

S'AFFIRMER

PARMI LES LEADERS DU MARCHÉ



BRIO

EDITION FEVRIER 2026

**L'AFRIQUE
REJOINT L'AUDIENCE**

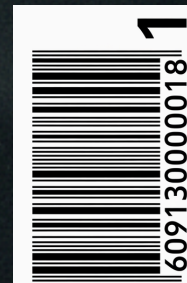
BRIO, lu et suivi en Afrique

**BRIO CONNECT
12 & 13 FEVRIER 2026**

Visibilité internationale
et rencontres avec les acteurs locaux

BRIO Chronicles
CHRONIQUES D'UN BÂTISSEUR

LA FAILLE : EPISODE I



MDG : 20 000 AR | FR : 4,00 €

Nous ne nous contentons pas des mots ou des slogans

“ Nous accompagnons concrètement les entrepreneurs, petits ou grands, en leur offrant des opportunités réelles de visibilité, de développement et de collaboration avec des acteurs clés du marché.

BRIO n'est pas seulement un magazine ou une série de conférences : c'est une initiative qui agit directement pour soutenir le business et favoriser le développement économique de Madagascar. Chaque projet que nous soutenons traduit notre engagement réel et notre volonté de transformer les ambitions en résultats tangibles. ”



Seth Yves RAYMOND

Fondateur - **BRIO**

Board Member - **Groupe STH**

BRIO : Une entreprise signature du GROUPE STH | Directeur de publication : Seth Yves RAYMOND | Responsable pole rédaction & conformité : Luckas RAKOTONDRAITSIMBASOA | Equipe éditoriale et graphique : Noro, Johanna | Imprimeurs : GROUPE STH - Imprimerie NIAG.

BRIO n'est pas responsable des offres, promotions ou contenus publicitaires diffusés par des tiers. Toute information relative à ces offres engage uniquement les annonceurs concernés. | Tous les contenus présents dans ce magazine (textes, images, graphiques, logos, photographies) sont protégés par le droit d'auteur et restent la propriété exclusive de BRIO ou de leurs auteurs respectifs. La reproduction, totale ou partielle, de ce contenu est strictement interdite sans autorisation préalable. | Toute information recueillie par BRIO dans le cadre de concours, inscriptions ou abonnements est traitée conformément à la législation en vigueur sur la protection des données personnelles. Réf : BRIO-X1.26 | Site web : www.brio-mg.com | Adresse email : contact.direction@sth-group.org | Contact : +261 38 79 159 23



GROUPE SIPROMAD

**INDUSTRIE - TOURISME & AVIATION - IMMOBILIER
TECHNOLOGIES & ÉNERGIES - PRISE DE PARTICIPATION**

La Tour Redland - Ankorondrano - Antananarivo 101 - Madagascar

☎ +261 32 11 480 04

www.sipromad.com





DELACOURT Jean-Matthieu

Président – **FTPE FRANCE**
Fédération des Très Petites Entreprises
BRIO VANGUARD

“ ... N’attendez pas que tout soit parfait pour vous lancer. Il ne le sera jamais. Entourez-vous bien, acceptez de tomber, apprenez vite, relevez-vous plus vite encore ... ”

Pouvez-vous retracer les grandes étapes de votre parcours professionnel et entrepreneurial, depuis vos débuts jusqu’à aujourd’hui ?

“ Je suis un entrepreneur autodidacte. Je viens de Mayenne, de Laval plus précisément, et très jeune j’ai eu besoin de parcourir d’autres cultures... À 19 ans, je quitte ma région natale pour travailler à l’étranger, notamment pour des entreprises anglo-saxonnes à Malte, Madère ou en Grèce. Ça a été une école incroyable : rigueur, culture du résultat, ouverture d’esprit.

En rentrant en France, après plus de 16 ans dans le domaine commercial et managérial au sein d’entreprises informatiques, télécoms ou relations humaines internationales, j’ai créé et repris plusieurs entreprises dans des secteurs variés — de l’immobilier à la distribution, en passant par des projets plus engagés.

En parallèle, je me suis investi très tôt dans la défense des entrepreneurs de terrain, ce qui m’a naturellement conduit à prendre la présidence de la Fédération des Très Petites Entreprises (FTPE).

Aujourd’hui, mon parcours est un mélange d’entrepreneuriat, de représentation économique et d’engagement collectif. ”

Quelles expériences majeures ont le plus contribué à façonner votre expertise et votre vision dans le monde des affaires ?

“ Sans hésiter : le terrain... et les échecs... Monter une entreprise avec peu de moyens, prendre des risques personnels, gérer l’incertitude permanente — ça forge.

Les expériences à l’étranger ont aussi beaucoup compté : elles m’ont appris que le travail n’a pas la même valeur partout, et que l’agilité est une vraie force.

Mon engagement auprès des TPE a été tout aussi structurant. Quand vous représentez des milliers de dirigeants qui se battent au quotidien, vous développez une vision très concrète de l’économie : moins idéologique, plus humaine, plus pragmatique. ”



Avez-vous reçu des distinctions

ou reconnaissances particulières ?

“ Je ne cours pas après les médailles. Les reconnaissances les plus fortes viennent surtout de la confiance : celle des entrepreneurs qui me mandatent pour les représenter, celle des partenaires économiques ou institutionnels avec qui nous travaillons.

Être invité à intervenir régulièrement dans les médias économiques ou à porter la voix des TPE au niveau national est, en soi, une vraie reconnaissance du travail accompli. ”

Comment définissez-vous aujourd'hui

votre rôle de leader ou de mentor ?

“ Je me vois avant tout comme un passeur d'expérience. Mon rôle, ce n'est pas de donner des leçons, mais d'aider à éviter certains pièges, à prendre du recul, à garder le cap quand ça tangue.

À la FTPE, je défends une économie réelle, faite de femmes et d'hommes qui créent de la valeur localement. Et dans mes entreprises, j'essaie d'être un dirigeant accessible, exigeant mais juste, qui laisse de la place à l'initiative. ”

Quel message souhaitez-vous transmettre

aux entrepreneurs et jeunes talents ?

“ N'attendez pas que tout soit parfait pour vous lancer. Il ne le sera jamais.

Entourez-vous bien, acceptez de tomber, apprenez vite, relevez-vous plus vite encore. Et surtout : ne perdez jamais le sens de ce que vous faites.

L'entreprise n'est pas qu'un outil économique, c'est aussi un levier d'impact, de transmission et parfois même de réparation. Si vous restez alignés avec vos valeurs, le reste suivra. ”



FTPE

Fédération des Très Petites Entreprises

L'ambition de la FTPE : agir aux côtés des entrepreneurs

Au-delà de la représentation syndicale, la FTPE accompagne les entrepreneurs au quotidien, en phase avec les évolutions de leur activité. Grâce à des partenariats exclusifs, elle mutualise des ressources pour apporter des solutions adaptées, sans concurrencer les acteurs privés.



www.ftpe-france.com



j-m.delacourt@ftpe-ara.fr

Secure Business Connect, la connectivité sécurisée qui renforce la performance de votre entreprise

La solution incontournable de Yas Business pour offrir aux organisations une connexion fiable, sécurisée et adaptée aux défis numériques d'aujourd'hui.

Une approche 360° pour répondre aux besoins des entreprises

Secure Business Connect est la solution de connectivité professionnelle développée par Yas Business, l'entité de Yas dédiée aux entreprises qui place l'innovation, la flexibilité et l'accompagnement humain au cœur de son engagement.

Approche 360°



Grâce à son approche 360° regroupant connectivité, cybersécurité, cloud, hébergement et support 24h/24, Yas Business se distingue par un modèle simple, lisible et entièrement pensé pour répondre aux réalités des entreprises Malagasy.

Une réponse aux menaces et à la continuité de service

Dans un contexte où les menaces informatiques s'intensifient et où la continuité de service devient critique, Secure Business Connect apporte une réponse complète. La solution combine robustesse technologique, sécurité avancée et proximité, afin de garantir un environnement de travail plus stable, plus sûr et plus efficace.

Elle intègre nativement des protections essentielles : filtrage des menaces, prévention des intrusions, surveillance proactive, gestion centralisée et contrôle des accès. Avec un débit constant et priorisé pour les usages professionnels, les organisations peuvent travailler, collaborer et partager leurs données en toute sérénité, que ce soit au bureau ou en mobilité.

Alliance entre technologie reconnue et expertise locale

Ce qui différencie Secure Business Connect, c'est l'alliance entre une technologie de renom de CISCO et l'expertise locale de Yas Business. Ses équipes disponibles 24h/24 et 7j/7, comprennent les réalités du terrain et offrent un accompagnement personnalisé, réactif et continu. Cette proximité renforce la fiabilité de la solution et garantit une meilleure maîtrise du réseau et de la sécurité.

Adaptée à toutes les structures

Adaptée aux PME, aux structures multisites, aux institutions et aux grands comptes, Secure Business Connect évolue avec l'entreprise : rajout de sites, montée en débit, renforcement des règles de sécurité, extension des accès... chaque étape est entièrement accompagnée.

Une ambition claire : performance et résilience

L'ambition est claire : offrir aux organisations un socle de connectivité modernisé, résilient et évolutif. Avec Secure Business Connect, Yas Business transforme la connectivité en un levier de productivité, de sécurité et de réussite, permettant aux entreprises de gagner en agilité, en maîtrise et en performance. Cette solution s'impose ainsi comme un pilier essentiel pour bâtir un environnement numérique stable, sécurisé et tourné vers l'avenir.



Zamir Asakaly
Chief Business Officer
Yas Madagascar



Votre réseau, moteur d'innovation.

Avec Secure Business Connect, gagnez en :

- Performance optimale
- Sécurité intégrée
- Flexibilité et scalabilité

Propulsez votre ambition en contactant votre conseiller Yas Business dès aujourd'hui !

yas.mg

STELLARIX,

COEUR NUMÉRIQUE DE MADAGASCAR



Premier datacenter neutre du pays, STELLARIX permet à ses clients de choisir librement leur fournisseur d'accès internet.

À Madagascar, la gestion des données reste un défi pour de nombreuses entreprises : instabilité électrique, contraintes techniques, exigences croissantes en matière de sécurité. À Antananarivo, STELLARIX apporte une réponse concrète avec un datacenter de nouvelle génération. Un espace fiable, responsable et accessible, conçu pour accompagner durablement la transformation numérique du pays.

Un partenaire technologique de proximité

En tant que partenaire technologique de proximité, STELLARIX propose aux entreprises une alternative moderne à l'hébergement traditionnel en offrant un environnement hautement sécurisé pour

leurs équipements informatiques. Premier datacenter neutre de Madagascar, l'infrastructure garantit une liberté totale et une indépendance stratégique, permettant à chaque client de choisir son fournisseur d'accès internet sans contrainte technique. La stabilité et la sérénité sont assurées par une alimentation électrique redondante de conception Tier III, une climatisation précise et contrôlée et une connectivité performante. La protection des données reste au cœur du dispositif grâce

à la certification PCI DSS, un accès biométrique, une vidéosurveillance constante et un Network Operations Center (NOC) actif 24h/24.

La cybersécurité : un bouclier actif 24h/24

Parce que la menace numérique est constante, STELLARIX transforme la sécurité en un véritable socle de confiance. Des services de cybersécurité avancés : protection périmétrique, gestion des identités et audits de vulnérabilité. Grâce au NOC (Network Operations Center) opérationnel 24h/24 et 7j/7, les incidents sont détectés et neutralisés en temps réel. Cette vigilance garantit que chaque organisation bénéficie du plus haut niveau de protection.

Bâtir le futur digital de Madagascar

des infrastructures de datacenter et de cloud conçues pour les exigences des organisations. Son objectif est clair : offrir un cadre fiable et conforme

STELLARIX ne se limite pas à l'hébergement physique. L'entreprise veut renforcer les capacités numériques du pays en mettant à disposition

pour héberger, protéger et garder les données sur le territoire, pour renforcer la continuité d'activité localement et la souveraineté numérique en Afrique.

STELLARIX accompagne aussi les entreprises dans leurs projets de migration vers le cloud. Vous accédez à vos applications et à vos données à distance, avec une architecture pensée pour évoluer selon vos besoins.

Implantée durablement à Antananarivo et portée par une présence régionale, STELLARIX apporte une expertise locale et des services adaptés aux contraintes du marché. Une approche qui fait du numérique un levier concret de performance et de croissance pour Madagascar et au-delà

Une ambition panafricaine

Au-delà de Madagascar, STELLARIX étend progressivement son empreinte sur le continent africain, notamment au Sénégal et en Tanzanie. Cette dimension panafricaine, associée à des collaborations stratégiques avec des leaders mondiaux tels que AWS, Palo Alto et Fortinet renforce sa capacité à accompagner les entreprises dans leurs projets de transformation numérique.

“Notre ambition est simple : permettre aux entreprises africaines de s'appuyer sur des infrastructures fiables, locales et performantes pour accélérer leur croissance. Chez STELLARIX, nous construisons aujourd'hui les fondations numériques de demain.”



Paul SCHÖNBORN
CEO STELLARIX Madagascar



BRIO s'affirme comme un média de référence, offrant une visibilité internationale **auprès de plus de 9 000 lecteurs en France, en Suisse, en Belgique et en Afrique.**

BRIO CONNECT réunit dirigeants et décideurs pour favoriser échanges, synergies et opportunités à Madagascar.



**UNE PREMIÈRE ÉDITION
PLACÉE SOUS LES MEILLEURS AUSPICES**





Solutions Solaires & Anti-Délestages

L'ÉLECTRICITÉ

Quand vous en avez besoin
Tout le temps



Sécurisez votre foyer et votre activité.
Découvrez nos solutions clés en main de 1 à 36 kVA.



Distributeur Certifié
MUST



Plusieurs options
de facilité de paiement



Garanties constructeurs
+ SAV Local

 homepower.mg

 038 81 727 01





Rendez-vous à la 2^{ème} Edition
Restez connectés

S'AFFIRMER

PARMI LES LEADERS DU MARCHÉ

Ne laissez pas la peur du risque freiner votre ambition

S'imposer aujourd'hui demande de l'audace, pas de la prudence

Innovez sans attendre

Soyez celui qui dicte les règles, pas celui qui les subit.
L'innovation constante est votre meilleure défense contre la stagnation et la concurrence.

Bâissez votre réputation

La confiance est votre actif le plus précieux. Chaque interaction compte pour consolider une image de marque solide, fiable et incontournable.

Soyez agile

Transformez les crises en opportunités de croissance. La capacité à pivoter rapidement face aux chocs du marché sépare les leaders des suiveurs.

Activez votre réseau

Entourez-vous pour grandir plus vite. Les alliances stratégiques et les collaborations clés amplifient votre impact et ouvrent des portes inaccessibles seul

**Salon International du Café
Africain (SICAF 2026)
2ème Edition**



Participation gratuite avec

**inscription
obligatoire.**

**Contactez nous
pour d'informations:**



**+1 (438) 388-3606
+1 (438) 837-6578**

Berceau historique du café, l'Afrique a façonné la richesse et la diversité de cette denrée universelle. Longtemps cantonnés à la production, les acteurs africains aspirent aujourd'hui à une meilleure valorisation de leur savoir-faire.

Dans ce contexte, la Chambre de Commerce Canada-Afrique (CCCA) lance le Salon International du Café Africain (SICAF), un événement stratégique dédié à promouvoir le café africain sur la scène internationale.

La première édition du Salon International du Café Africain (SICAF 2025) s'est tenue du 14 au 16 novembre 2025 à l'ESG UQAM à Montréal, sous l'égide de la Chambre de Commerce Canada-Afrique (CCCA).

Des services linguistiques haut de gamme au service de vos communications multilingues

À l'heure où les enjeux économiques se jouent à l'échelle internationale, la maîtrise des langues devient un facteur clé de performance. Nous proposons des services linguistiques haut de gamme pour accompagner les organisations dans leurs communications stratégiques multilingues.

Nexa Translations & Interpreting est un cabinet spécialisé dans les services linguistiques professionnels, dédié à l'accompagnement des institutions, entreprises et organisations internationales évoluant dans des environnements multilingues exigeants.



Nos expertises

Interprétation de conférence (présentielle & en ligne)

Interprétation simultanée et consécutive pour réunions institutionnelles, conférences économiques, ateliers techniques et événements de haut niveau, en présentiel, en ligne ou en format hybride.

Nos interprètes expérimentés assurent une communication multilingue fluide, sécurisée et conforme aux exigences professionnelles, avec une préparation rigoureuse en amont et une parfaite

maîtrise des outils d'interprétation à distance.

Traduction spécialisée

Traduction de documents stratégiques, institutionnels, juridiques, financiers et techniques, dans le respect de la terminologie sectorielle et des standards professionnels internationaux.

Solutions d'interprétation clés en main

Mise à disposition d'équipements professionnels d'interprétation et solutions techniques complètes pour événements multilingues, garantissant une communication fluide et sans interruption.



Pourquoi choisir Nexa T&I

Exigence élevée en matière de **qualité linguistique et terminologique**

Respect strict des principes de **confidentialité et de neutralité**

Maîtrise des **contextes institutionnels, économiques et de développement**

Équipes linguistiques **rigoureusement sélectionnées et préparées**

Notre engagement

Accompagner les organisations dans la réussite de leurs communications multilingues, avec professionnalisme, rigueur et excellence.



Andry Ranarijaona
CEO

andry.ranarijaona@nexatranslations.com
LinkedIn | Andry Ranarijaona

Ils nous font confiance

Institutions, organisations internationales, entreprises privées et organisateurs d'événements économiques.

Nexa Translations & Interpreting

Services linguistiques professionnels
www.nexatranslations.com
contact@nexatranslations.com





Antoine DEBERNARDI

Entrepreneur

21ans

BRIO HONORARY MENTORS

*« À seulement 21 ans,
Antoine DEBERNARDI, fondateur de deux
entreprises innovantes, inspire les jeunes et
explore de nouvelles synergies, notamment à
Madagascar »*



En quelques lignes, qui êtes-vous aujourd'hui ?

« Je m'appelle Antoine Debernardi. À seulement 21 ans, je jongle entre mes études et mon rôle d'entrepreneur. Mon ambition ? Résoudre des problèmes concrets. C'est pourquoi j'ai fondé deux sociétés : la première protège les biens et les personnes contre les inondations, de la conception à la pose.

La seconde est une néo-banque conçue pour sécuriser la trésorerie des entreprises en évitant les impayés. Aujourd'hui, l'aventure compte 6 collaborateurs et un réseau de 135 poseurs répartis sur toute la France métropolitaine. »

Quels défis vous ont le plus forgé professionnellement ?

« Notre plus grand défi ? Tout construire en partant de zéro. Mon associé et moi avons lancé cette aventure avec seulement 100 euros chacun en poche !

À cela s'est ajouté un obstacle majeur : notre âge. Dans le monde des affaires, faire confiance à deux jeunes de 21 ans n'est pas chose aisée. Il a fallu redoubler d'efforts pour prouver notre crédibilité. »

Pourquoi avoir accepté de rejoindre le réseau des Mentors BRIO ?

« Collaborer avec BRIO était une évidence pour nous. En tant que jeunes entrepreneurs, nous sommes convaincus que partager notre histoire est le meilleur moyen d'inspirer la nouvelle génération à se lancer à son tour ! »

En quoi BRIO est-il, selon vous, une plateforme utile et innovante dans le contexte économique ?

BRIO est une plateforme innovante qui valorise le storytelling des entrepreneurs comme un puissant levier d'inspiration pour encourager les jeunes à se lancer.

Quelles sont vos attentes vis-à-vis de BRIO ?

Nos attentes sont de pouvoir développer le commerce à Madagascar, car il y a beaucoup d'inondations, et nous pensons que nous pourrions avoir des synergies communes. Nous recherchons actuellement à collaborer avec des distributeurs locaux.



contact@equipagro-env.fr



Depuis 2009, Valorisons les Trésors de Madagascar. Basée à Manakara dans le Sud-Est de Madagascar

CAFEO est une entreprise active dans la collecte, la transformation, la distribution et l'exportation de produits agricoles, marchandises générales et matières premières industrielles.

Café, Épices & Huiles Essentielles

Nous collectons, transformons et exportons les richesses naturelles de Madagascar :

- **Café Arabica & Robusta** de qualité supérieure
- **Épices premium** : vanille, litchi, poivre
- **Huiles essentielles** : Girofle, Cannelle, Gingembre, Niaouli, Poivre noir, Ravintsara

Chaque produit est sélectionné et transformé avec soin pour garantir pureté, authenticité et excellence sur les marchés internationaux



Produits Miniers & Pierres Industrielles

Nous assurons l'extraction responsable et l'export de produits miniers et pierres industrielles.

Nos services incluent :

- **Achat et Vente** des pierres industrielles
- **Préparation et expédition** conforme aux normes internationales
- **Fiabilité et traçabilité** des produits pour répondre aux exigences des partenaires mondiaux.



Améthyste AB Catégorie A



Cristal Rose AB Catégorie A



Citrine AB Catégorie A



+261 34 08 744 08



miguel@cafeo.mg



+261 34 08 744 08



Manakara, Région Vatovavy-Fitovinany, Madagascar

Le GFEM célèbre ses 10 ans. Une décennie de vision et d'action. Une décennie d'impact en expansion.



(Membres du GFEM issues des différentes régions de Madagascar, lors du Comité mondial FCEM 2025 au Novotel)

Nous y sommes. Le cap des 10 ans est franchi ! Créé en 2016, le Groupement des Femmes Entrepreneurs de Madagascar (GFEM) célèbre une décennie d'engagement au service de l'entrepreneuriat féminin, de la croissance inclusive et du leadership économique des Femmes Malagasy. Dix années marquées par une conviction forte : celle que bâtir des entreprises créées et dirigées par des Femmes, c'est aussi bâtir une économie plus résiliente, plus innovante et plus équitable. De 2016 à 2026, le GFEM fédère aujourd'hui près de 400 PME/TPE, rassemble plus de 250 femmes chefs d'entreprises, mobilise +10 associations régionales à travers le pays et couvre plus de 20 secteurs clés de l'économie nationale : NTIC, BTP, agribusiness, mines, textile, tourisme, industrie légère, artisanat, éducation, services et commerce (...). Au fil des années, le Groupement a su fédérer, former, représenter et porter la voix des femmes chefs d'entreprise, tant au niveau national qu'international auprès des différentes instances économiques. Fidèle à sa mission, le GFEM a progressivement consolidé son rôle d'acteur et de fédérateur incontournable de l'écosystème entrepreneurial malagasy.

Une représentativité nationale à travers +10 régions du pays

Incarnant une forte présence nationale, le GFEM s'appuie sur une stratégie de proximité territoriale solide pour accompagner les femmes entrepreneurs, renforcer le leadership féminin et soutenir le développement économique durable et inclusif.

Une présence régionale à travers le COMFWB et le CONWOBAA

Au-delà de sa présence nationale, le GFEM s'inscrit dans une dynamique régionale à travers son affiliation au COMFWB (COMESA Federation of Women in Business) et au CONWOBAA (Continental Network of Women in Business Associations in Africa).

Un rayonnement international au sein du groupement FCEM

À l'échelle internationale, le GFEM affirme sa représentativité mondiale au sein du FCEM (Femmes Chefs d'Entreprises Mondiales). Un réseau international de référence qui réunit des dirigeantes et entrepreneures de tous les continents autour des enjeux de leadership, de gouvernance et de développement.



Entre les différentes rencontres économiques nationales et internationales organisées (WIB, SAFE, TRADE FAIR, Comité mondial FCEM 2025...), ces dix ans d'actions racontent aussi une histoire collective. Celle de femmes audacieuses, engagées, visionnaires, qui ont osé entreprendre malgré les obstacles, transformer les défis en opportunités et ouvrir la voie à une nouvelle génération de leaders économiques. Célébrer cette décennie, ce n'est pas uniquement regarder le chemin parcouru. C'est surtout affirmer une ambition renouvelée pour les années à venir : renforcer les synergies, élargir le champ d'impact, étendre l'influence et continuer à construire ensemble un entrepreneuriat féminin porteur de valeur, de sens et de transformation durable pour Madagascar.

MARCHÉS & OPPORTUNITÉS

Les marchés publics et privés se dévoilent désormais aux esprits attentifs par l'entremise des sites dédiés, accessibles par le simple geste du scan des codes



ACQUISITION DE PIÈCES ET ÉQUIPEMENTS POUR VÉHICULES

Date de clôture : 03 Mars 2026



RECRUTEMENT D'UN CABINET D'AUDIT

Date de cloture : 02 Mars 2026



RECRUTEMENT D'UN CONSULTANT INDIVIDUEL POUR L'ELABORATION DU CAHIER DES CHARGES POUR LE DEVELOPPEMENT D'UN ERP

Date de cloture : 23 Février 2026



RECRUTEMENT D'UNE AGENCE DE COMMUNICATION

Date de cloture : 16 Février 2026



Une nouvelle ère du Conseil Stratégique en Afrique : « *The Culture-Driven Triptych* »



Tifanie Rakotoarivelo, CEO - Apostroph' Partners

À l'heure où les lignes géopolitiques, économiques et institutionnelles se redéfinissent, les entreprises et les organisations doivent se réinventer en permanence pour assurer une pérennité qui fasse sens. Comment affirmer un positionnement durable et aligné ? Comment l'intelligence culturelle influence-t-elle l'intelligence économique, stratégique et financière d'une organisation ? Selon une étude de McKinsey publiée en 2022, près de 70 % des marques, entreprises, organisations voire des nations, échouent non pas en raison de stratégies défaillantes ou d'un manque de ressources, mais à cause de cultures faibles, mal définies ou non alignées. Une stratégie peut être ambitieuse, une vision puissante, mais lorsque celle-ci rencontre une culture faible, ou lorsque culture et stratégie évoluent dans des directions opposées, même les plans les mieux conçus finissent par s'effondrer. C'est dans cette réalité qu'Apostroph' Partners s'inscrit, en introduisant une méthodologie pensée, conçue, déployée auprès des marques et des organisations accompagnées : « **The Culture-Driven Triptych** »

Apostroph' Partners, une approche immersive du Conseil. Créé en 2018 par Tifanie Rakotoarivelo, sous une vision macroéconomique africaine, *Apostroph' Partners est un cabinet de conseil panafricain spécialisé en gouvernance, management et marketing institutionnel.* Le cabinet se distingue par une méthodologie exclusive, développée en interne : « *The Culture-Driven Triptych* ». Une nouvelle manière de penser l'accompagnement dans un monde économique en mutation. A travers cette approche singulière et vérifiée, Apostroph' Partners aide et chemine aux côtés des marques, entreprises, institutions et organisations en déployant une compréhension fine des enjeux stratégiques, culturels, organisationnels et contextuels, en reliant l'intelligence culturelle des organisations à l'intelligence économique et stratégique. Apostroph' Partners intègre ainsi aujourd'hui, progressivement ce que l'on a baptisé *Le Triptyque à impact gagnant*, qui mène vers la pérennisation. A savoir: *The Culture-driven Governance, Management & Marketing.*

1

The Culture-Driven Governance

Puisque l'exemple vient d'en haut et que la culture organisationnelle constitue un puissant avantage concurrentiel, Apostroph' Partners accompagne les CA, CODIR, COMEX et Top Management dans la mise en place et le déploiement d'une culture alignée. Cette dynamique stratégique façonne durablement les prises de décision, l'incarnation de la culture et la pérennité organisationnelle.

2

The Culture-Driven Management

À travers les missions de conseil, de formation et d'accompagnement sur-mesure, le cabinet aide les entreprises et les organisations à faire de leur culture un véritable levier de croissance et de performance, en transformant les managers en ambassadeurs engagés de la culture auprès des collaborateurs, des partenaires et de l'ensemble de l'écosystème.

3

The Culture-Driven Marketing

À travers l'externalisation, le conseil, la production, l'édition, Apostroph' Partners conçoit, à travers cette méthodologie, des stratégies de marque alignées, profondément ancrées dans l'identité culturelle des entreprises et des organisations. Une approche qui privilégie le sens, le leadership narratif, la justesse des récits et la crédibilité, pour bâtir des marques fortes, cohérentes et durables.



HERi, LEADER DE L'ACCÈS À L'ÉNERGIE SOLAIRE À MADAGASCAR

Acteur de référence de l'énergie hors-réseau, HERi déploie des solutions solaires à grande échelle auprès des ménages qui n'ont pas accès à l'électricité.

15 ANS

D'EXPÉRIENCE À MADAGASCAR

200 000

CLIENTS EQUIPÉS EN 5 ANS

1 000 000

DE PERSONNES IMPACTÉES

Entreprises et acteurs engagés: échangeons sur vos projets de partenariats et RSE à Madagascar.



Quand la diaspora devient actrice de son patrimoine

Et si la diaspora afrodescendante cessait d'être simple spectatrice des grandes opérations immobilières pour en devenir co-proprétaire, stratège et bénéficiaire direct ? KETEMA Invest poursuit précisément cette ambition, au cœur d'un écosystème panafricain structuré, soutenu par la CCCI BW (www.ccci-bw.com), le GAE Madagascar (Groupement d'Accompagnateurs d'Entreprises) et la CCIGA (www.cciga.ch).

Né dans le prolongement des travaux du groupe A2I, KETEMA s'adresse aux membres de la diaspora qui souhaitent investir de manière structurée, sécurisée et collective dans l'immobilier et les projets connexes (réhabilitation, mini-promotion, lieu multifonction, écosystème d'affaires). L'objectif est double : créer de la valeur financière durable pour les actionnaires, et contribuer à faire émerger des infrastructures utiles aux communautés, en Europe comme en Afrique centrale.

Concrètement, KETEMA fonctionne comme une porte d'entrée vers un réseau tentaculaire de sociétés, d'associations et de fondations opérant entre la France, le Royaume-Uni, la Suisse et plusieurs pays africains (RDC, Congo-Brazzaville, Cameroun, Mali, entre autres), en lien avec les dynamiques portées par la CCCI BW, le GAE Madagascar et la CCIGA. L'investisseur n'achète pas seulement des parts : il intègre un écosystème où il peut également structurer et accélérer ses propres projets, en bénéficiant d'un cadre, d'une gouvernance et de synergies déjà en place.

L'offre actuelle est volontairement limitée : 40 places seulement, avec un ticket d'entrée de 4 000 euros TTC (hors frais divers) par part. Cette jauge restreinte permet de conserver un niveau d'exigence élevé sur la sélection des profils, la qualité des échanges et la cohésion stratégique entre actionnaires.

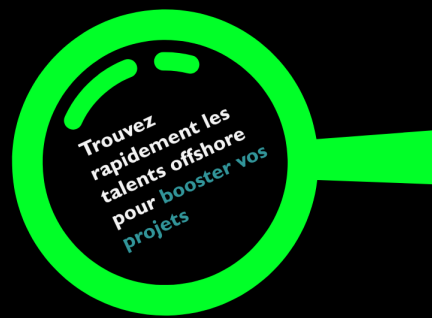
Les personnes intéressées sont invitées à :

- Remplir le questionnaire de prise de contact disponible sur la page : <https://www.a2i-sas.com/blank-2>
- Ou à écrire à : contacts@pms-management.com

Elles seront ensuite recontactées pour un entretien afin de vérifier l'alignement de leurs objectifs avec la vision du projet et leur présenter plus en détail le fonctionnement de KETEMA Invest et de l'écosystème de partenaires qui l'entoure.

WORK it MADA

Votre équipe IT Clé en main !



Qui sommes nous ?

Work IT Mada, est une plateforme d'intermédiation entre les consultants IT et les entreprises. Nos talents basés à Madagascar interviennent en mode régie à distance, pour des missions à court, moyen ou long terme. Nous mettons à disposition de nos clients des Développeurs informatique, et des Experts en marketing digital, prêts à intégrer leur équipe, et contribuer à leur réussite.

Accompagnement sur mesure

- ✓ Qualification selon les besoins spécifiques
- ✓ Présentation de profils IT sous 48 heures



Mode de collaboration Flexible

- ✓ Mission en régie à temps plein ou partiel
- ✓ Intervention à distance ou en hybride

Solution fiable à fort impact

- ✓ Prestation de qualité, coût compétitif
- ✓ Contractualisation dans un cadre légal



WORK it MADA

La plus grande
communauté Tech
de Mada



Work It Mada



www.workitmada.com



+33 7 45 89 23 69



contact@workitmada.com

Développeurs web & mobile - Développeurs fullstack - Développeurs Saas - Ingénieur IA - Data engineer - Data scientist - Data analyst - Ingénieurs qualité - Designer & Intégrateur - Lead Tech - Business analyst - Webmaster - SEO / SEA - Social media manager - assistant virtuel - ...



MÉDIA NUMÉRIQUE

Informer

Expliquer

Décrypter



Suivez-nous :



presse@telexmada.com
+261.38.02.068.68



Dr Rasata RAFARAVAVITAFIKA

Ancien Ministre des Affaires étrangères
de la République de Madagascar
BRIO VANGUARD

*“ ... investissez autant dans votre intégrité
que dans vos compétences. La crédibilité est
un capital qui vaut plus que n'importe quel
financement ... ”*

Pouvez-vous retracer les grandes étapes de votre
parcours professionnel et entrepreneurial,
depuis vos débuts jusqu'à aujourd'hui ?

“ Mon parcours est né d'une double passion : le service à la Nation et l'ouverture au monde.”

Après une formation en droit public, sciences politiques, relations internationales et diplomatie à Madagascar et à Paris, j'ai progressivement orienté ma carrière vers la diplomatie économique, la stratégie internationale et le rayonnement des territoires. Très tôt, j'ai voulu comprendre comment les États peuvent mieux se positionner dans la mondialisation; non seulement politiquement, mais aussi économiquement, culturellement et symboliquement.

Mes premières expériences professionnelles, notamment en France, dans le secteur privé et à Maurice, m'ont permis d'acquérir une rigueur institutionnelle, une capacité d'analyse stratégique et un sens aigu de la négociation.

À partir de 2016, j'ai occupé plusieurs fonctions au sein du Ministère des Affaires étrangères et de la Primature, notamment dans la coordination interministérielle, la stratégie pays et la diplomatie régionale. J'ai ensuite dirigé la Direction de l'Expansion Économique du Ministère des Affaires étrangères, où j'ai travaillé sur la promotion de l'investissement, le tourisme, le nation branding et la diplomatie économique innovante.

En janvier 2024, j'ai l'honneur d'être nommée Ministre des Affaires étrangères de la République de Madagascar, en pilotant la politique extérieure du pays, les partenariats stratégiques, l'intégration régionale et la représentation internationale de Madagascar.

Parallèlement, j'ai toujours conservé un engagement académique et entrepreneurial : enseignement du droit des affaires internationales, création de concepts comme les « International Regions Days » ou « One Country, One Day », et plusieurs publications sur le branding national et la compétitivité des États. ”

Quelles expériences majeures ont le plus contribué à façonner votre expertise et votre vision dans le monde des affaires ?

“ Trois expériences ont été particulièrement structurantes.”

D'abord, mon travail sur la diplomatie économique m'a appris que la compétitivité d'un pays ne repose pas uniquement sur ses ressources naturelles, mais sur sa capacité à construire une narration crédible, une image attractive et une stabilité institutionnelle lisible pour les investisseurs.

Ensuite, la conception et la mise en œuvre de la stratégie « Brand Madagascar » m'ont permis de relier identité, économie et diplomatie et de comprendre que le branding n'est pas du marketing superficiel, mais un levier stratégique de souveraineté.

Enfin, la pratique quotidienne de la négociation internationale, dans des enceintes comme l'ONU, l'Union africaine, la SADC ou la Francophonie, m'a appris que les décisions économiques se prennent autant sur la base de la confiance, de la réputation et de la cohérence que sur celle des chiffres. Ces expériences m'ont donné une vision intégrée du monde des affaires : globale, systémique, et profondément humaine.”

Avez-vous reçu des distinctions ou reconnaissances particulières ?

“ Sur le plan académique, j'ai obtenu plusieurs distinctions, notamment un doctorat en relations internationales et diplomatie avec mention Summa Cum Laude à Paris, ainsi qu'une distinction de Dr Honoris Causa, en reconnaissance de mes réalisations à la tête du Ministère des affaires étrangères.

Sur le plan professionnel, les reconnaissances que je valorise le plus sont moins formelles : la confiance accordée par les plus hautes autorités, la responsabilité de représenter Madagascar à l'international, et la crédibilité construite auprès de partenaires, d'investisseurs et d'institutions régionales et multilatérales.

Pour moi, la plus grande distinction reste l'impact réel sur le développement du pays et l'amélioration de son image à l'international. ”

Comment définissez-vous aujourd'hui votre rôle de leader ou de mentor ?

“ Je me définis avant tout comme une jeune femme leader qui souhaite inspirer les leaders de demain. Mon rôle est de créer des passerelles : entre le public et le privé, entre Madagascar et le monde, entre la vision politique et l'exécution concrète.

En tant que leader, je m'efforce de conjuguer exigence stratégique, écoute humaine et sens du long terme.

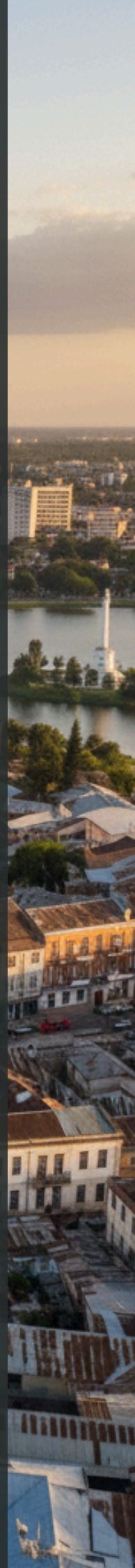
J'accorde également une grande importance à la transmission : accompagner les jeunes talents, encourager les femmes leaders, soutenir les entrepreneurs émergents et contribuer à faire grandir une nouvelle génération d'acteurs économiques et institutionnels responsables. ”

Quel message souhaitez-vous transmettre aux entrepreneurs et jeunes talents ?

“ Je leur dirais trois choses :

- D'abord : osez rêver grand, mais commencez sérieusement petit. Les grandes trajectoires se construisent dans la constance, pas dans le spectaculaire.*
- Ensuite : investissez autant dans votre intégrité que dans vos compétences. La crédibilité est un capital qui vaut plus que n'importe quel financement. Il faut “investir dans vos talents”, dans ce qu'on ne peut pas vous retirer.*
- Enfin : restez enracinés et ouverts à la fois. Votre identité est une force, et votre ouverture au monde est votre accélérateur.*

Le monde de demain aura besoin de leaders capables d'allier performance, intégrité et sens de la responsabilité. C'est cette alliance qui fera la différence. ”





BRIO

L'AFRIQUE REJOINT L'AUDIENCE

BRIO et l'African Business Club

Une synergie entre Madagascar, l'Afrique et la France
pour booster l'entrepreneuriat

L'African Business Club (ABC) : Un réseau d'excellence au service de l'Afrique

Basée à Paris (ESCP-Europe), l'association African Business Club (ABC) joue un rôle de passerelle crucial entre les jeunes entrepreneurs aspirant à entreprendre en Afrique et le réseau d'entreprises implantées sur le continent. L'association se distingue par ses valeurs de leadership, d'engagement, d'excellence et de solidarité, visant à renforcer le développement d'initiatives en Afrique.

Un pont économique est désormais solidement établi. BRIO, initiative de business & média BtoB de référence, et l'African Business Club (ABC), réseau puissant basé à l'ESCP-Europe, ont décidé de joindre leurs forces pour booster le développement entrepreneurial sur le continent

Une visibilité internationale pour les entreprises malgaches

L'enjeu majeur de cette collaboration est de briser les frontières pour les acteurs économiques malgaches. Grâce au réseau de l'ABC, les entreprises opérant à Madagascar bénéficieront d'une exposition accrue auprès des décideurs, investisseurs et entrepreneurs basés en France et sur l'ensemble du continent africain.

L'African Business Club (ABC) bénéficie de l'ancrage local et de l'expertise de BRIO Madagascar pour renforcer sa présence et ses actions sur le terrain malgache. Au-delà de la communication croisée, ce partenariat favorise l'échange d'expertises à travers la mise en relation d'experts et offre des opportunités de networking et de formation à des tarifs préférentiels pour leurs communautés.



Transformez votre énergie en avantage concurrentiel !



L'énergie solaire s'impose aujourd'hui comme une solution à la fois économique et durable. Elle permet aux entreprises de réduire significativement leurs coûts tout en sécurisant leur approvisionnement énergétique. Son intérêt stratégique ne cesse de croître, **il devient un levier incontournable de compétitivité et de performance pour toutes les organisations.**

Contactez-nous dès maintenant !



+261 34 03 001 56



commercial.madagascar@nea-africa.com



Bâtiment Ariane 5A 1er étage Zone Galaxy Andraharo

AXIAN
ENERGY

BRIO Chronicles

CHRONIQUES D'UN BÂTISSEUR



LA FAILLE
EPISODE 1

Léo ajusta sa cravate pour la dixième fois, la soie commençant à l'irriter. Il était assis dans un café chic du quartier d'affaires, une mise en scène nécessaire pour paraître crédible alors que son compte en banque criait famine. À 24 ans, avec un diplôme d'ingénieur en poche et une vision claire, il avait fondé "Apex Logistique". Son rêve ? Connecter directement les petits producteurs agricoles aux grandes surfaces urbaines grâce à une intelligence artificielle capable de prédire la demande avec une précision chirurgicale. Fini le gaspillage, fini les intermédiaires véreux.

Sur papier, le business plan était une œuvre d'art. Dans la réalité, c'était un parcours du combattant.

Il regarda sa montre. Marcus Thorne, la légende vivante de la logistique, l'investisseur dont la signature valait plus que de l'or, avait vingt minutes de retard. Léo sentait une goutte de sueur froide glisser le long de sa colonne vertébrale. Il avait investi ses dernières économies, 200 000 Ariary, dans ce projet. Pire encore, il avait convaincu sa grand-mère de lui prêter 1 000 000 Ariary de plus, une somme qui représentait sa sécurité pour ses vieux jours. Cette responsabilité pesait sur ses épaules comme une chape de plomb.

Thorne finit par entrer, escorté par deux assistants. Il n'occupa pas une chaise, il conquît la pièce. Son regard balaya le café, s'arrêtant sur Léo avec un mélange d'amusement et de dédain. Il s'assit, écouta le pitch de Léo en consultant ostensiblement son téléphone, et interrompit le jeune homme avant même qu'il n'arrive à la conclusion.

« C'est... mignon, Léo, » dit Thorne d'une voix grave et posée. « L'IA, le local, tout ça. Mais vous êtes naïf. Le marché de la logistique est une jungle. Les grands groupes, comme le mien, ne vous laisseront pas de place. Vous êtes trop petit, trop jeune. Sans au moins 5 000 000 Ariary de mise de fonds initiale pour sécuriser des infrastructures propres, vous allez couler avant même d'avoir livré votre première palette. Le succès, jeune homme, ne se construit pas avec des algorithmes, mais avec du béton et du pouvoir. »

Thorne se leva et partit sans prendre la carte de visite que Léo lui tendait. Le café sembla devenir soudainement très froid.

Le lendemain, le vrai cauchemar commença. Léo se rendit au port de la ville pour signer le bail de l'entrepôt qu'il avait repéré, un espace modeste mais stratégique pour stocker les premiers produits. Arrivé au bureau du gestionnaire, on lui annonça, l'air gêné, que le bail venait d'être signé le matin même. Par Thorne Industries. Ce n'était pas une coïncidence ; c'était un message clair. Le blocage était lancé.

De retour dans son bureau temporaire — un coin de garage exigu et mal éclairé chez son ami et associé, Sam — Léo ouvrit son ordinateur portable. L'écran affichait le solde de leur compte professionnel : Rouge sang.

« On fait quoi, Léo ? » demanda Sam, assis sur une caisse en plastique, l'air dépité. « On n'a plus d'entrepôt, plus d'argent pour en louer un autre, et on doit payer les serveurs dans trois jours. C'est fini. On prend ce qui reste et on arrête ? »

Léo regarda Sam, puis le mur en béton du garage. La panique menaçait de le submerger, de lui faire lâcher prise. Il pensa à sa grand-mère. Il pensa à ses nuits blanches à coder. Il prit une profonde inspiration, fermant les yeux pour calmer le battement frénétique de son cœur. Il savait que la résilience n'était pas l'absence de peur, mais la capacité d'agir malgré elle.

Il rouvrit les yeux, son regard brillant d'une détermination nouvelle.

« Non, Sam, » dit Léo d'une voix calme, presque chuchotée, mais ferme. « Thorne pense qu'il m'a bloqué en me privant d'un bâtiment. Il pense que je joue au même jeu de force que lui. Mais je ne joue pas aux échecs, je joue au Go. Il vient de prendre une pièce, je vais changer tout le plateau. »

Léo attrapa son téléphone. S'il n'avait pas d'entrepôt physique, il allait transformer Apex en une plateforme 100% virtuelle, en utilisant les entrepôts des agriculteurs eux-mêmes. Il allait falloir réécrire une grande partie du code de l'IA pour qu'elle gère des stocks décentralisés. C'était un travail de titan. La nuit s'annonçait très longue, et ils n'avaient plus le droit à l'erreur.

Prochainement : Épisode 2 - "La Réaction en Chaîne"



Contactez-nous:

24h.mada@gmail.com

+261 32 04 335 92

PAGE D'INFORMATION ET DE DIVERTISSEMENT

MINING DESK

Une nouvelle ère
pour la finance minière
à Madagascar



AFG Bank Madagascar simplifie vos opérations, accélère vos financements et vous offre des solutions bancaires pensées pour le secteur minier. Plus rapide, plus efficace, plus rentable : entrez dans une nouvelle ère de performance et de croissance.

AVEC 68 ANS D'ENGAGEMENT, LE SIM FÉDÈRE ET DÉFEND LES INDUSTRIES MALGACHES.

QUI SOMMES-NOUS ?

Créé en 1958, le Syndicat des Industries de Madagascar est une association à but non lucratif ayant pour objet l'étude, la préservation des droits et la défense des intérêts professionnels, économiques, financiers, commerciaux et sociaux des industries et des activités qui leur sont connexes ayant leur siège social à Madagascar.

Le SIM a pour mission de regrouper, promouvoir et défendre les entreprises industrielles malgaches, en favorisant leur croissance dans un cadre éthique et professionnel. Nous accompagnons nos entreprises membres pour les aider à se développer et à s'adapter aux évolutions du marché. Leur fournir les outils nécessaires pour renforcer leur compétitivité tout en garantissant un développement durable et respectueux de l'environnement.

MISSIONS DU SIM

Aujourd'hui, le SIM rassemble **188 entreprises membres**, un chiffre en constante progression, reflétant la dynamique et la diversité de l'industrie malgache. Nos membres évoluent dans des secteurs variés tels que :



AVANTAGE D'ÊTRE MEMBRE

Rejoindre le SIM, c'est bénéficier des informations en temps réel sur le cadre juridique, fiscal, le climat des affaires et les opportunités professionnelles. C'est également profiter de la transmission et du suivi des demandes auprès des autorités et des établissements publics. En intégrant le SIM, les entreprises ont aussi l'opportunité d'accéder à un vaste réseau de partenaires internationaux et à une solide communauté d'entreprises, favorisant les échanges et les collaborations à l'échelle régionale et mondiale.



Gabriel Ramirez MORALES

Coach & Formateur – GRM COACHING FRANCE
BRIO VANGUARD

Accompagner les talents, révéler les potentiels, transformer les organisations.

Basée en Île-de-France, l'activité de Gabriel Ramirez Morales s'inscrit au croisement du coaching professionnel, du développement du leadership et de la formation aux compétences comportementales. Son approche repose sur une conviction forte : la performance durable des individus et des organisations passe d'abord par une meilleure connaissance de soi, une gestion éclairée des émotions et une capacité à coopérer efficacement avec les autres. Fort d'une expérience de haut niveau en tant qu'athlète et entraîneur national, Gabriel Ramirez Morales a développé une méthodologie unique, inspirée à la fois du sport, des neurosciences et des sciences humaines. Cette vision globale lui permet d'accompagner aussi bien des cadres, des managers et des dirigeants que des équipes et des collaborateurs.

Domaines d'intervention Ses principales interventions couvrent notamment :

- Le développement du leadership
 - La gestion des conflits et la communication interpersonnelle
 - L'intelligence émotionnelle
 - La prise de parole en public
 - La pensée positive et la motivation durable
 - L'accompagnement au changement
- Ces formations et accompagnements sont conçus sur mesure, en fonction des besoins spécifiques des entreprises et des individus

Une expertise reconnue : Auteur de 12 ouvrages dédiés au développement personnel, au coaching et à la connaissance de soi

Gabriel Ramirez Morales partage son savoir à travers des conférences, des formations et des accompagnements individuels et collectifs. Son style pédagogique allie exigence, bienveillance et pragmatisme, avec des outils directement applicables en milieu professionnel.

Une vision humaniste de la performance

Pour Gabriel Ramirez Morales, la réussite ne se mesure pas uniquement en résultats chiffrés, mais aussi en qualité des relations, en bien-être au travail et en capacité des individus à s'épanouir pleinement dans leur rôle.

Découvrez les Solutions B2B de Orange Madagascar Votre Partenaire pour le Développement de Votre Entreprise

Nous vous proposons une gamme complète de solutions innovantes et adaptées pour vous accompagner :

Solutions voix et SMS

- **Corporate mobile & Smart Pro** : Offres flottes personnalisables
- **Sera Pro** : Flotte prépayée pour les petits pro
- **Business VOIP** : pour une communication de masse unifiée
- **Numéro Coloré** : Monétiser votre relation client
- **Orange Holiday** : Sim data et voix pour touriste

Solutions Internet

- **Fibre Optique**
- **Business Internet** : Internet à haut débit garanti
- **Wifiber Pro** : internet illimité
- **WiSat Pro** : Internet par satellite partout à Madagascar
- **Giga Pro** : Internet en mobilité

Solutions spécialisées

- **M2M** : Internet des Objets
- **Océan** : Géolocalisation des véhicules
- **Wifi guest** : Contrôle d'accès Wifi
- **Microsoft 365** : Collaborer en toute sécurité et gagner en productivité
- **Solution d'envoi de SMS en masse** : Messaging Pro, API SMS, SMS Gateway
- **Roaming** : service mobile à l'étranger

Pourquoi nous choisir ?

- **Une plateforme selfcare** : My Business Care, pour gérer vos flottes mobiles
- **Un service client dédié 24/7** : à votre écoute pour répondre à tous vos besoins.
- **Une équipe commerciale expérimentée** : pour vous accompagner dans la définition de vos besoins et la sélection des solutions adaptées.
- **D'autres solutions pour votre business** : paiement salarial via Orange Money, codes marchands pour les commerçants, solutions SMS à gros volume à coût maîtrisé, ...

Contactez-Nous

Pour découvrir comment nos solutions B2B peuvent dynamiser votre activité, veuillez-contacter notre Sales Manager RAMONJY ANDRIAMPANASINA Miangaly au **032 07 071 23** ou à l'adresse mail : **miangaly.ramonjy@orange.com**



Business



Investir dans la Culture à Madagascar

UN POTENTIEL ÉCONOMIQUE

Si le territoire de Madagascar jouit d'une reconnaissance internationale éminente pour sa biodiversité exceptionnelle, il convient de porter une attention renouvelée à son patrimoine culturel et immatériel. Véritable gisement économique sous-exploité, ce secteur recèle un potentiel de valorisation considérable. L'investissement dans les industries culturelles et créatives ne relève plus désormais de la simple action de mécénat, mais s'inscrit pleinement dans une logique de développement économique durable et structurant.

I. Analyse des Secteurs Clés à Haut Rendement

La structuration de filières spécifiques offre des opportunités de rentabilité significatives, basées sur la valorisation de l'authenticité :

- L'Artisanat d'Art et l'Artisanat de Production : Il est impératif de valoriser le savoir-faire ancestral des artisans locaux (travail du bois précieux, tissage de la soie sauvage, tressage du raphia). L'objectif est de hisser ces productions vers des segments de marché haut de gamme et d'exportation, garantissant une plus-value substantielle.
- Le Tourisme Culturel Immersif : Il s'agit de concevoir des produits touristiques à haute valeur ajoutée, structurés autour de la préservation et de la mise en scène du patrimoine historique, ainsi que des traditions vivantes. Cette approche favorise un tourisme qualitatif plutôt que quantitatif.
- Les Industries Créatives et Numériques : Les secteurs de la musique, de la mode et de l'audiovisuel connaissent une émergence remarquable, catalysée par la pénétration du numérique. Ces filières offrent des perspectives de scalabilité et d'accès rapide aux marchés internationaux.

II. Note d'Opportunité : Le Conjoncturel et le Structurel

Le contexte actuel est particulièrement propice à l'engagement des capitaux dans ce secteur pour deux raisons fondamentales :

1. La demande mondiale pour des produits alliant authenticité, traçabilité et éthique est en croissance constante.
2. L'île dispose d'un avantage comparatif majeur, caractérisé par une identité culturelle unique et des coûts de production compétitifs, offrant un retour sur investissement attractif.

III. Impératifs de Gestion et Cadre Opérationnel

La concrétisation de ces opportunités exige de la part des investisseurs une rigueur opérationnelle et une vision stratégique à long terme :

- Structuration des filières : Il est nécessaire de formaliser des chaînes de valeur souvent informelles pour garantir la qualité, la régularité et la traçabilité des produits.
- Responsabilité Sociétale (RSE) : L'approche doit intégrer un respect scrupuleux des communautés locales et des mécanismes de partage équitable des bénéfices.
- Protection de la Propriété Intellectuelle : La mise en place de dispositifs rigoureux de protection contre le piratage et la contrefaçon est indispensable pour sécuriser les actifs immatériels.

Seth Yves RAYMOND

L'édito! MG

L'essentiel de l'actualité, sans rien rater

Nous sommes une plateforme d'information digitale dédiée à l'actualité malgache et mondiale. Notre page propose des contenus fiables, accessibles et régulièrement mis à jour.

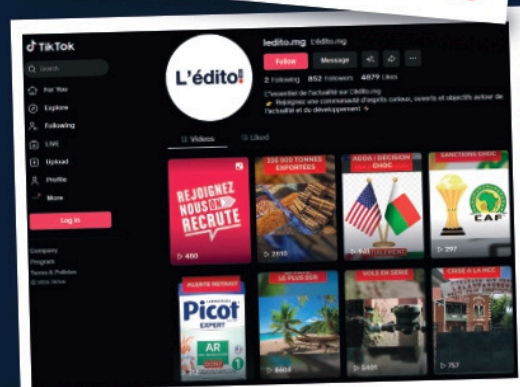
NOS THÉMATIQUES

- Informations exclusives
- Actualités nationales et sectorielles (économie, mines, éducation, environnement)
- International
- Culture et sport

NOS OFFRES

POUR ANNONCEURS

- Mise en avant de produits et services (contenus sponsorisés, publireportages, visuels dédiés, ...)
- Partenariats rémunérés et publicités digitales



ledito.mg@gmail.com





AFFAIRES, NETWORKING, REPAS PROFESSIONNELS

L'ADRESSE QU'IL VOUS FAUT



**IVANDRY, EN FACE DE L'IMMEUBLE MILLENIUM
POUR RÉSERVER : 032 42 123 25 • 034 22 323 28**



L'ACTUALITÉ À MADAGASCAR *EN TEMPS RÉEL*

Suivez-nous pour ne rien rater



www.2424.mg

piqla

Jusqu'à l'aéroport sans stress avec Piqla



**Téléchargez
l'application**

Available on the
App Store

GET IT ON
Google Play



Réserve un Piqla
pour t'emmener
à l'Aéroport



Customer
care **345**



Après la France, la Suisse et la Belgique,
l'Afrique nous rejoint ...

BRIO

EDITION FEVRIER 2026

RENDEZ-VOUS POUR LA PROCHAINE ÉDITION – MARS 2026

PLUS DE 9 000 ENTREPRISES

À MADAGASCAR, EN AFRIQUE, EN FRANCE, EN SUISSE

ET EN BELGIQUE VERRONT VOTRE ENTREPRISE

Positionnez votre structure comme une référence grâce à une visibilité unique, au niveau national et international

RÉSERVEZ VOTRE ESPACE DÈS MAINTENANT

contact.direction@sth-group.org / +261 38 79 159 23

GROUPE

STH

*Empowering visions
Amplifying impact ...*