderniser le cadre existant établi par l’APE intérimaire. Il introduit des améliorations structurelles qui renforceront l’intégration économique de Madagascar dans les chaînes de valeur régionales et mondiales. Premièrement, la modernisation des règles

d’origine constitue une avancée déterminante. Des règles plus flexibles et adaptées aux réalités industrielles actuelles permettront aux entreprises malgaches de mieux intégrer des intrants régionaux ou internationaux, tout en conservant l’accès préférentiel au marché européen. Cela favorisera notamment la transformation locale et la montée en gamme des exportations.

Deuxièmement, l’inclusion de chapitres dédiés aux services et à l’investissement marque une évolution qualitative majeure. Ces dispositions contribueront à améliorer la prévisibilité et la sécurité juridique pour les opérateurs économiques, à encourager les flux d’investissements productifs et à renforcer la compétitivité globale du tissu économique malgache. Indirectement, ces avancées soutiendront également les exportations de biens en améliorant l’environnement dans lequel elles sont produites.

Enfin, l’APE complet s’inscrit dans une logique de partenariat équilibré, fondé sur le

développement durable, la bonne gouvernance et l’intégration régionale, conformément aux priorités de la stratégie Global Gateway de l’Union européenne.

La signature de l’accord est aussi importante que sa mise en œuvre effective.

Expansion: L’UE est le premier client de Madagascar, mais l’investissement direct étranger (IDE) reste un défi. Quelles réformes concrètes du climat des affaires attendez-vous pour rassurer davantage les investisseurs européens ?

Roland Kobia:

L’Union européenne accompagne Madagascar depuis plusieurs années dans l’amélioration du climat d’investissement et de l’environnement des affaires, à travers une approche structurée et de concertation. Les résultats observés témoignent de progrès tangibles, notamment à travers du dialogue public-privé (DPP).

À titre d'exemple, les Assises nationales sur la relance économique ont été préparées sur la base d'un processus de concertation structuré, impulsé par un projet financé par l'UE (Clim-Invest). La présence du PRRM, des hauts Conseillers, de l'ensemble du Gouvernement et de tout ce qui compte dans le secteur privé est un gage de l'importance de ce dialogue. Le Gouvernement s'est approprié cet outil et l'a intégré comme mécanisme pérenne de concertation. Cette institutionnalisation du dialogue est essentielle pour instaurer la confiance des investisseurs malgaches, européens et internationaux.

Pour renforcer davantage l'attractivité du pays, plusieurs axes demeurent prioritaires. Pour en citer quelques-uns : la consolidation de la sécurité juridique et la prévisibilité du cadre réglementaire ; l'amélioration de l'exécution des contrats et du règlement des différends ; la poursuite de la simplification et de la digitalisation des procédures administratives ; la stabilité et la transparence du cadre fiscal et la lutte contre les pratiques informelles et le renforcement de la gouvernance économique, parmi autres.

L'Union européenne n'impose pas de modèle, mais accompagne les réformes à travers notamment de l'assistance technique et le renforcement des capacités nationales, du public et du privé. L'objectif est de créer un environnement propice à l'investissement responsable, créateur d'emplois et de valeur ajoutée locale.

Expansion: Madagascar affiche une volonté forte de transformer ses ressources sur place. Comment l'UE accompagne-t-elle spécifiquement le programme de réindustrialisation malgache pour passer d'une économie d'exportation de matières premières à une économie de transformation ?

Roland Kobia:

L'Union européenne soutient la stratégie de transformation structurelle de l'économie malgache à travers une approche d'industrialisation progressive de la chaîne de valeur, intégrée et territorialisée.

Le Programme d'appui au commerce pour une transformation économique à Madagascar (ACTE), récemment lancé, illustre cette orientation. Il cible des filières à fort potentiel telles que le textile, les huiles essentielles, l'artisanat et le tourisme, en combinant l'appui à la compétitivité, la création de partenariats public-privé, l'amélioration de la qualité, la

facilitation de l'accès au marché (notamment européen), le renforcement des organisations professionnelles et la promotion de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE).

L'UE appuie également l'accès au financement pour les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) et la formation professionnelle adaptée aux besoins des entreprises. Une réflexion stratégique est engagée sur les filières prioritaires du prochain cycle de programmation, en cohérence avec les priorités nationales, afin d'identifier les secteurs porteurs de croissance, d'emplois et d'intégration régionale.

L'objectif n'est pas seulement d'augmenter les volumes exportés, mais de favoriser la création de valeur locale, la diversification économique et l'insertion durable dans les chaînes de valeur régionales et internationales.

Expansion: L'accès au marché européen est conditionné par des normes strictes. Quel appui technique l'UE apporte-t-elle aux industries malgaches pour que le « Vita Malagasy » réponde aux exigences phytosanitaires et de durabilité de l'Europe ?

Roland Kobia:

L'accès au marché européen suppose le respect de normes sanitaires, phytosanitaires, environnementales et sociales exigeantes. Ces normes visent à protéger les consommateurs, à garantir la qualité des produits et à promouvoir un commerce durable. Elles sont notamment basées sur des considérations de santé publique. Ce ne sont pas des barrières techniques, mais des garanties de protection de la santé des producteurs et consommateurs malgaches et européens. Comme l'a dit récemment le Ministre malgache de l'économie et des finances, « un produit qui ne respecte pas les normes n'existe pas, et ne protège pas assez le consommateur ». De plus, s'adapter à ces normes ouvre à Madagascar l'ensemble des marchés mondiaux. C'est un effort qui me semble valoir la peine.

L'Union européenne accompagne les entreprises malgaches par des actions de mise à niveau, de conformité aux normes, de certification, de formation et d'amélioration des processus de production et de transformation de produits. Un grand nombre de pays se sont mis aux normes, je ne vois pas de raisons pour lesquelles les entreprises malgaches n'y arriveraient pas aussi.

Cependant, la conformité aux normes ne peut être effective sans un système national de contrôle et de certification crédible, per-

formant et durable. Il ne suffit pas que les entreprises respectent les exigences réglementaires ; encore faut-il disposer des capacités institutionnelles, techniques et financières nécessaires pour en assurer le contrôle, la vérification et la certification.

Des avancées notables ont été enregistrées. Néanmoins, des investissements complémentaires demeurent indispensables pour consolider le Système National de Qualité : modernisation des laboratoires, accréditation des organismes de contrôle, renforcement des cadres réglementaires, amélioration des mécanismes de traçabilité, développement des capacités d'inspection, et surtout sécurisation d'un financement pérenne du dispositif.

La viabilité financière du système constitue en effet un enjeu central afin de garantir sa performance dans la durée et son autonomie opérationnelle. Le renforcement de ces fonctions est essentiel pour répondre pleinement aux attentes des opérateurs économiques malgaches et satisfaire aux exigences croissantes des marchés internationaux, en particulier dans une logique d'intégration commerciale accrue et de montée en gamme des exportations.

Cette démarche contribue également à renforcer la compétitivité des produits malgaches sur d'autres marchés, au-delà de l'Union européenne.





Expansion: Le coût de l'énergie reste un frein à l'industrialisation. Quel est l'état d'avancement des grands projets hydroélectriques (comme Volobe ou Sahofika) soutenus par l'UE pour fournir une énergie compétitive aux usines de demain ?

Roland Kobia:

Vous avez raison, l'industrie doit pouvoir compter sur une énergie fiable, de qualité, et dont le coût est prévisible, à défaut parfois d'être « bon marché ». Cela suppose une compagnie d'électricité forte, à même d'anticiper la demande électrique et de s'y adapter, et en capacité de fournir cette électricité de qualité 24h/24 et 7j/7. C'est nécessaire pour garantir la productivité et préserver l'outil de travail industriel.

C'est la raison pour laquelle nous soutenons les projets hydroélectriques et les lignes d'interconnexion qui permettent de relier ces projets aux principales agglomérations, et en particulier les projets Volobe et Sahofika. Ces projets permettront de satisfaire la demande électrique à long terme, de réduire le coût de production de l'électricité, d'assurer la souveraineté énergétique de Madagascar et d'améliorer la situation financière de la JIRAMA, pour lui permettre d'être cette compagnie d'électricité forte et en phase avec le développement industriel du pays.

Ces projets de préparent en parallèle aux efforts déjà engagés par la JIRAMA, le Gouvernement et ses partenaires pour une amélioration de la situation à court terme. Les projets hydroélectriques de Volobe et Sahofika sont des projets de longue haleine qui supposent des discussions et des points d'accord entre le secteur privé, qui investit et exploitera ces ouvrages hydroélectriques, l'Etat et la JIRAMA. Nous avons des discussions approfondies sur le projet de Volobe, avec l'ensemble des autres partenaires au projet. La contribution de l'Union européenne et de sa Banque, la Banque Européenne d'Investissement, pourrait excéder 135 millions d'euros, intégralement consacrés à faire baisser le coût de l'électricité qu'aura à supporter la JIRAMA. D'autres partenaires européens, dont la France, avec la Proparco, et encore la BEI ont marqué leur intérêt à financer l'investissement de l'opérateur privé. Avec la BEI, la BAD et la coopération coréenne, nous finançons également la ligne électrique entre Toamasina et Tana, qui permettra de relier l'ouvrage aux deux principales agglomérations malgaches. Nous avons pour l'heure moins de visibilité sur le chronogramme de réalisation du projet Sahofika, le plus grand et aussi probablement le plus complexe. Nous avons pourtant un engagement de longue date pour ce projet, et avons réservé dès 2020 des fonds à cet effet. C'est dire l'attention que nous y accordons ! Nous avons également marqué notre intérêt à financer la ligne d'interconnexion reliant l'ouvrage de Sahofika à Antsirabe et Tana.

Expansion : La 8ème Table Ronde Économique entre l'UE et Madagascar a marqué une étape cruciale dans le dialogue public-privé. Alors que le secteur privé malgache demande des garanties sur la sécurité juridique et la fiscalité, comment l'Union européenne compte-t-elle peser pour que les engagements pris lors de cette table ronde se transforment en réformes législatives concrètes d'ici la fin de l'année ?

Roland Kobia:

La 8ème Table Ronde Économique entre l'UE et Madagascar s'inscrit dans un processus de dialogue structuré de long terme. L'Union européenne agit principalement comme facilitateur et partenaire international. Deux priorités se dégagent. Premièrement, la pérennisation du mécanisme de dialogue public-privé. Celui-ci doit s'inscrire durablement dans l'architecture institutionnelle nationale, au-delà des financements extérieurs. Son efficacité dépendra de l'ap-

propriation nationale et de la régularité du suivi. Deuxièmement, la mise en œuvre effective des décisions prises. L'intégration de certaines mesures issues du dialogue dans la Loi de Finances constitue un signal positif. Toutefois, leur exécution concrète demeure déterminante. Et c'est là où à travers de nos instruments de coopération — assistance technique, études, appui aux réformes, renforcement des capacités — l'UE reste engagée pour accompagner la traduction des engagements en actions mesurables, dans un esprit de partenariat tripartite entre Gouvernement, secteur privé malgache et partenaires internationaux.

Expansion: Si vous deviez projeter la relation UE-Madagascar d'ici à 2030, quel serait l'indicateur de réussite économique le plus important à vos yeux pour la population malgache ?

Roland Kobia:

À l'horizon 2030, je voudrais personnellement voir Madagascar occuper la place qu'il mérite dans les indices de développement humain, en assurant une réduction substantielle de la pauvreté. Car c'est entre autres la création d'une classe moyenne qui développera le pays.

Pour cela plusieurs indicateurs pourraient témoigner d'une transformation économique réussie : i) la formalisation accrue de l'activité économique serait un signal fort, traduisant une meilleure intégration des acteurs dans l'économie formelle et une amélioration de la gouvernance ; ii) l'élargissement de l'assiette fiscale permettrait de renforcer les capacités de financement des politiques publiques et d'investir davantage dans les services essentiels ; et iii) la création d'emplois décents, en particulier pour les jeunes et les femmes, constituerait probablement l'indicateur le plus tangible pour la population. D'autres éléments seraient également significatifs : diversification des exportations, augmentation de la valeur ajoutée locale, amélioration de l'accès à l'énergie, renforcement de la résilience économique.

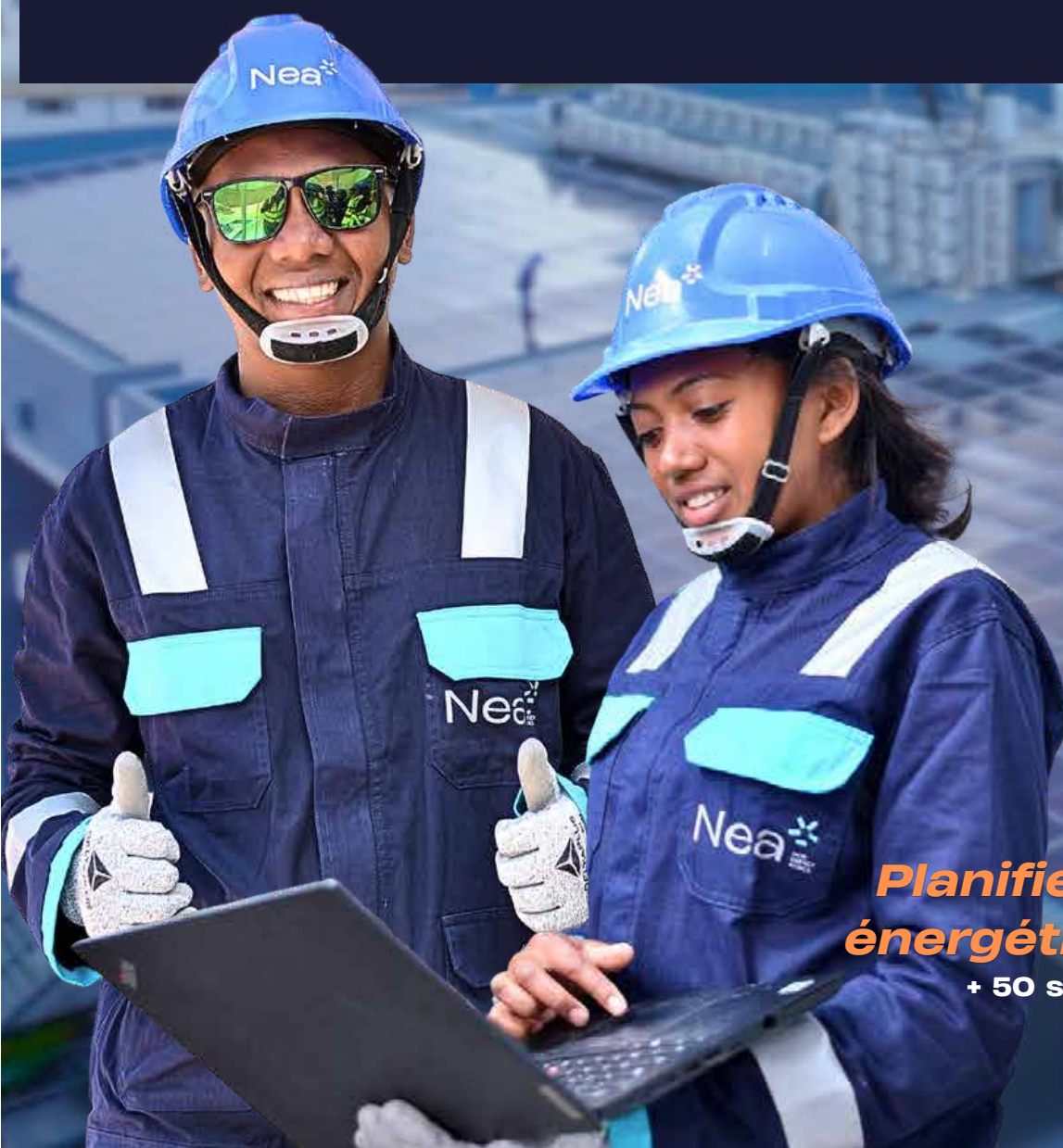
En définitive, le succès se mesurerait à la capacité de Madagascar à engager une trajectoire de croissance inclusive, redistributrice, durable et créatrice d'opportunités pour l'ensemble de sa population, dans le cadre d'un partenariat solide et équilibré avec l'Union européenne.

Votre énergie est un coût, Faites-en un avantage stratégique



NEA conçoit, finance et exploite vos centrales solaires avec ou sans stockage.

Vous payez une mensualité, nous garantissons la performance.



**Planifiez votre audit
énergétique avec NEA**

**+ 50 sites industriels équipés
Certification ISO 9001**

Renseignez-vous dès maintenant!



+261 34 03 001 56



commercial.madagascar@nea-africa.com



Bâtiment Ariane 5A 1ère étage Zone Galaxy Andraharo



”

Le secteur privé est appelé à jouer un rôle central dans la relance

Ramiarison Herinjatovo Aimé,
Ministre de l'Économie et des finances.

Le pays amorce sa relance économique. Dans le sillage des discussions récentes autour de la relance économique, le gouvernement entend refonder les bases du contrat qui lie l'État au Secteur privé. Ce dernier est appelé à jouer un rôle central dans la relance économique et le développement du pays. Les éclairages du Dr Ramiarison Herinjatovo Aimé, Ministre de l'Économie et des Finances.



Pouvez-vous nous donner votre lecture de la situation économique actuelle du pays ? Quels sont les principaux défis macroéconomiques à court et moyen terme ? Quels indicateurs vous paraissent les plus importants pour suivre la santé économique du pays ?

Sur le plan macroéconomique, notre lecture repose sur trois constats. D'abord, Madagascar fait face à un déficit de productivité important, puisque notre économie ne représente qu'environ 24,45 % de la productivité moyenne Afrique subsaharienne. Ensuite, la croissance estimée à 3,5 % en 2025 reste encore insuffisante pour répondre pleinement aux besoins de transformation économique, d'autant que le secteur secondaire a enregistré une récession de -0,7 %. Enfin, le défi central demeure celui de la compétitivité, qui suppose d'agir simultanément sur les coûts, le cadre réglementaire, l'accès à l'énergie et le financement.

Les contraintes structurelles restent fortes

: accès limité à l'électricité et à l'eau potable, poids élevé du secteur informel, recul de la productivité dans l'agriculture et l'industrie, et faible accès au crédit. Dans ce contexte, la priorité est de stabiliser, restaurer la confiance et relancer l'investissement, avant d'accélérer l'industrialisation et de réduire la dépendance aux importations. C'est dans cet esprit que nous avons organisé nos Assises avec le secteur privé et les partenaires de développement, en vue d'élaborer un plan de relance économique.

Quels instruments ou mesures l'État prévoit-il pour stabiliser l'économie ou stimuler certains secteurs stratégiques ? Comment l'État envisage-t-il de financer ces mesures, surtout dans un contexte de contraintes budgétaires ?

L'État agit à travers trois leviers complémentaires. Le premier repose sur la sobriété budgétaire et une meilleure optimisation des dépenses publiques, afin de concentrer les ressources disponibles sur les actions à plus

fort impact. Le deuxième vise la rationalisation des recettes fiscales, soutenue par la digitalisation, pour améliorer la mobilisation des ressources internes, renforcer la transparence et accroître l'efficacité de l'administration. Le troisième consiste à restaurer durablement la confiance entre l'État et le secteur privé, considérée comme une condition essentielle à la reprise de l'investissement et à la relance de l'activité.

C'est dans cette logique qu'ont été engagées les Assises pour la relance économique, en concertation étroite avec le secteur privé. Ce processus doit aboutir à un pacte national pour la relance, fondé sur des engagements réciproques entre les pouvoirs publics et les acteurs économiques. L'État entend ainsi mettre en œuvre des mesures structurantes destinées à soutenir l'investissement, améliorer la productivité et favoriser la création d'emplois, tandis que le secteur privé sera appelé à jouer pleinement son rôle dans cette dynamique.

Les efforts porteront en priorité sur des secteurs stratégiques à fort potentiel, notamment l'agribusiness, le textile, le tourisme et les technologies de l'information et de la communication. Cette approche sectorielle sera appuyée par une attention particulière accordée aux leviers transversaux indispensables à la transformation économique, en particulier les infrastructures, l'énergie et le capital humain.

Quel rôle souhaitez-vous donner au secteur privé dans la relance économique et le développement national ? Comment comptez-vous améliorer le climat des affaires pour attirer plus d'investisseurs ?

Le secteur privé est appelé à occuper une place centrale dans la relance économique et le développement national. La vision portée est celle d'une refondation du contrat économique entre l'État et le secteur privé, fondée non plus sur une simple logique de consultation, mais sur une véritable co-construction des solutions. Cette approche doit se traduire par un Pacte de relance reposant sur des engagements réciproques, clairs et mesurables, entre les pouvoirs publics et les acteurs économiques.

Dans cette dynamique, le secteur privé est envisagé comme le principal moteur de la croissance inclusive, de l'investissement et de la création d'emplois productif. Une attention particulière sera accordée aux micro, petites et moyennes entreprises, qui représentent l'immense majorité du tissu entrepreneurial, ainsi qu'aux jeunes et aux femmes, dont la place dans l'économie doit être davantage consolidée. L'objectif est de faire émerger un secteur privé plus fort, plus structuré et davantage capable de porter la transformation économique du pays.

Pour améliorer le climat des affaires et attirer davantage d'investisseurs, l'État entend agir sur plusieurs leviers complémentaires. Il s'agit d'abord de restaurer la confiance à travers un cadre plus stable, plus lisible et plus prévisible. Il est également essentiel de lever les principaux blocages qui freinent l'activité économique, notamment l'accès au financement, les insuffisances en matière d'infrastructures routières et les contraintes énergétiques. La digitalisation des procédures administratives et fiscales constitue aussi un axe important, avec l'objectif de simplifier les démarches, de réduire les coûts de transaction et de renforcer la transparence.

Parallèlement, l'investissement dans les infrastructures devra être intensifié pour soutenir la compétitivité de l'économie, tandis qu'un dialogue public-privé permanent devra permettre un meilleur traitement des préoccupations des opérateurs. Enfin, l'améliora-

tion du climat des affaires passera également par des mesures incitatives en faveur de la formalisation, afin d'élargir la base productive, de sécuriser les activités économiques et de créer un environnement plus favorable à l'investissement.

Vous organisez régulièrement des assises économiques : quels sont les principaux objectifs de celles-ci cette année ? Historiquement, certaines décisions prises lors de ces assises semblent manquer de suivi : Y aurait-il un mécanisme de suivi ou de comité de pilotage pour garantir que les engagements pris soient respectés ?

Les Assises pour la relance économique ont pour ambition de refonder les bases du contrat économique entre l'État et le secteur privé, avec un double objectif de restauration de la confiance et de relance des investissements. Elles ne se limitent pas à un espace d'échange, mais visent à produire des décisions concrètes, susceptibles d'avoir un impact rapide sur l'activité économique. Dans cette perspective, elles doivent permettre d'identifier les mesures prioritaires à effet immédiat, de formaliser un Pacte de relance fondé sur des engagements réciproques clairs et mesurables, et de renforcer durablement les cadres de dialogue public-privé.

Les travaux couvriront en priorité plusieurs secteurs stratégiques, notamment l'agribusiness, le textile, le tourisme et les technologies de l'information et de la communication, tout en intégrant des enjeux transversaux essentiels à la compétitivité de l'économie. L'objectif est d'aboutir à des contrats de performance entre l'État et le secteur privé, afin de mieux structurer les responsabilités de chacun et de créer un cadre d'action partagé.

La question du suivi des engagements constitue justement un point central de cette édition. Un mécanisme de suivi est bien prévu, avec un dispositif institutionnalisé associant plusieurs acteurs. Nous disposons déjà du Système National Intégré de Suivi et Évaluation (SNISE). Le pilotage du Plan de relance économique sera donc assuré par le ministère de l'Économie et des Finances, tandis que le suivi opérationnel relèvera du ministère de l'Industrialisation et du Développement du Secteur privé. L'Economic Development Board of Madagascar assurera, pour sa part, la coordination institutionnelle de l'ensemble. Ce dispositif s'appuiera sur plusieurs innovations destinées à renforcer l'effectivité des décisions prises. Il est notamment prévu de définir des indicateurs permettant de mesurer les engagements réciproques, de mettre en place des task forces sectorielles permanentes et d'organiser un suivi conjointement défini avec les parties prenantes. L'enjeu est précisément d'éviter que les conclusions des assises

ne restent sans suite, en inscrivant leur mise en œuvre dans un cadre structuré, partagé et orienté vers les résultats.

Quels résultats concrets les citoyens et le secteur privé peuvent-ils espérer voir après ces assises ? Comment allez-vous communiquer les avancées ou les décisions prises après ces consultations ? Sur le long terme, comment envisagez-vous d'assurer la continuité des politiques économiques, indépendamment des changements de dirigeants ?

À l'issue de ces assises, des résultats concrets sont attendus aussi bien pour le secteur privé que pour les citoyens. Du côté des opérateurs économiques, l'objectif est d'aboutir à la signature d'un Pacte de relance fondé sur des engagements mesurables, à la mise en place d'un paquet de mesures à impact rapide et à l'identification de projets bancables susceptibles d'attirer davantage d'investissements. Pour les citoyens, les effets recherchés concernent avant tout la création d'emplois dès 2026, ainsi qu'une amélioration progressive de l'accès à des services essentiels comme l'électricité, l'eau, les routes et le numérique. L'enjeu est que les conclusions des consultations se traduisent rapidement par des changements perceptibles dans la vie économique et sociale.

La communication autour des avancées et des décisions prises après les assises reposera sur trois principes essentiels, à savoir la transparence, le dialogue permanent et la redevabilité. Un dispositif de reporting régulier sera mis en place à travers les task forces, avec des indicateurs rendus publics et accessibles à tous. Les avancées seront relayées à travers plusieurs canaux, notamment le site du ministère de l'Économie et des Finances, les réseaux sociaux, les conférences de presse et des rapports de suivi. Des points d'étape réguliers avec le secteur privé et la société civile permettront également de maintenir une dynamique d'échange et de vérification partagée. Sur le long terme, la continuité des politiques économiques devra reposer sur une appropriation collective qui dépasse les changements de dirigeants et les clivages institutionnels. L'ambition est de construire un consensus durable entre l'État, le secteur privé, la société civile et les partenaires techniques et financiers, afin d'ancrer les réformes dans une vision commune. Cette continuité passera aussi par l'inscription des orientations dans des lois, des mécanismes institutionnels et un dispositif de suivi formalisé. Dans ce cadre, les partenaires techniques et financiers pourront également jouer un rôle de veille et d'accompagnement, afin de contribuer au respect des engagements pris dans la durée.



Sucre

Une filière à relancer.

C'est une branche de production qui faisait autrefois la fierté des industries malgaches. Aujourd'hui, la filière sucre est en proie à des défis structurels liés au manque de production, ainsi qu'à une fiscalité handicapante.

Une performance en dents de scie. Si, dans les années 1960, la Grande Île pouvait encore exporter sa production sucrière, celle-ci n'a cessé de régresser. Aujourd'hui, la production sucrière nationale peine à suivre les besoins locaux. Le Centre Malgache de la Canne à Sucre (CMCS) affiche des données peu éloquentes : la Grande Île produit annuellement entre 90 000 et 100 000 tonnes de sucre, une production qui couvre moins de la moitié des besoins du pays, estimés à 250 000 tonnes par an. Ce déséquilibre entraîne des importations massives de sucre. Près de 89 % de ce produit, utilisé dans les confiseries et les boulangeries du pays, est importé, rien que pour la période couvrant 2024.



Selon le Centre Malgache de la Canne à Sucre, la Grande Île produit annuellement entre 90 000 et 100 000 tonnes de sucre. Cette production couvre moins de la moitié des besoins du pays, estimés à 250 000 tonnes par an. Ce déséquilibre entraîne un recours massif aux importations pour satisfaire le marché intérieur. D'après le CMCS, plus de 89 % du sucre utilisé localement est importé de l'extérieur sur la période 2023-2024. Madagascar importe près de 150 000 tonnes de sucre du Brésil, de Maurice et d'Afrique du Sud. « Le pays ne dispose que de très peu d'industries sucrières : c'est une situation désolante, puisque nos industries peinent à suivre la consommation locale pour une population qui ne cesse de croître. La meilleure solution serait d'investir dans plusieurs infrastructures industrielles et d'encourager la production locale. Cela demeure pourtant difficile sans énergie ni infrastructures routières », indique un analyste de la filière.

Actuellement, la production nationale repose

principalement sur deux pôles industriels : Ambilobe et Namakia. L'usine d'Ambilobe, présentée comme la plus performante, produit plus de 70 000 tonnes de sucre et est gérée par la SIRAMA, une société détenue à 70 % par l'État. Elle commence à remonter la pente. Si, dans les années 2020, la société enregistrait un chiffre d'affaires de - 58 milliards d'ariary, avec un déficit de 28 milliards d'ariary, elle est désormais en mesure de générer 234 milliards d'ariary et un résultat positif de 17 milliards. Une première depuis près de six ans. « Nous pouvons dire assurément qu'elle remonte la pente », nous a confié le général Mamy Emile Ramananarivo, directeur général de la SIRAMA.

Les industries sucrières font également face à des problèmes fonciers, techniques et fiscaux. La SIRAMA, qui gère le patrimoine de ses sites à Ambilobe, en a fait les frais. « Depuis des années, la société a fait face au phénomène de "squattérisation" de ses domaines. Cela nous a gravement handicapés. Nous

avons échafaudé un plan d'action pour gérer durablement notre patrimoine », confie le directeur général de la SIRAMA.

Une fiscalité à double tranchant ?

D'un autre côté, les industriels sont également obligés de composer avec les importations pour faire tourner leur production à plein régime. Néanmoins, ces importations sont soumises à des contraintes fiscales importantes, qui pénalisent gravement les opérateurs. La loi de finances cette année prévoit une suppression des allègements fiscaux, estimés à 290 milliards d'ariary, pour les produits de première nécessité, dont le sucre. Une décision motivée par l'absence d'impacts économiques concrets sur les recettes fiscales domestiques de l'État. Une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 20 % s'applique ainsi sur les importations de produits sucriers. Un taux standard de droits de douane de 20 % y est également appliqué sur ces mêmes types de produits.

Un besoin vital pour les industries

Selon le portail d'information de la douane malgache : « Cette politique fiscale s'inscrit dans une stratégie de soutien à la production nationale. Elle vise notamment à encourager la production locale en appliquant des droits de douane réduits sur les matières premières et les équipements nécessaires à la fabrication, mais aussi à protéger les industries locales en imposant des droits plus élevés sur les produits finis importés, renforçant ainsi leur compétitivité et incitant les consommateurs à privilégier les produits locaux. » Dans la mesure où les industries locales peinent à produire suffisamment de sucre, les importations sont souvent le seul recours des opérateurs.

Les opérateurs soulignent le fait de devoir composer avec plusieurs facteurs pour garantir la régularité de leur production. « Pour nous, le sucre est un ingrédient clé pour de nombreux produits, notamment les confitures. Les fluctuations de disponibilité et de prix ont donc un impact direct sur notre production et nos coûts. Qui plus est, faute de disponibilité de la production locale, nous sommes obligés d'utiliser et de dépendre de produits importés aussi loin que le Brésil », indique Mialinaridra Riantsoa, fondatrice de Sakafo Madagascar. Pour d'autres industriels, les mesures fiscales constituent un obstacle de taille. « Les produits alimentaires à Madagascar sont aussi taxés avec une TVA à 20 %, ce qui est beaucoup, et d'autres produits sont surtaxés avec des droits d'accises. Des produits comme les confitures ou le jus de fruit paient des droits d'accises, ce qui augmente encore plus les prix de vente auprès des consommateurs », estime Claude Brunot, directeur général du Comptoir d'Alimentation (CODAL).

Des études récentes ont démontré que la filière malgache du sucre, si elle retrouve son plein potentiel, peut peser jusqu'à 2,8 % du PIB national. Selon le CMCS, chaque Malgache consomme en moyenne 7,73 kg de sucre par an. En 2021-2022, la consommation nationale a atteint un record de 283 004 tonnes, illustrant une demande intérieure croissante.

Toutefois, les exportations de sucre malgache, autrefois dynamiques, se sont effondrées après la campagne 2019-2020, au cours de laquelle elles culminaient à 20 500 tonnes. Cette chute des performances s'explique par plusieurs facteurs, notamment la hausse des coûts de transport, la baisse des prix sur le

marché mondial, la suppression de certains avantages commerciaux et une demande intérieure en constante progression, limitant les volumes exportables.

Le secteur sucrier à Madagascar illustre ainsi une double réalité : une production nationale stable mais insuffisante, et une forte dépendance aux importations pour combler les besoins du marché local. Alors que la consommation continue de croître, les défis structurels liés à la production et à l'exportation appellent à des réformes pour renforcer la filière.

Le choix des industriels.

Dans ce contexte, le développement de la production locale apparaît comme une évidence, mais reste un chantier encore inachevé. Le recours au sucre produit à Madagascar existe déjà, mais il demeure dépendant de plusieurs facteurs : la saison de récolte, la disponibilité réelle sur le marché, ou encore la compétitivité des prix.

Pour les industriels, le choix est souvent pragmatique : utiliser le sucre local lorsqu'il est accessible, se tourner vers l'importation lorsqu'il ne l'est plus. Une situation qui illustre le manque de structuration de la filière.

Des pistes existent pourtant. Une fiscalité mieux adaptée aux matières premières stratégiques pourrait alléger les charges des industriels et encourager davantage la transformation locale. De même, soutenir activement la filière sucrière nationale permettrait de sécuriser l'approvisionnement sur le long terme. « Encourager la production locale du sucre en dynamisant la filière » et « améliorer la régulation du marché » permettrait de renforcer la compétitivité du secteur, propose Stéphane Raveloson, Président Directeur Général de la société Confiserie et Biscuiterie (Socobis).

Un autre enjeu soulevé concerne l'accès au sucre lui-même. Tous les acteurs ne sont pas logés à la même enseigne : taille de l'entreprise, capacité d'importation, réseaux... Les écarts peuvent être significatifs. Pour lui, il faut « renforcer la transparence et l'équité » afin d'assurer « une concurrence saine ». La filière sucre a donc des atouts, mais elle nécessite encore des ajustements concrets pour mieux répondre aux besoins des industriels.





Sucre



Le Général Mamy Emile Ramananarivo, Ancien Directeur Général de la Sirama

La Sirama commence à remonter la pente. Cette industrie qui emploie près de 3000 personnes et qui gère les sites de production d'Ambilobe et de Namakia commence à voir le goût du jour. Le général Mamy Emile Ramananarivo, DG de la Sirama fait le point.

Où en est la Sirama actuellement après avoir entamé son plan de relance ?

Il est d'abord nécessaire de préciser que notre rôle actuel consiste maintenant à la location et à la gestion de notre patrimoine agricole, et immobilier. Nous sommes une société anonyme détenue en grande partie par l'état. Auparavant, la Sirama avait essuyé des problèmes, au point d'avoir presque mis la clé à la porte. Puisque notre capital était presque en dessous de la moitié de nos capitaux propres. Pour redresser la barre, nous devons échafauder un plan de redressement axé sur l'assainissement, la gestion et la sauvegarde du patrimoine. Nous avons procédé en deux temps.

Notre pays a besoin de plus d'industries sucrières

D'abord, nous avons procédé à notre redressement financier et notre assainissement comptable, nous pouvons dire, à priori que cette mission a été terminée. En 2020, à l'époque où j'ai pris la direction générale de la société, deux états financiers n'étaient pas encore bouclés. Nous devons les terminer et mettre en oeuvre en même temps notre plan d'action. Le total des capitaux propres de l'entreprise était de -50 Milliards d'Ariary, pour 2018 et des résultats négatifs de -28 milliards. Mais actuellement, ces épisodes sont derrière nous puisque nous sommes maintenant à un capital propre de 234 Milliards d'Ariary avec des résultats positifs provisoires de dix sept milliards d'Ariary en 2024. Pour vous dire que nous avons remonté doucement la pente. Pour la sauvegarde du patrimoine, c'était une question sensible puisque les politiques de gestion auparavant ne prévoyaient pas cet aspect. On écoulait les biens immobiliers de la société pour maintenir la trésorerie à flot, alors qu'il s'agit d'un aspect essentiel pour l'industrie. La Sirama a décidé qu'il n'y aurait pas de cessions d'actifs, immobiliers, mais aussi des baux amphiteotiques. Nous avons passé en revue tous les baux et les ventes déguisées, et nous avons fait passer en procédure judiciaire tous les actes qui nous ont semblé suspects, pour récupérer nos actifs et pour régulariser les papiers administratifs. Ce n'est pas une tâche aisée, puisque le foncier reste un des défis majeurs pour les industries comme la nôtre.

Comment gérez-vous l'aspect foncier et les relations avec les producteurs locaux ?

À vrai dire, il devait y avoir un comité de suivi, pour les projets de location gérance in situ, mais il n'a jamais pu voir le jour pour des raisons assez floues. Le contrat de location gérance ne prévoit pas également de transferts de compétences, c'est pourtant un aspect essentiel pour développer nos industries sucrières. Pour la part de la Sirama, nous nous concentrons sur la gestion et le suivi du patrimoine, depuis plusieurs années, nous faisons face à des problèmes de

squaterrisation. Pour ne vous donner qu'un exemple, des logements pour les cadres de la société et les employés sont Boudés par les anciens employés à la retraite. Ce qui rend conflictuelle, la relation entre les locataires gérants et les squatters. Même dans les concessions, et les plantations, le phénomène sévit. Nous devons assimiler le fait qu'il n'y aura aucun développement sans les industries. Et cela commence par la prise en conscience des responsabilités des autorités locales, des industriels et des producteurs. Les industries créent de la valeur, mais elles ne pourront jamais jouer ce rôle, s'il y a des conflits et des problèmes fonciers, énergétiques et infrastructurels. Il y a un climat d'apaisement à respecter pour les industriels et les investisseurs. Il faut que les règles du jeu soient claires.

Qu'en est-il de l'état des infrastructures à Ambilobe et Namakia ?

Depuis 2007, les deux sites ont été mis en contrat de location gérance avec une société étrangère qui s'occupe de la production. Le plan d'investissement et les actions qui y seront menées par cette société sont conscrrites dans un cahier des charges. À cette période, l'usine a pu tourner mais n'a pas fourni les rendements attendus. C'est ce qui a mené aux difficultés financières de la Sirama. Mais nous sommes maintenant en mesure d'annoncer que du côté de la production et de la transformation, les unités industrielles de la Sirama sont en mesure de fournir jusqu'à 70 000 Tonnes à Ambilobe, en 2025. C'est justement notre meilleur résultat depuis des années. Mais l'état devrait aussi considérer plusieurs aspects pour faire fonctionner la société. Je plaide pour l'accès aux ressources énergétiques et hydrauliques. Nous avons une grande concession à Ambilobe, avec le fleuve Mahavavy alors que l'on ne dispose d'aucun barrage hydroélectrique. Alors que si une infrastructure de la sorte était disponible à Ambilobe, les problèmes d'adduction d'eau, et d'électricité seraient résolus pour la région toute entière.

Cela permettrait aussi de canaliser la puissance du fleuve Mahavavy pour qu'elle ne détruise pas les infrastructures locales. Ce n'est qu'un exemple parmi d'autres.

La Grande île importe en masse du sucre pour combler les besoins locaux. Que faire pour palier à cette situation ?

La Sirama ne gère pas la production sucrière directement puisque la société se concentre sur la question de la gestion du patrimoine. Mais, ce que je peux dire, d'après mes constats, personnels, c'est que la production nationale n'est pas suffisante. Mais les coûts marginaux sont compétitifs et les producteurs peuvent encore générer des marges bénéficiaires. Mais la production nationale est limitée, ce qui encourage les importations. En tant qu'administrateur, je considère qu'il n'y a rien de mieux que de transformer localement. Les pays les plus forts disposent d'industries fortes, capables de booster le Produit Intérieur Brut National et de générer des emplois. Si les importations gagnent en ampleur, le pays ne sera qu'un vaste marché pour les produits importés, ce qui étouffera la création d'emplois, et grimper la surenchère des prix, et l'inflation. C'est la loi de l'offre et de la demande. Pour palier à cette situation, il

faut produire plus localement. La Sirama en elle-même ne dispose que de deux unités pour faire tourner la production alors que la population ne cesse de croître. Nous sommes dans les trente millions alors que les usines locales sont restées les mêmes que pour une population de huit millions d'habitants. Les technologies sont quasiment restées les mêmes. Il faut relancer la production sucrière avec des investissements dans de nouvelles unités industrielles. C'est l'un des points sur lesquels les partenariats publics privés sont essentiels.

Peut-on dire que la Sirama soit aux normes, pour une production optimale ?

De ce que j'ai pu constater, la production sur place est actuellement modernisée. Bien que l'unité industrielle ne soit pas encore robotisée, il y a des avancées significatives sur les infrastructures sur place. Pour vous donner une idée, l'irrigation des champs se fait maintenant par voie aérienne, et elle est mécanisée, avec des tableaux de commande moderne. Ces matériels sont désormais là, et ils ont besoin d'être maintenus. C'est la base pour les industries. C'est ce qui handicape les industries d'état, en plus de la gestion des ressources humaines et des fonds.

En tant qu'administrateur, quelles solutions proposez-vous pour réduire la dépendance aux importations ?

Selon moi, la politique commerciale et celle de la protection de la branche de production nationale jouent un rôle clé dans la réduction de notre dépendance aux importations. Bon nombre de mesures ne permettent pas encore de se défaire des importations. Notamment le libre-échange qui est à double tranchant, puisque l'état peine à trouver le juste milieu entre les politiques de protection des industries et les importations de certains produits en franchise de droits. À défaut d'avoir ce genre de politique, il sera difficile de protéger nos industries. Le problème c'est que nous produisons à très petites échelles alors qu'ailleurs, d'autres pays produisent à grande échelle, ce qui réduit drastiquement les coûts et empêche nos produits d'être compétitifs. Quand nous parlons de sucre, nous évoquons toujours le cas de la population, alors que nombre d'industriels dépendent aussi du sucre pour produire. Il faudrait une politique pour faire coïncider les besoins des industriels avec la production nationale, cela pourrait s'avérer stratégique, mais il appartient à l'état et au secteur privé d'en discuter.

...vos moments en famille deviennent encore plus savoureux !





Sucre



Stéphane Raveloson,
CEO de Socobis

“ Le sucre est une matière première stratégique pour nos industries ”

Essentiel pour l'industrie agroalimentaire malgache, le sucre reste une ressource sous tension. Entre dépendance aux importations, coûts élevés et production locale encore irrégulière, les industriels s'adaptent tant bien que mal. Pour beaucoup, le développement de la filière nationale apparaît aujourd'hui comme une piste incontournable pour stabiliser le marché. Rencontre avec Stéphane Raveloson, CEO de Socobis, qui détaille les enjeux et les pistes pour renforcer la filière locale.

Q : Quelle est la situation actuelle de l'approvisionnement en sucre pour l'industrie agroalimentaire à Madagascar ?

R : Le sucre reste une matière première stratégique pour notre secteur. Son accès à Madagascar constitue un enjeu important pour les industriels. Globalement, la disponibilité est assurée grâce aux importations, car l'offre locale, qui tourne autour de 200 000 tonnes par an, ne suffit pas à la demande globale. Cela peut être irrégulier selon les périodes. La SOCOBIS consomme en moyenne 120 tonnes par mois, soit près de 1 400 à 1 500 tonnes par an, ce qui illustre l'importance du sucre dans nos activités.

Les contraintes sont multiples : délais, fluctuations de prix et qualité parfois variable, que ce soit pour le sucre local ou importé. Nous constatons également que la qualité du sucre local peut poser problème, avec parfois la présence de corps étrangers nécessitant des contrôles supplémentaires, et que la régularité de l'approvisionnement peut varier, obligeant à adapter en permanence notre organisation. Cela nous oblige à anticiper fortement nos besoins pour sécuriser la production et éviter toute rupture.

Q : Quel rôle joue la fiscalité dans le coût d'approvisionnement ?

R : La fiscalité est un facteur clé. Le sucre est soumis à la TVA et aux droits de douane sur

les importations. Ces taxes représentent une part non négligeable du coût d'approvisionnement, représentant environ 20 à 30 % selon les produits, et viennent s'ajouter aux coûts logistiques et aux variations du marché international.

L'impact est direct sur nos coûts de production, car toute augmentation du prix du sucre se répercute sur le produit final. Dans un contexte de pouvoir d'achat limité, il est difficile de maintenir un équilibre entre prix accessibles et rentabilité de l'entreprise. Le défi pour SOCOBIS est double : rester compétitif face aux produits importés tout en gérant les coûts liés à ces importations.

Q : Quelles mesures pourraient soutenir l'industrie locale ?

R : Il serait judicieux de mettre en place une fiscalité adaptée sur les matières premières stratégiques comme le sucre. Une taxe spéciale réservée aux industries de transformation pourrait être très motivante. Parallèlement, encourager la production locale et dynamiser la filière permettrait de sécuriser l'approvisionnement tout en améliorant la compétitivité du secteur. Une filière locale plus performante pourrait répondre aux besoins en termes de régularité, qualité et volume pour les industriels et les consommateurs.

Q : Utilisez-vous le sucre local dans vos productions ?

R : Nous privilégions le sucre local chaque fois que possible, mais cela dépend de la saison de récolte. Plusieurs facteurs entrent en jeu : disponibilité, régularité de l'approvisionnement, qualité et prix.

Q : L'accès à la matière première est-il équitable pour tous les acteurs ?

R : Pas toujours. L'accès peut varier selon la taille des entreprises, leur capacité d'importation et leur réseau. Il est important de renforcer la transparence et l'équité afin de garantir une concurrence saine et de permettre à toutes les industries de bénéficier du potentiel local. La concurrence est de plus en plus forte, notamment avec les produits importés, qui peuvent bénéficier de conditions plus avantageuses et accentuer les variations de prix et contraintes logistiques pour les industriels locaux.

La filière sucre à Madagascar possède un potentiel considérable, mais pour en tirer pleinement profit, il est nécessaire d'encourager la production locale, de réguler le marché et d'adapter la fiscalité aux besoins des industries. C'est seulement ainsi que le sucre pourra devenir un véritable levier de compétitivité pour le secteur agroalimentaire.

AFFICHAGE DYNAMIQUE

Nous proposons des solutions innovantes pour votre communication digitale.

VIDEOWALL



Interactive
WHITEBOARD



DIGIVIEW



TOTEM



ANTANANARIVO

Immeuble Nexus Andranobeava

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

” L’industrie au service de souveraineté économique ”

Entrepreneur et investisseur engagé, Rivo Andriamanalina partage sa vision : miser sur les talents et les ressources locales pour bâtir l’avenir de l’industrie malgache et conduire le pays vers l’autosuffisance.

Rivo Andriamanalina fait partie de cette génération d’entrepreneurs malgaches qui veulent transformer le potentiel du pays en réalité concrète. Entrepreneur, investisseur et philanthrope, il s’impose aujourd’hui comme une figure influente du paysage économique national.

Cofondateur et Directeur Général du Groupe ArBiochem, qu’il dirige depuis 2010, il a accompagné la montée en puissance de l’entreprise jusqu’à en faire un acteur de référence dans l’agro-industrie. Le tournant industriel amorcé en 2018 marque une étape décisive : ArBiochem structure alors une approche intégrée de la nutrition et de la santé animale, végétale et humaine en développant et maîtrisant l’ensemble de la chaîne de valeur, de la production agricole à la transformation et à la distribution. Le groupe compte aujourd’hui plus de 1 000 collaborateurs.

Rivo
ANDRIAMANALINA

Président du Conseil National
pour l’Industrialisation
de Madagascar (CNIM)

”
Soutenir les investisseurs
locaux et l’émergence
des champions industriels
nationaux

Mais au-delà des chiffres, il est convaincu que la transformation locale est la clé du développement économique et de la souveraineté alimentaire de Madagascar. Dans un pays encore largement dépendant des importations, il défend un modèle fondé sur la valorisation des ressources locales et l'émergence de filières agricoles solides.

Cette vision, il la porte aussi sur le plan institutionnel. Rivo Andriamanalina préside le Conseil National pour l'Industrialisation de Madagascar (CNIM) et l'Association Agro-Industrie de Madagascar (AIM). Il est également Premier Vice-Président du Syndicat des Industries de Madagascar (SIM), administrateur de l'Economic Development Board of Madagascar (EDBM) et membre de la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF). Autant de positions qui lui permettent de peser dans les débats structurants sur l'avenir économique du pays.

Formé à l'international — titulaire d'un Master en International Business Analysis de l'University College Northampton et diplômé en relations internationales de l'ENA en France — il conjugue approche globale et ancrage local. Investisseur, business angel et engagé dans des initiatives philanthropiques, il multiplie les leviers d'action.

À l'horizon 2040, il imagine un Madagascar plus souverain, structuré autour de champions nationaux capables de rayonner à l'échelle régionale et africaine. Une ambition à la mesure des défis du pays, portée par une idée simple mais exigeante : croire en ses propres ressources et leur donner les moyens de se développer.

Interview.

Industrialisation, coordination et transformation : la Grande Île mise sur ces trois leviers pour accélérer sa relance économique. Le Conseil National pour l'Industrialisation de Madagascar (CNIM), lancé officiellement en novembre a été créé pour coordonner les actions pour relancer le secteur industriel et suivre les engagements du Pacte pour l'industrialisation. Une volonté portée conjointement par l'État et le secteur privé. Avec le CNIM, l'objectif affiché est clair. Renforcer le poids de l'Industrie et son rôle dans l'économie nationale, en augmentant sa contribution au PIB de 15% à 30% d'ici à 2040. Cet objectif est-il réalisable ? Dans cet entretien, Rivo Andriamanalina, président du CNIM détaille les priorités pour la relance des industries, ainsi que les programmes mis en œuvre pour amorcer cette réindustrialisation de la Grande île.





Portrait



Dans le contexte actuel, comment le CNIM se positionne-t-il pour impulser la relance économique à Madagascar ?

Le CNIM s'appuie sur le Pacte pour la Programmation Industrielle de Madagascar, signé en 2023 et amendé en février 2026 pour mieux répondre aux réalités du moment. En tant qu'organe paritaire réunissant institutions publiques et acteurs privés, nous portons une ambition claire : faire passer la contribution de l'industrie à 30 % du PIB d'ici 2040. Nous agissons comme la plateforme de dialogue de référence entre l'État et le secteur industriel pour les questions liées à l'industrialisation et à la relance économique, en étroite articulation avec les organisations représentatives du secteur privé.

Le CNIM est-il seulement un organe de suivi, ou peut-on le considérer comme un véritable moteur de transformation industrielle ?

Le CNIM est bien plus qu'un organe de suivi. Nous jouons un rôle d'orientation et de coordination, veillant à ce que les actions menées soient alignées sur nos ambitions industrielles. Nous fédérons les acteurs majeurs de l'industrialisation et créons une dynamique collective pour transformer durablement le tissu économique.

Où en est le Pacte pour la Programmation Industrielle, et quelles priorités concrètes en découleront pour le pays ?

Nous avons réalisé un état d'avancement sectoriel du Pacte. Nous avons identifié six secteurs prioritaires : agro-industrie, huiles essentielles, textile et habillement, énergie, transformation minière, ainsi que l'artisanat à vocation industrielle tourné vers l'exportation. Ce sont eux qui représentent aujourd'hui les meilleures opportunités pour créer emploi et valeur ajoutée locale, et porteront notre ambition à l'horizon 2040. Certains secteurs progressent rapidement, d'autres rencontrent des défis. En guise d'exemple, dans l'agro-industrie, notre priorité est de renforcer l'autosuffisance en produits essentiels comme le riz, le sucre ou le maïs. Sur le plan énergétique, certains industriels ont réussi leurs initiatives d'autoproduction, et nous continuons de militer pour un accès facilité aux énergies renouvelables et à l'autoproduction.

Quelles actions le CNIM prévoit-il pour attirer et sécuriser les investissements, nationaux et étrangers ?

L'EDBM, qui assure le secrétariat technique du CNIM, pilote la promotion des investissements. De notre côté, nous travaillons sur des engagements transversaux liés au climat des affaires dans le périmètre industriel : accès au foncier, fiscalité favorable, et conditions propices à l'industrialisation.

Des réformes spécifiques sont-elles envisagées pour fluidifier le climat des affaires et accélérer les projets industriels ?

Oui, plusieurs axes d'actions sont identifiés

: les incitations douanières et fiscales, facilitation de l'accès au foncier, accélération des autorisations et licences. L'opérationnalisation du Fonds National de Développement Industriel (FNDI) est également une étape clé, car il permettra de financer la montée en puissance des unités artisanales et industrielles.

Comment le dialogue entre l'État et le secteur privé est-il structuré et quels en sont les enjeux majeurs ?

Le CNIM fonctionne sur une base paritaire : chaque comité et sous-comité inclut des représentants du public, du privé et de l'EDBM. Ce dialogue est stratégique et orienté vers l'action. L'enjeu majeur est d'assurer une cohérence nationale, en alignant les politiques fiscales, commerciales et industrielles autour d'une même vision.

Les PME et acteurs régionaux sont-ils pleinement intégrés dans cette dynamique de planification et de décision industrielle ?

Absolument. L'élargissement des signataires du Pacte à des acteurs présents dans les régions et des groupements de TPE témoigne de notre volonté d'inclusion. Le CNIM s'assure que toutes les chaînes de valeur ciblées, du petit producteur au grand industriel, soient représentées.



Portrait



Quels indicateurs permettront de juger du succès réel de la stratégie d'industrialisation malgache pilotée par le CNIM ?

Nous suivons régulièrement l'avancement du Pacte. L'indicateur principal reste la part de l'industrie dans le PIB. À cela s'ajoutent le taux de croissance de la valeur ajoutée industrielle et la capacité du pays à transformer localement ses ressources plutôt que d'exporter des produits bruts, parmi d'autres indicateurs.

Un éclairage sur le dialogue entre le secteur privé et l'État ?

Le Dialogue Public-Privé, porté par l'EDBM, est aujourd'hui bien en marche. De notre côté, le CNIM, en tant qu'organe paritaire, joue pleinement son rôle de plateforme d'échanges autour des secteurs prioritaires du Pacte. Les industriels réaffirment clairement leur volonté d'investir tout en réclamant un cadre plus stable, lisible et équitable. L'État, lui, semble à l'écoute. Reste désormais l'essentiel : le passage à l'action. Dans cette perspective, le déploiement imminent du FNDI, dans lequel le CNIM est fortement impliqué, constitue un exemple concret de réussite du dialogue public-privé.

Une analyse de la trajectoire politique et économique : l'objectif des 30 % est-il atteignable ?

Avec une contribution actuelle de 10 à 15

% du PIB, doubler voire tripler le poids du secteur industriel constitue un saut structurel. Le CNIM plaide pour un soutien renforcé à la production locale et régionale, appuyé par les signaux du marché, tant au niveau national qu'international. Cela implique la protection des industries locales et une visibilité à long terme pour les investisseurs. L'atteinte de cet objectif de 30% repose surtout sur cette volonté et discipline politique constante dans la durée. Le CNIM entend pleinement jouer son rôle pour éclairer et orienter les politiques publiques vers des choix plus cohérents, au service de notre agenda industriel 2040.

Votre point de vue sur la collaboration entre les différentes parties prenantes du CNIM ainsi que sur les relations avec les partenaires financiers ?

À l'issue de la révision partielle du Pacte le mois dernier, le CNIM s'appuie désormais sur une base solide d'acteurs publics et privés pleinement engagés, avec des comités de suivi sectoriel déjà opérationnels. Du côté des partenaires techniques et financiers, l'attente reste la même : des projets cohérents à appuyer et à financer avec des impacts mesurables et en cohérence avec la politique générale de l'Etat. Notre priorité est donc de mettre en place un mécanisme de suivi rigoureux des engagements pris, et nous nous battons pour que les appuis soient orientés vers des projets qui soutiennent directement les initiatives industrielles.





RSE

VITOGAZ

Le gaz butane, seul rempart crédible contre la déforestation et la pollution

La cuisine au charbon de bois et au bois de coupe reste la norme pour des millions de foyers, alimentant la déforestation et les maladies respiratoires à Madagascar. Depuis 25 ans, Vitogaz Madagascar propose une alternative concrète : le gaz butane. Disponible, accessible et plus propre, il apparaît aujourd'hui comme le seul rempart crédible contre la pollution domestique et la destruction des forêts, tout en préparant la transition énergétique du pays

25 ans au service d'une énergie propre

Filiale du Groupe Rubis, Vitogaz Madagascar est "l'acteur de référence du stockage et de la distribution de gaz butane à Madagascar et aux Comores". L'entreprise a bâti une expertise reconnue sur l'ensemble de la chaîne : importation, stockage dans le respect des normes de sécurité les plus strictes et distribution via 23 distributeurs agréés et près de 1 400 points de vente. Elle emploie environ 126 collaborateurs.

"Notre nouvelle étape, c'est la mise en service de notre troisième terminal, qui renforce notre ancrage territorial et notre capacité à rapprocher le gaz butane du plus grand nombre : ménages, professionnels et industriels", explique Vitogaz. La société poursuit une triple mission indissociable : développer l'accès à une énergie plus propre, réduire la dépendance au charbon de bois et au bois de coupe pour enrayer la déforestation, et protéger la santé des populations en les soustrayant à la fumée toxique des bois-énergies.

Une stratégie RSE ambitieuse

La responsabilité sociale et environnementale de Vitogaz s'inscrit dans la feuille de route durabilité du Groupe Rubis avec une vision à horizon 2050. D'ici 2030, l'entreprise vise à atteindre "2 millions de ménages utilisateurs de gaz butane domestique, avec une réduction de 30 % de notre intensité carbone d'ici 2028".



Sur le plan social, Vitogaz affiche des indicateurs concrets : 42 % de femmes au Comité de direction grâce à la Charte Women Friendly. Le programme Ndao Hanavao, soutenu par Rubis Mécénat, accompagne également des artistes anciens enfants des rues dans leur insertion, preuve que "notre responsabilité dépasse le seul enjeu énergétique".

Gaz butane vs bois-énergies

Les données sont sans équivoque. Le charbon de bois est "2,5 fois plus émetteur de CO₂ que le gaz butane", principalement lors de la carbonisation. Sa combustion génère également des particules fines et du monoxyde de carbone bien au-delà des seuils recommandés par l'OMS, affectant particulièrement les femmes et les enfants. À l'inverse, "le gaz butane, par sa combustion propre, élimine quasi totalement ce risque".

Économiquement, le gaz est environ 20 % moins cher que le pétrole lampant pour un usage équivalent, tout en étant 25 % moins polluant. Un double gain immédiat pour les ménages.

Une solution pragmatique

Vitogaz assume que le gaz butane reste une énergie fossile : "Oui, le gaz butane est une énergie fossile. Mais tant que des raffineries fonctionneront dans le monde... Ne pas l'utiliser, ce n'est pas le faire disparaître : c'est le gaspiller."

À Madagascar, aucune autre énergie n'offre actuellement une disponibilité et une accessibilité comparable à grande échelle. "Chaque foyer qui abandonne le charbon de bois pour le gaz butane est une victoire environnementale concrète et immédiate", affirme Vitogaz.

Lever les freins pour les ménages

Le coût initial des bouteilles reste un obstacle. Pour y remédier, Vitogaz propose des kits à prix réduits, une consignation allégée, et depuis 2025, une convention avec PAMF permettant "l'acquisition à crédit avec 10 à 15 % de remise".

Autre innovation : le concept GAZ NAKA, qui permet d'acheter du gaz selon le pouvoir d'achat du moment, sans quantité minimale. "Généraliser ce modèle n'est pas une option parmi d'autres : c'est une condition nécessaire pour que la cuisson propre s'impose dans le paysage énergétique malgache."



Vitogaz collabore avec universités, entreprises, institutions publiques et associations environnementales pour diffuser les bonnes pratiques. Parmi les initiatives :

- Soutien à la préservation de 120 hectares du Parc Madagasikarantsika à Ampotaka avec PROMODIM.
- Sensibilisation des entreprises membres du Syndicat des Industries de Madagascar.
- Accompagnement d'artistes anciens enfants des rues via Rubis Mécénat.

Pas seulement transitoire

Vitogaz répond aux critiques : "Seulement 5 % des ménages malgaches utilisent aujourd'hui des combustibles propres. Dire que le gaz butane n'est pas la solution parfaite est juste mais c'est un luxe intellectuel que Madagascar ne peut pas se permettre face à l'urgence."

Face à l'urgence de la déforestation et aux risques sanitaires liés aux bois-énergies, le gaz butane est présenté comme la solution la plus efficace, disponible et maîtrisée pour aujourd'hui et demain. Depuis 25 ans, Vitogaz Madagascar démontre que la transition énergétique n'est pas seulement une question de technologie : elle est avant tout humaine, pragmatique et immédiate.

Critère	Charbon de bois	Gaz butane
Émissions CO ₂	+8 t CO ₂ /tonne	3,45 t CO ₂ /tonne
Impact forêts	Déforestation directe	Aucun impact
Pollution intérieure	Particules fines élevées	Combustion propre
Disponibilité	Marché informel	Réseau agréé, sécurisé
Coût vs pétrole	N/A	20 % moins cher



**FONDATION POUR LES AIRES PROTÉGÉES
ET LA BIODIVERSITÉ DE MADAGASCAR**
Madagascar Protected Areas
and Biodiversity Fund

Les Aires Protégées sont sources de vie et d'économie

Rejoignez-nous pour que
la nature continue de respirer !

 mail@fapbm.org / erandrianasolo@fapbm.org

 +261 38 28 966 35 / +261 34 02 265 81

 www.fapbm.org



Rendez-vous au



9-10 AVRIL 2026

Nosvotr' Convention Antananarivo



64 produits nouvellement labellisés et renouvelés sous le label « Malagasy ny Antsika »

Le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) a procédé à la remise officielle des attestations de labellisation et de renouvellement à soixante-quatre (64) produits, issus de quatre entreprises membres : **S2PC, Ambatovy, Makiplast et STAR.**

Cette démarche s'inscrit dans la continuité des actions menées par le SIM en faveur de la promotion de la production nationale, à tra-

vers le label « Malagasy Ny Antsika », qui vise à valoriser les produits fabriqués localement répondant à des exigences strictes en matière de qualité, de traçabilité et de conformité.

Une reconnaissance de l'engagement des entreprises

Les entreprises concernées illustrent, chacune dans leur domaine d'activité, une volonté affirmée de se conformer aux standards requis par le label.



• **AMBATOVY** Extraction minière

Projet minier d'envergure internationale, AMBATOVY joue un rôle structurant dans l'économie nationale à travers l'extraction et la transformation de minerais stratégiques.

Dans le cadre du label « Malagasy Ny Antsika », il s'agit d'un renouvellement de labellisation pour le Nickel et le Cobalt.



• **MAKIPLAST** Produits plastiques désormais porteurs du label « Malagasy Ny Antsika »

Les produits concernés par la labellisation sont destinés aux usages suivants :

- **Stockage** : citernes, bacs
- **Hygiène** : fosses septiques, séparateurs
- **Écologie** : poubelles, récupérateurs d'eau
- **Sécurité** : séparateurs de voies, coffres à sable
- **TP** : cabines de chantier
- **Loisirs** : toboggans, canoës

Acteur reconnu de la transformation des matières plastiques à Madagascar, MAKIPLAST développe des solutions adaptées aux besoins des ménages, des collectivités et des entreprises. L'entreprise s'inscrit dans une logique de production responsable et durable, avec des produits conçus localement.



• **S2PC** Production et commercialisation de peintures

Entreprise spécialisée dans la fabrication de peintures destinées aux secteurs du bâtiment, des travaux publics et de l'industrie, S2PC poursuit sa démarche de valorisation de produits conformes aux normes de qualité et de performance.

Dans le cadre du label « Malagasy Ny Antsika », les produits suivants sont désormais labellisés :

Enduit Plast, Batipeint, Batilux, Flexitop, Extralith, Mat Universel, Peint'Éclat, Solpox, Marina Peint, Verniglass, Éclasure, Laque

Bois S.R, Vernis P.U, Glycero PM, Spécial Toit, Tolex, Peinture Piscine Époxy, Peinture Piscine Acrylique, Antirouille, Tout Métal, Peint'Sol, Aquasol Tennis, Polisol, Indusol, Éclat'Route, Spécial Sol, Vernis Marin, Anti-fouling, Laque Polyuréthane, Brillant Direct, Laque Époxy, Aquasol, Ardoisine.

spécialisée dans la fabrication de peintures, propose une gamme diversifiée destinée aux secteurs du bâtiment, des travaux publics et de l'industrie.



Labellisation « Malagasy ny Antsika ».



- **STAR**
Production et commercialisation
de boissons

Entreprise emblématique du paysage industriel malgache, STAR contribue depuis plusieurs décennies à l'approvisionnement du marché national en boissons produites localement, dans le respect des normes de qualité et de sécurité.

Le renouvellement de labellisation concerne les produits suivants :

THB, Bota'Fresh, Beaufort, Booster Apple Mix, Booster Tornado, Caprice Bonbon Anglais, Caprice Grenadine, Caprice Orange, Caprice Pomme, Cristal, Cristalline, Eau Vive, Fresh, Gold 8 %, Gold Blanche, Gold Blonde, Queen's, Racines, World Cola, XXL, Fosa, Tonic.

Campagne de promotion avec **LES** **MAGASINS U**



Les produits Malagasy Ny Antsika à petit prix dans les magasins « U »

Dans le cadre de la promotion du label Malagasy Ny Antsika, le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM), en partenariat avec Ulys (Les Magasins U de Madagascar), a organisé une grande campagne de promotion du 15 janvier au 1er février 2026. Une large gamme de produits locaux certifiés a été proposée à des prix attractifs dans les rayons des 10 magasins SUPER U et Uexpress, répartis à travers Madagascar, notamment à Antananarivo, Antsirabe, Majunga et Tamatave. **“Malagasy Ny Antsika, toujours avec vous”**
« Cette année, commençons avec les produits industriels Malagasy ! » Tel était le

message de cette campagne, qui avait pour objectif d'offrir aux consommateurs un accès facilité à des produits locaux de qualité.

La campagne a mis en avant une large gamme de produits issus des industries membres du SIM, notamment : HABIBO, HOMEOPHARMA, SAINTO, SALONE, Savonnerie Tropicale, IMPEC Madagascar, STAR, Yoplait, Malakass, JB, Savony VAO et Mabel Madagascar.

Pourquoi choisir les produits labellisés “Malagasy Ny Antsika” ?

Chaque produit labellisé est un gage de qualité et de sécurité, certifié par le Bureau des

Normes de Madagascar, garantissant des produits fiables et respectueux de la santé des consommateurs. Cette démarche valorise également les richesses locales, en mettant en avant les ressources malgaches, des champs à l'assiette, tout en soutenant les fournisseurs et les consommateurs finaux. Enfin, elle constitue un soutien direct à l'économie nationale, en renforçant l'activité des producteurs locaux et en contribuant au développement des communautés.

Cette campagne a été une sensibilisation à une consommation responsable, à privilégier les produits locaux, et à participer activement à la valorisation de notre économie locale.

MALAGASY
NY ANTSIKA



MALAGASY
NY ANTSIKA



L'usine Malto Antsirabe une filiale de la Société STAR :

50 ans d'histoire, 50 ans d'impact
socio-économique

Depuis un demi-siècle, STAR, à travers sa filiale MALTO, démontre que l'agro-industrie peut être un levier puissant de développement économique, social et territorial à Madagascar. Créée en 1976, MALTO est née d'une ambition structurante : bâtir une filière agro-industrielle intégrée, de la production d'orge à la transformation industrielle, au bénéfice de l'économie nationale.

Dès ses débuts, MALTO a investi dans la recherche et l'innovation agricoles, en testant près de 880 variétés d'orge à la ferme expérimentale d'Ambatotsipihina, avant de déployer un modèle de production en paysannat sur les Hauts Plateaux.

Aujourd'hui, MALTO est bien plus qu'une unité industrielle : **c'est un écosystème de création de valeur.** Avec plus de 20 000 paysans partenaires, 2 200 hectares emblavés et une récolte record de 11 500 tonnes d'orge en 2025, l'entreprise contribue directement à la sécurisation des revenus ruraux et à la structuration de l'agriculture locale avec le concours de ses 63 employés déployés chaque jour sur le terrain. Ce partenariat génère en moyenne chaque année 10 milliards d'Ariary de revenus complémentaires pour les producteurs, tout en garantissant un approvisionnement local, compétitif et de qualité pour la production de la bière « Vita Malagasy ».



L'impact de MALTO s'inscrit également au-delà de la sphère économique. À travers une politique RSE ambitieuse et concrète, l'entreprise a, par exemple rénové le toit de 18 écoles rurales, distribué plus de 190 000 plants d'arbres dans le cadre de programmes de reboisement, et investi dans des infrastructures hydro-agricoles et routières. Sur le plan environnemental, 100 % des déchets sont recyclés, l'empreinte carbone est suivie et des actions en faveur de la biodiversité sont déployées, illustrant une vision responsable et durable de l'industrie.



En 2026, MALTO célèbre ses 50 ans. Cinquante années d'innovation, de résilience et de coopération entre industriels, agriculteurs et territoires. Cet anniversaire intervient dans un contexte où la relance économique nationale appelle plus que jamais à un **soutien clair et cohérent aux agro-industries locales**, véritables piliers de l'emploi, de la transformation des matières premières nationales et de la création de valeur sur le territoire.

À l'heure où MALTO engage de nouveaux projets structurants d'une valeur estimée à 20 milliards d'Ariary : extension des capacités de germination, silos de stockage, diversification vers la transformation du maïs, le message est clair : **investir dans les filières locales, c'est investir dans la souveraineté économique de Madagascar.** Pour que ces dynamiques vertueuses se poursuivent et s'amplifient, un environnement fiscal incitatif, stable et protecteur est indispensable afin de sécuriser les emplois, encourager l'investissement productif et soutenir durablement la croissance.

En transformant localement des intrants agricoles nationaux, l'agro-industrie bâtit une valeur durable et souveraine, renforce l'économie locale, protège les emplois, valorise les savoir-faire paysans et consolide durablement la contribution



DE LA **Terre.**



À LA **Bière.**

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



FIARO
VENTURE CAPITAL
- SINCE 1989 -