



# CONSTRUIRE OU REGARDER

**S.E.M. Roland Kobia**

Ambassadeur de l'Union européenne  
auprès de la République de Madagascar  
et de l'Union des Comores

**BRIO**  
MAGAZINE

**BRIO TALK SHOW**

CHAPT I

BRIO Chronicles

**CHRONIQUES D'UN BÂTISSSEUR**

LA REACTION EN CHAINE : EPISODE II

EDITION MARS 2026



MDG : 20 000 AR | FR : 4,00 €

En quel allié universel les bâtisseurs d'empire, tout comme les artisans de demain, trouveront-ils le plus sûr appui pour faire rayonner leur nom ?

**BRIO**

MAGAZINE

**BRIO**

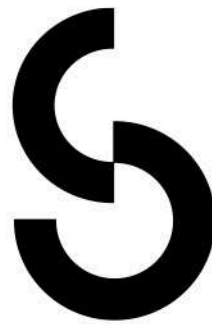
TALK SHOW

**BRIO**

CONNECT

"De la micro-entreprise à la multinationale, BRIO s'affirme comme le partenaire de visibilité universel, conçu pour propulser tout type d'entreprise vers de nouveaux sommets."

*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](http://www.brio-mg.com) | Adresse email : [contact.direction@sth-group.org](mailto: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](http://www.sipromad.com)



# RETOUR EN IMAGES

BRIO CONNECT - 12 & 13 FEVRIER 2026



Le 12 & 13 février 2026 restera gravé dans les annales de l'entrepreneuriat comme le jour où la détermination a défié les éléments. Alors que le cyclone frappait la Grande Île la veille, BRIO CONNECT a ouvert ses portes au CCI Ivato dans une atmosphère empreinte de prestige et de solidarité. Si la météo a contraint une partie de nos invités à la prudence, une cinquantaine d'entreprises courageuses ont répondu à l'appel, prouvant que rien n'arrête ceux qui bâtissent l'avenir.



## LES BRIO PILLAR AWARDS : LES PILIERS DE L'AVENTURE

Parce que BRIO est avant tout une force collective, nous avons tenu à honorer quatre femmes d'exception qui ont œuvré à nos côtés. Par leur mentorat précieux et leur soutien indéfectible durant toute l'organisation, elles ont été les véritables piliers de cette réussite : **Dr Rasata RAFARAVAVITAFIKA**, **Larissa RATSIRAKA**, **Tifanie RAKOTOARIVELO**, **Sandrine RAKOTOVAO**.



## UNE RECONNAISSANCE D'EXCELLENCE : THE BRIO AWARDS

Le point d'orgue de cette journée fut sans conteste la remise des trophées. Malgré les rangs clairsemés par la tempête, la qualité était au rendez-vous. Les BRIO Awards 2026 ont mis en lumière des bâtisseurs d'exception :

- **Sioka** - Entrepreneur Visionnaire
- **Nexa** - Révélation Business de l'année
- **Work It Mada** - Pionnier de la Technologie
- **Soatsiry** - Prix du Rayonnement et de la Souveraineté



## PARMI LES ÉCHANGES DE HAUT VOL : LE PANEL EXÉCUTIF

Le partage de connaissances a atteint des sommets lors du panel "Vision Européenne". Sous la modération de Seth Yves RAYMOND, Fondateur de BRIO, S.E.M. Roland KOBIA, Ambassadeur de l'Union européenne auprès de la République de Madagascar et de l'Union des Comores a apporté un éclairage précieux sur l'accompagnement des leaders économiques de demain. Un moment de diplomatie économique intense qui a souligné l'importance des alliances stratégiques internationales.

## UN GRAND REMERCIEMENT À NOS PREMIERS PARTNERS

GROUPE  SIPROMAD

 **Yas** Business



**STELLARIX**

The logo features the word "Yas" in a bold, blue, sans-serif font, with a yellow exclamation mark below the 'a'. To its right, the word "Business" is written in a larger, bold, yellow, sans-serif font. The entire logo is set against a dark blue, rounded rectangular background.

## Yas Business

# « Ensemble, maximisons le potentiel digital de votre entreprise »

**Le partenaire de confiance des entreprises et institutions, avec des solutions innovantes pour accompagner leur digitalisation et leur croissance.**

Yas Business, nouvelle entité dédiée aux organisations professionnelles, se positionne comme un partenaire stratégique pour les entreprises et institutions de Madagascar. Pensée pour accompagner la transformation digitale des organisations, cette offre place l'innovation, la fiabilité et la flexibilité au centre de ses engagements.

Avec Yas Business, les dirigeants gardent toute leur énergie pour leur activité principale, tout en s'appuyant sur des solutions numériques adaptées pour renforcer leur performance et révéler leur potentiel digital. Cybersécurité, cloud, connectivité, hébergement de données : chaque service est conçu pour répondre aux besoins spécifiques de chaque structure, qu'il s'agisse d'une PME locale ou d'un groupe international implanté à Madagascar.

Ce qui distingue Yas Business, c'est son approche résolument centrée sur le client. Au-delà des technologies, c'est l'accompagnement humain qui fait la différence. Les équipes, disponibles 24h/24 et 7j/7, apportent un soutien réactif et continu, garantissant une expérience fluide et un appui solide à chaque étape de la croissance et de la digitalisation des organisations.

Approche  
360°



L'ambition affichée est claire : devenir le partenaire de référence pour la transformation digitale des entreprises. Innover, anticiper les évolutions du marché et proposer des solutions qui accompagnent chaque phase de développement constituent les fondations de cette vision.

Avec Yas Business, les entreprises bénéficient d'un accompagnement complet et de solutions fiables, leur permettant de soutenir leur croissance, d'améliorer leur productivité et d'amplifier leur impact. En ouvrant les portes de l'innovation, Yas Business fait de la digitalisation un véritable levier de performance et de succès pour toutes les organisations.



**Zamir Asakaly**  
Chief Business Officer  
Yas Madagascar



# **Votre partenaire de confiance**

Des solutions en cybersécurité, cloud, connectivité et hébergement, appuyées par une expertise solide et un support 24/7 pour booster la performance et la transformation de votre entreprise.

Construisons ensemble votre réussite !

yas.mg   



## BRIO HONORARY MENTOR BRIO PILLAR AWARD 2026

---



### Larissa RATSIRAKA

Présidente de la Commission  
Communication & Informations  
Groupement des Entreprises de Madagascar (GEM)

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

*Je suis une femme engagée, animée par la passion de créer de la valeur et de l'impact. Que ce soit à travers mes responsabilités professionnelles ou humanitaires, j'essaie toujours de contribuer à la dignité, aux opportunités et au développement de mon pays, Madagascar.*

#### **Quels défis vous ont le plus forgé professionnellement ?**

*Ce sont les épreuves qui demandent résilience et adaptation : traverser la période Covid, agir dans des contextes aussi complexes que le Sud de Madagascar, ou encore faire entendre la voix des femmes dans des espaces où elles sont encore trop peu présentes. Ces défis m'ont appris à transformer chaque difficulté en force et chaque obstacle en tremplin.*

#### **Quelle est votre vision actuelle de votre secteur d'activité ?**

*La communication est pour moi plus qu'un métier : c'est une vocation. J'y vois un outil pour connecter les gens, faire circuler les idées, créer des liens entre différentes cultures et inspirer des changements. L'Afrique regorge de potentiel en la matière.*

*Il nous faut maintenant structurer, professionnaliser et connecter nos initiatives pour que ce potentiel devienne une vraie richesse collective. BRIO est un outil pour cela.*

#### **Pourquoi avoir accepté de rejoindre le réseau des Mentors BRIO ?**

*Parce que je crois profondément au partage d'expérience. Si mon parcours peut, à un moment donné, inspirer ou encourager un jeune talent à croire en lui, alors ma mission est accomplie. Intégrer BRIO, c'est aussi une manière de prolonger ce que d'autres ont fait pour moi en me donnant confiance et en me transmettant leur savoir.*

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

*BRIO offre un espace inédit de dialogue entre générations, entre entrepreneurs, leaders et jeunes. C'est une plateforme qui valorise nos forces locales tout en ouvrant sur le monde. Dans un pays où beaucoup cherchent encore leur place, BRIO peut jouer le rôle de boussole et de catalyseur.*

# 10 ANS DE PRESENCE, 10 ANS D'IMPACTS

Une trajectoire de croissance au cœur du BPO malgache née d'une vision partagée et l'ambition de valoriser les talents malgaches pour un référencement de qualité de Madagascar dans cette activité

Le 14 Mars dernier, Fiduciaire Chafii Madagascar a célébré ses 10 ans d'implantation à Madagascar. Depuis une décennie, l'entreprise s'impose comme un acteur engagé de l'externalisation des services à forte valeur ajoutée. Plus qu'un prestataire, l'entreprise s'inscrit dans une dynamique plus large : celle d'un Madagascar qui affirme progressivement sa place sur la carte mondiale du Business Process Outsourcing.

## **Une ambition fondatrice devenue réalité opérationnelle**

Créée avec une vision claire — simplifier et fiabiliser la gestion externalisée de la comptabilité pour les entreprises, notamment en France — Fiduciaire Chafii Madagascar a construit son développement autour de trois piliers : *expertise, confiance et proximité*.

Dès 2016, l'entreprise pose les bases d'un modèle agile et moderne, combinant outils performants, rigueur méthodologique et adaptation continue aux exigences internationales. Très rapidement, la qualité des prestations et la constance de l'engagement client permettent au Groupe Fiduciaire Chafii de gagner la confiance d'un portefeuille croissant d'entreprises européennes.

## **Une croissance alignée avec l'essor du BPO à Madagascar**

Cette trajectoire s'inscrit dans une tendance de fond : le secteur du BPO à Madagascar connaît une croissance annuelle estimée entre 10 % et 15 %, porté par une main-d'œuvre qualifiée, une forte culture francophone et une compétitivité reconnue.



De gauche à droite : Nima Chafii- Président Fondateur du Groupe Fiduciaire Chafii/ Fidelico Ralaarijaona- Fondateur et Gérant Fiduciaire Chafii Madagascar

## **Un modèle de croissance créateur de valeur locale**

En dix ans, Fiduciaire Chafii Madagascar a connu une expansion continue, illustrée par une montée en puissance de ses équipes — aujourd'hui plus de 100 collaborateurs — et par le renforcement de ses infrastructures, avec l'installation dans un nouvel immeuble au cœur de la capitale.

Au-delà de la performance économique, cette croissance porte un impact concret : chaque client international accompagné se traduit par des opportunités d'emploi local, participant ainsi à la structuration d'un tissu économique plus résilient.

## **Une reconnaissance et une trajectoire assumée**

En 2020, cette dynamique est saluée par l'attribution du prix de *Meilleure Entreprise de l'Année* par Memento, soulignant le sérieux, la performance et la capacité d'innovation de la structure.

10 ans : un cap, mais surtout un levier d'avenir. Fiduciaire Chafii Madagascar démontre qu'il est possible de conjuguer compétitivité, qualité et impacts en local : véritables moteurs du BPO de demain.

# STELLARIX


colocation




## ET SI VOUS ARRÊTIEZ DE VOUS SOUCIER DE VOS SERVEURS ?


À Madagascar, garder ses serveurs au bureau est souvent un défi. Entre les coupures de courant et la chaleur, l'informatique peut vite devenir un stress. La solution est pourtant simple: **la colocation**.


Le concept est facile : vous installez vos propres serveurs dans notre datacenter. Vous restez maître de votre matériel, mais nous nous occupons de tout le reste : l'électricité, la climatisation et la sécurité.

 **Une sécurité maximale** : Votre matériel est protégé avec surveillance constante et accès sécurisés.

## POURQUOI CHOISIR STELLARIX ?

 **La fin des pannes** : Grâce à notre installation de pointe, vos serveurs tournent 24h/24, même en cas de délestage.

 **Une liberté totale** : Vous choisissez le fournisseur d'accès internet que vous voulez. Nous sommes "neutres", vous gardez donc le contrôle.

 **Protection 24/7** : Une équipe d'experts et une certification PCI DSS pour vos données.

Vous économisez sur vos factures d'énergie et vous gagnez en tranquillité. Pendant que nous veillons sur vos machines, vous pouvez enfin vous concentrer sur votre métier.



# STELLARIX

## VOTRE BUSINESS MÉRITE LA SÉRÉNITÉ.

Parce que votre temps est trop précieux pour être géré par des problèmes techniques.



Installez vos serveurs chez  
**STELLARIX** et profitez de :

1. **Économies réelles** : Moins de frais d'électricité et de maintenance.
2. **Disponibilité totale** : Votre activité reste en ligne quoi qu'il arrive.
3. **Sécurité garantie** : Une protection de référence à Madagascar pour vos actifs numériques.

Assurez la continuité de votre activité dès aujourd'hui.

Contactez-nous pour une visite ou un devis personnalisé



# RÉVEILLER L'INSTINCT ENTREPRENEURIAL

---



Sortir de la consommation, **ENTRER** dans l'action

**COMMENCER** avant d'être prêt

Développer une mentalité de **SOLUTION**

Cultiver la **DISCIPLINE**

Apprendre en **CONTINU**



# MAROLOKO



## Majunga : clôture d'un projet structurant pour les artisans du raphia et lancement du label "MAROLOKO"

**Mahajanga, 5 mars 2026 - La ville de Mahajanga a accueilli, à l'Hôtel Baobab Tree, la cérémonie officielle marquant la clôture du projet de formalisation et de professionnalisation des artisanes de la filière raphia dans la Région Boeny.**

La rencontre s'est déroulée en présence de **Madame la Ministre du Tourisme et de l'Artisanat**, du représentant de l'**Union européenne**, ainsi que des **autorités locales** et de plusieurs **acteurs du secteur « artisanat »**.

Porté par le **Ministère du Tourisme et de l'Artisanat**, ce projet a été réalisé avec le soutien financier de l'**Union européenne** dans le cadre du programme **CLIMINVEST** et avec l'accompagnement technique de l'**Organisation Internationale du Travail (OIT)** à travers le programme **Better Work**. L'initiative visait à renforcer la structuration de la filière raphia et à améliorer les compétences professionnelles des artisanes spécialisées dans le travail de cette fibre végétale.

Dans ce cadre, plusieurs activités de formation et d'appui technique ont été organisées à Mahajanga afin d'accompagner les artisanes dans le développement de leurs compétences et dans la structuration de leurs activités. Ces séances de formation ont permis une intégration progressive des artisanes dans l'économie formelle. Elles ont couvert un large éventail de thématiques, notamment les aspects fiscaux, le droit social et le droit du travail, la recherche de marchés, les normes de production et de qualité, ainsi que l'amélioration des techniques de fabrication et de transformation des produits en raphia.



Ainsi, **18 artisanes** ont été accompagnées dans leur évolution vers des entreprises modèles, bénéficiant d'un suivi spécifique visant à renforcer leur professionnalisation. Ces artisanes constituent aujourd'hui des actrices de référence pour la diffusion des bonnes pratiques au sein de la filière artisanale locale. En effet, plus de **150 artisanes** ont bénéficié de formations en cascade de la part de ces artisanes modèles.

Lors de la cérémonie, **30 cartes professionnelles d'artisanes** ont été officiellement remises aux bénéficiaires, confirmant la reconnaissance de leur statut et contribuant à la formalisation de leur activité. En parallèle, **56 certificats de fin de formation** ont été délivrés aux participantes ayant suivi les différentes sessions de formation portant notamment sur les techniques de production, la gestion d'activité artisanale, la valorisation du raphia et la considération des aspects sociaux dans la vie de l'artisan (couverture sociale, lutte contre la violence).

L'événement a également marqué le lancement du label de qualité **"MAROLOKO"**, une initiative destinée à promouvoir l'authenticité et l'excellence des produits artisanaux issus de la filière raphia. Ce label vise à renforcer la visibilité des artisanes, à garantir la qualité des productions et à faciliter leur accès à de nouveaux marchés.

Riche de ses fibres naturelles, la filière raphia représente un véritable potentiel économique pour la région Boeny. Elle constitue une source de revenus pour de nombreuses familles tout en contribuant à la préservation et à la transmission du savoir-faire artisanal malgache.

À travers ce projet, le Ministère du Tourisme et de l'Artisanat et ses partenaires réaffirment leur volonté de soutenir la professionnalisation des artisanes et de promouvoir un développement économique durable fondé sur la valorisation des ressources et des compétences locales.



Team Maroloko



+261 34 94 641 23



Bâtiment CERAM Mahajanga

# S.E. M. Roland Kobia

Ambassadeur de l'Union européenne auprès de la République de Madagascar et de l'Union des Comores

## Pouvez-vous nous parler de votre parcours et comment vous êtes devenu Ambassadeur de l'Union européenne pour la quatrième fois ?

*Je pense que c'est mon attrait pour ce qui est atypique, différent, novateur. Depuis toujours j'ai cultivé une raisonnable différence : j'aime aller explorer là où les autres ne vont pas, prendre à droite si tout le monde va à gauche. J'ai donc toujours orienté mes 7 postes diplomatiques vers des pays où on peut faire du travail de terrain proche des réalités humaines, avec plus de défis économiques et politiques, et avec des opportunités de faire et aider.*

*C'est pour cela que je me suis naturellement orienté vers le secteur public international, l'Union européenne, au lieu d'aller dans le secteur privé en devenant avocat après des études de Droit. J'aimais le défi de participer à la construction de quelque chose -une initiative unique dans l'histoire de l'Homme- au lieu de perpétuer des systèmes déjà existants et d'appliquer ce que d'autres avaient décidé.*

*J'affectionne aussi le fait de questionner et douter de tout, de remettre en cause et me remettre en question de manière permanente. Je n'affectionne ni la routine, ni les conventions, ni le status quo immuable qui n'est porteur que de stagnation voire de recul. Je préfère l'intérêt public aux profits individuels, l'intégrité morale et financière à la recherche d'avantages personnels.*

*Afin de joindre les paroles aux actes, j'ai décidé très jeune de me mettre au défi de manière permanente, en menant une carrière académique parallèle depuis 30 ans en tant que Professeur d'universités. Cela permet, outre la transmission aux jeunes qui me donne beaucoup de motivation, d'être mis au défi intellectuel permanent par les étudiants. C'est très rafraichissant, car ils pensent à des choses qui m'échappent, ils voient ce qui échappe à quelqu'un de ma génération. Et c'est très utile car il arrive que je n'aie pas la réponse à leur question et que je doive me remettre en question et chercher les réponses!*

*Après 10 ans de travail -et des études spécialisées- dans le domaine de la concurrence économique dans les services spécialisés à Bruxelles, j'ai donc embrassé la carrière diplomatique pour aller apporter ma contribution ailleurs. J'ai eu la chance d'être nommé Ambassadeur très jeune, à 43 ans, ce qui m'a permis donc de diriger 4 postes diplomatiques (Azerbaïdjan, Birmanie, Ethiopie, Madagascar).*

## Qu'est-ce qui vous a le plus marqué depuis votre arrivée à Madagascar, tant sur le plan humain que sur le plan professionnel ?

*Ce qui me marque tout d'abord, c'est la force humaine du pays. Madagascar est un pays jeune, vibrant d'énergie et d'espoir, et qui aspire à un changement réel. Nous pouvons voir cela dans les échanges au quotidien, dans la créativité des jeunes, dans la résilience des communautés au-delà des défis bien réels. Cette vibration humaine rejoint une conviction plus large : le développement ne se décrète pas, on ne développe pas un pays de l'extérieur, on se développe de l'intérieur, au travers de sa propre population et de son tissu entrepreneurial. Le progrès se construit à travers l'accumulation d'initiatives individuelles et collectives dans un environnement qui permet aux talents de s'exprimer. En d'autres termes, il faut qu'un espace propice soit donné à toute cette énergie pour qu'elle ose et puisse se traduire en progrès. Ça c'est la responsabilité des autorités.*

*J'ai aussi été marqué par le fait que l'impact de la coopération ne se mesure pas uniquement à travers des projets ou des financements mais surtout à travers des transformations concrètes à échelle humaine. Quand l'individuel contribue au collectif. La trace durable ne vient ni d'un discours, ni d'une signature officielle, mais de situations très concrètes : une jeune femme qui accède pour la première fois à une formation professionnelle et trouve un emploi, un agriculteur qui améliore ses revenus grâce à un appui technique, une communauté qui accède à l'électricité ou encore un étudiant qui bénéficie d'une mobilité internationale et revient avec des compétences et des projets. Ce qui revient constamment, c'est cette idée d'opportunité : le moment où quelqu'un a cru en vous et vous a donné les moyens d'agir. C'est cela, au fond, qui crée un impact durable et forge une personne pour prendre en main son propre avenir.*

*En définitive, la coopération internationale prend tout son sens lorsqu'elle contribue à renforcer cette capacité d'agir, à créer de la confiance et à ouvrir des perspectives concrètes. Elle ne se mesure pas seulement en indicateurs mais dans la dignité retrouvée, les trajectoires transformées et les opportunités rendues possibles.*

## Selon-vous, quelle est la place stratégique de Madagascar dans la vision globale de l'Union européenne et quelles opportunités cela représente pour le pays ?

*Cette place s'inscrit dans un contexte international marqué par des tensions multiples, une perte de confiance et de repères, mais aussi une « repolarisation » des relations internationales. Les gens sont tentés « d'essayer autre chose » au travers d'une diversification croissante des partenariats. Dans ce cadre, Madagascar a intérêt à entretenir des relations avec différents partenaires, tout en veillant à préserver sa véritable indépendance, son autonomie stratégique et en garantissant que ces partenariats soient conformes à ses valeurs propres, et à ses intérêts nationaux.*

*L'Union européenne s'inscrit précisément dans cette logique de partenariat sérieux et respectueux, et dans la complémentarité. Nous ne sommes pas un partenaire d'un jour, mais de toujours. En effet, nous nous distinguons par plusieurs atouts majeurs. Tout d'abord, l'UE constitue un partenaire fiable et de long terme offrant des cadres de coopération stables, des financements prévisibles et un accès durable et totalement ouvert au marché européen notamment à travers des régimes commerciaux préférentiels sans droits de douane ni quotas pour la quasi-totalité des produits malgaches. Par ailleurs, l'UE promeut une approche fondée sur des normes élevées notamment en matière de transparence, de soutenabilité financière ainsi que de standards environnementaux et sociaux protégeant les populations. Cette approche contribue à renforcer les capacités nationales tout en évitant les risques liés au surendettement et en favorisant le développement de chaînes de valeur locales.*

*En outre, la coopération entre Madagascar et l'Union européenne repose sur un socle de valeurs partagées inscrites tant dans la Charte des Nations-Unies que dans celle de l'Union Africaine, deux textes signés par Madagascar : le respect des droits fondamentaux, la qualité des institutions et l'inclusion sociale. Dans cette perspective, le développement économique est indissociable du renforcement de la gouvernance et de la durabilité. Enfin, l'UE joue un rôle structurant en tant que premier partenaire commercial et investisseur à Madagascar. Son action combine de manière cohérente l'aide au développement, le commerce, les investissements privés générant ainsi un effet d'entraînement significatif sur l'économie nationale.*

*De tout ce qui précède, je dirai que les opportunités sont là, elles sont offertes à Madagascar qui peut les saisir et s'appuyer sur un partenaire stable, transparent et engagé.*



# S.E. M. Roland Kobia

Ambassadeur de l'Union européenne auprès de la République de Madagascar et de l'Union des Comores

---

## **Quel message souhaiteriez-vous adresser aux jeunes malgaches qui aspirent à se former et réussir à l'international ?**

*Aussi, la jeunesse a la légitimité d'aspirer à se former et à acquérir de l'expérience à l'international. Cette ouverture permet de développer des compétences, d'élargir ses horizons et de s'inscrire dans des dynamiques globales. Cependant, il est essentiel que ce choix soit réfléchi. Partir ne doit pas être une décision uniquement guidée par la perception que les opportunités sont nécessairement plus grandes ailleurs. Les défis existent partout, et Madagascar, comme l'ensemble du continent africain, offre aujourd'hui un potentiel considérable en matière de croissance, d'innovation et d'entrepreneuriat. Dans ce contexte, rester peut être un choix stratégique : les opportunités locales sont réelles notamment dans des secteurs en pleine transformation.*

*Par ailleurs, si les jeunes choisissent de s'installer à l'étranger, il est essentiel qu'ils restent connectés à leur pays, qu'ils contribuent au transfert de compétences, au développement de projets et à l'ouverture vers des réseaux internationaux. Et qu'ils reviennent contribuer au pays. Cela étant dit, partir n'est pas incompatible avec un engagement envers Madagascar. Au contraire, la diaspora représente un atout majeur. En effet, la diaspora malgache -principalement présente sur le continent européen qui reste la référence pour tout malgache-, représente un atout pour Madagascar si le pays réussit à profiter des compétences techniques et entrepreneuriales ainsi que de l'accès à des réseaux internationaux que la diaspora peut apporter. Pour maximiser cet atout, il est essentiel de porter sur cette diaspora un regard positif et de faciliter son engagement à Madagascar. C'était l'objet d'un projet financé par l'UE, « Connect'Diasporas » qui a tenu un atelier tout récemment à Tana.*

*En somme, que l'on choisisse de rester ou de partir, l'essentiel est de demeurer engagé et de contribuer ; d'une manière ou d'une autre, au développement de Madagascar.*

## **Quels conseils donneriez-vous aux futurs dirigeants et entrepreneurs pour se démarquer dans un contexte global de plus en plus compétitif ?**

*Dans un contexte global de plus en plus compétitif, voire brutal, je pense que le premier facteur de différenciation reste l'attitude. Les inégalités de départ existent à Madagascar comme partout ailleurs mais ce qui fait réellement la différence, c'est la volonté de construire, la discipline ainsi que la capacité à persévérer dans le temps.*

*Le premier conseil serait donc d'investir dans son développement personnel. Aujourd'hui, les jeunes disposent d'un accès sans précédent à l'information et à la formation. Apprendre une langue, suivre des cours en ligne, développer des compétences numériques ou techniques : tout cela est souvent accessible, parfois gratuitement. L'enjeu est de passer plus de temps à apprendre qu'à regarder la vie des autres sur les réseaux sociaux. Il faut utiliser ces outils de manière intelligente et constante, en fournissant un véritable effort d'auto-apprentissage.*

*Ensuite, il est essentiel de comprendre son environnement local. Réussir, ce n'est pas seulement reproduire des modèles venus d'ailleurs, mais savoir identifier des besoins concrets dans son propre contexte et y apporter des solutions adaptées. L'innovation commence souvent de manière simple et à petite échelle mais avec une bonne lecture des réalités économiques et sociales.*

*Troisièmement, il est fondamental de s'entourer. Aucun projet durable ne se construit seul. Il faut développer des réseaux, créer des partenariats, collaborer et surtout inspirer confiance. Cette capacité à travailler avec les autres est un véritable levier de réussite dans un monde de plus en plus interconnecté.*

*Enfin, il est important de rappeler que la réussite n'est pas un événement ponctuel ou spectaculaire. Elle repose sur des efforts quotidiens, souvent discrets, mais cumulés dans le temps. C'est cette résilience, cette constance et cette capacité à agir, même à petite échelle qui permettent de construire des trajectoires solides et d'avoir un impact durable.*

*En conclusion : se démarquer aujourd'hui ne nécessite pas seulement d'avoir une bonne idée. Il s'agit avant tout d'adopter une attitude proactive, d'investir en soi, de comprendre son environnement ainsi que de construire avec les autres dans la durée. Et puis, il faut oser.*

## **Si vous deviez partager une conviction ou une vision inspirante pour Madagascar dans les 10 prochaines années, quelle serait-elle ?**

*Le message que j'adresserais aux jeunes malgaches est avant tout un message d'espoir, de volonté, presque de détermination politique et sociale. Aiefa les jeunes ! On a vu l'influence que peut avoir la jeunesse lors des événements d'octobre. Je sens une jeunesse qui n'est pas seulement l'avenir mais aussi le présent, qui veut peser, oser se lancer et changer véritablement les choses comme forces motrices de la société Malagasy. Les jeunes peuvent -doivent- contribuer à un changement de paradigme social et de gouvernance vers un avenir meilleur. Tant que certaines pratiques délétères du passé -reconnues par les autorités- ne changeront pas, la situation ne changera pas.*

*Si je devais partager une conviction pour Madagascar dans les dix prochaines années, ce serait celle-ci : le pays a tous les atouts pour engager une transformation durable, inclusive et souveraine. A condition de le vouloir. A condition d'investir de manière cohérente dans ses priorités stratégiques vers une croissance qui ne soit pas seulement économique, mais également porteuse d'inclusion sociale et d'autonomie. Cela repose sur trois axes essentiels.*

*Le premier concerne le développement économique et les infrastructures. Il s'agit de soutenir les investissements dans des secteurs structurants (les routes, la connectivité, les infrastructures portuaires) mais aussi de renforcer les institutions et de créer un environnement propice à l'investissement privé. Une économie dynamique repose autant sur des infrastructures solides que sur des règles du jeu claires, stables et transparentes.*

*Le deuxième pilier est le capital humain. Aucune transformation durable n'est possible sans un investissement massif dans l'éducation, la formation professionnelle et l'emploi des jeunes. L'autonomisation des femmes est également un levier central de développement. La jeunesse malgache constitue une force exceptionnelle : lui donner les moyens de se former, d'innover et d'entreprendre est un choix stratégique pour l'avenir du pays.*

*Le troisième axe est celui de la transition verte et de la résilience climatique. Madagascar est particulièrement exposé aux chocs climatiques, mais dispose également d'un potentiel important, notamment en matière d'énergies renouvelables et de gestion durable des ressources naturelles. Investir dans ces domaines, c'est à la fois protéger les populations et créer de nouvelles opportunités économiques.*

*Dans cette perspective, l'évolution de notre approche est significative. L'Union européenne ne se positionne plus uniquement comme un bailleur d'aide. Elle est bien plus que ça. À travers des initiatives comme Global Gateway, l'objectif est de soutenir des projets structurants et de s'inscrire dans une logique de co-construction en alignement avec les priorités nationales qui va ensuite découler vers le long terme.*

*Au fond, la vision est simple : accompagner Madagascar pour qu'il puisse pleinement valoriser ses ressources, ses talents et saisir les multiples opportunités pour s'affirmer comme un acteur économique résilient et compétitif dans la région et au-delà.*



CHOISISSEZ UNE  
NOUVELLE APPROCHE  
MARKETING , QUI VOUS  
RENDRA UNIQUE !

# Impact Growth Marketing Kinsemi

**AFRICA ⇌ INTERNATIONAL IMPACT**

Quand le changement par l'entrepreneuriat devient réalité

1ERE AGENCE DE GROWTH MARKETING À IMPACT QUI AIDE LES MARQUES  
AFRICAINES ET AFRO-INTERNATIONALES À GRANDIR EN AGISSANT  
CONCRÈTEMENT SUR LEUR ENVIRONNEMENT ET LEUR COMMUNAUTÉ.

TESTEZ , LANCEZ ET  
DÉVELOPPEZ VOTRE  
MARQUE TOUT EN  
CONVERTISSANT LES  
PROBLÉMATIQUES DE  
VOTRE ENVIRONNEMENT  
EN SOLUTIONS  
DURABLES.

## NSONGI

CANDIDATEZ À NOTRE  
PROGRAMME DE  
DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL SUR  
MESURE 2026

DÉVELOPPEZ VOTRE  
ACTIVITÉ DANS PRÈS  
DE 20 PAYS

Places limitées — candidatures  
ouvertes jusqu'au 30 juillet 2026

FINANCEZ, À TRAVERS VOS  
CAMPAGNES, DES RÉPONSES  
CONCRÈTES AU SERVICE DES  
BESOINS RÉELS DE L'AFROSPHÈRE.

**Différenciez-vous** en devenant l'**acteur  
principal d'un changement global  
mesurable**



**ACCÉLÉRONS VOTRE  
CROISSANCE COMMERCIALE  
RESPONSABLE À L'ÉCHELLE  
LOCALE ET INTERNATIONALE  
DÈS AUJOURD'HUI.**

**Intégrez nos programmes 2026  
[www.kinsemiimpact.com](http://www.kinsemiimpact.com)**

# BRIO

TALK SHOW

Un programme d'échanges et d'interviews mettant en lumière dirigeants, experts et personnalités influentes autour de thématiques entrepreneuriales, économiques et institutionnelles.

Ce format constitue un espace de dialogue stratégique où les leaders partagent leur vision, leurs expériences et leurs analyses des enjeux économiques contemporains.

AVAILABLE NOW





## Le réseau de confiance qui relie Genève et Antananarivo

---

À l'heure où les entreprises recherchent à la fois de nouveaux relais de croissance, des partenaires fiables et une meilleure lecture des marchés, la CCIGA s'impose comme une passerelle stratégique entre la Suisse et Madagascar. Plus qu'un réseau, la Chambre de Commerce, d'Industrie et des services Genève Antananarivo se positionne comme un facilitateur d'affaires, de connexions qualifiées et d'opportunités concrètes entre deux écosystèmes à fort potentiel. « Notre ambition est simple : créer un environnement propice aux affaires et devenir un partenaire de confiance pour celles et ceux qui veulent développer des échanges durables entre Genève et Madagascar. »

### **Pourquoi la CCIGA répond-elle à un besoin concret aujourd'hui ?**

Parce qu'entre l'envie de se développer à l'international et la capacité à le faire efficacement, il existe souvent un écart. Les entreprises ont besoin de relais crédibles, d'une compréhension fine du terrain, d'un accès aux bons interlocuteurs et d'un cadre de confiance. La CCIGA a précisément été créée pour cela : renforcer les liens commerciaux et les collaborations entre Genève et Madagascar, tout en favorisant des partenariats fructueux et des opportunités d'affaires mutuellement bénéfiques.

### **Quelle valeur concrète la CCIGA apporte-t-elle à ses membres ?**

La force de la chambre réside dans son utilité opérationnelle. La CCIGA propose de la mise en relation d'affaires, du conseil et de l'assistance, ainsi qu'une promotion des investissements. Elle accompagne les entreprises qui souhaitent explorer un marché, identifier des partenaires commerciaux fiables, mieux comprendre les enjeux liés à l'import-export, à la réglementation commerciale ou encore aux conditions d'implantation et d'investissement. Pour les adhérents, cela se traduit par des bénéfices très concrets : plus de visibilité, un réseau d'affaires qualifié, des services marketing, l'accès à des informations sur les normes et réglementations, à des contacts professionnels ciblés, à des informations sur les incitations à l'investissement étranger, ainsi qu'à des délégations et missions commerciales.

### **Qu'est-ce qui distingue la CCIGA d'un réseau classique ?**

La CCIGA ne se contente pas de connecter des cartes de visite. Elle s'appuie sur trois piliers clairs : un réseau étendu, une expertise locale et un engagement envers le développement durable. Cette combinaison lui permet de créer un cadre plus solide, plus crédible et plus stratégique pour les entreprises qui veulent avancer sérieusement entre la Suisse et Madagascar. La chambre bénéficie aussi d'une ouverture plus large grâce à son comité de conseil composé de dirigeants de chambres de commerce suisses actives dans plusieurs pays africains, ainsi que par son affiliation à l'UCCAS, qui fédère 20 chambres de commerce africaines en Suisse. Cette dimension renforce sa capacité à inscrire ses membres dans un écosystème d'affaires plus large que la seule relation bilatérale.

## **Pourquoi est-ce le bon moment pour adhérer ?**

*Parce qu'aujourd'hui, le bon réseau ne se mesure plus au nombre de contacts, mais à la qualité des connexions, à la confiance qu'il inspire et à la capacité qu'il offre de transformer une intention en projet. Adhérer à la CCIGA, c'est rejoindre une structure pensée pour aider ses membres à gagner du temps, sécuriser leurs démarches, renforcer leur visibilité et accéder à des opportunités mieux ciblées. La chambre a d'ailleurs conçu des formules adaptées à différents profils : particuliers, startups, associations, petites, moyennes et grandes entreprises. Le site indique notamment une adhésion à CHF 150/an pour les particuliers, CHF 300/an pour les startups, ainsi que des catégories spécifiques selon la taille de l'entreprise et son implantation en Suisse ou à Madagascar. Ce positionnement traduit une volonté claire : rendre le réseau accessible à tous les acteurs économiques sérieux qui souhaitent s'inscrire dans une dynamique structurée.*

## **Quelle ambition portez-vous pour la suite ?**

*La vision de la CCIGA est assumée : devenir le principal catalyseur des échanges commerciaux et des investissements entre Genève (Suisse) et Madagascar. Pour y parvenir, elle s'appuie sur une gouvernance structurée autour de son président Hajanarivo Abdoul, d'une vice-présidente, d'un vice-président, d'un secrétaire général et d'une trésorière. Cette organisation montre que la CCIGA veut être une chambre utile, lisible, crédible et tournée vers l'action.*

*Au-delà du réseau, la CCIGA défend une idée forte : faire émerger des relations d'affaires plus fluides, plus fiables et plus porteuses d'impact entre Genève (Suisse) et Antananarivo (Madagascar). Dans un environnement où la confiance devient un avantage stratégique, elle entend jouer un rôle de trait d'union pour les entreprises, les entrepreneurs, les investisseurs et les organisations qui veulent construire des passerelles économiques durables.*

**Contact : [contact@cciga.ch](mailto:contact@cciga.ch)**

**Adresse : Nations Business Center, Rue du Pré-de-la Bichette 1, 1202 Genève, Suisse**

Hajanarivo Abdoul, Président de la CCIGA





## **Contactez-nous:**

24h.mada@gmail.com

+261 32 04 335 92

**PAGE D'INFORMATION ET DE DIVERTISSEMENT**



# MÉDIA NUMÉRIQUE

# Informer

# Expliquer

# Décrypter



Suivez-nous



presse@telexmada.com  
+261.38.02.068.68

BRIO Chronicles

---

# CHRONIQUES D'UN BÂTISSEUR



LA REACTION EN CHAINE  
EPISODE II

Le garage de Sam était devenu une étuve. L'odeur du café brûlé se mêlait à celle du plastique chauffé par les serveurs qui tournaient à plein régime. Depuis 48 heures, Léo n'avait pas dormi. Ses yeux, injectés de sang, fixaient l'écran où des lignes de code défilaient comme une pluie numérique. « Si on ne peut pas centraliser la marchandise, on doit synchroniser le chaos », murmura-t-il pour lui-même.

## Le Pivot Désespéré

Le plan de Léo était risqué. Au lieu de louer un entrepôt au port, il avait passé sa nuit à appeler les coopératives de fruits et légumes des environs d'Antananarivo. Son argument était simple : "Ne payez plus pour le transport vers la ville sans garantie de vente. Gardez vos produits chez vous, mon IA s'occupe de trouver l'acheteur et le transporteur en temps réel." C'était la naissance du "Cloud Stocking". Mais pour que cela fonctionne, l'algorithme d'Apex devait désormais calculer non seulement la demande, mais aussi l'état des routes, la météo locale pour la conservation, et la disponibilité de chauffeurs indépendants.

## Le Premier Domino

Mercredi, 04h00 du matin. Le premier test grandeur nature fut lancé.

Producteur : Coopérative de Tsiafahy (5 tonnes de tomates).

Acheteur : Une chaîne de supermarchés locale en rupture de stock.

Le problème : Un barrage routier imprévu suite à un éboulement.

« Léo, le système s'affole ! » cria Sam. « Si les tomates restent bloquées trois heures de plus sous ce soleil, elles sont foutues. On perd le client, et on finit en prison pour dettes ! »

Léo ne paniqua pas. Il survola la carte thermique générée par l'IA. « L'algorithme propose une déviation par une piste secondaire, mais elle n'est accessible qu'à des camionnettes légères. Le gros porteur ne passera jamais. »

Il prit une décision en quelques secondes : il utilisa les derniers 50 000 Ariary du compte pour envoyer une notification "Flash" à six conducteurs de pick-up locaux via l'application.

## La Réaction en Chaîne

Ce qui suivit fut une démonstration de force logistique. Les six pick-up se rejoignirent au point de blocage. Le transbordement fut fait à la main, dans l'urgence, sous les yeux médusés des autres transporteurs coincés. Grâce à la synchronisation d'Apex, chaque chauffeur savait exactement quelle quantité charger pour optimiser son trajet.

Les tomates arrivèrent aux rayons frais à 08h00 pile. Zéro perte. Frais de stockage : 0.

## Le Retour du Bâton

Le succès de cette opération fit grand bruit dans le milieu. Mais dans les bureaux feutrés de Thorne Industries, l'ambiance était électrique. Marcus Thorne fixait un rapport sur sa tablette.

« Ils ont contourné le port ? » demanda-t-il d'une voix glaciale à son assistant. « Oui, Monsieur. Ils utilisent un réseau de micro-stockage. Ils n'ont plus besoin de nos infrastructures. »

Thorne esquissa un sourire carnassier. « Très bien. S'ils n'ont pas besoin de nos bâtiments, ils auront besoin de notre réseau de paiement. Appelez la banque. Rappelez-leur qui détient 40% de leurs actifs. Je veux que le compte d'Apex Logistique soit gelé pour "activité suspecte" d'ici ce soir. »

## Le Mur de Verre

Le soir même, alors que Léo et Sam célébraient leur première marge bénéficiaire, le téléphone de Léo vibra. Un SMS de la banque. COMPTE SUSPENDU. VEUILLEZ VOUS PRÉSENTER EN AGENCE.

Léo sentit le sol se dérober. Il avait la technologie, il avait les producteurs, il avait les clients... mais Thorne venait de lui couper l'oxygène financier. Sans accès à leur argent, ils ne pouvaient pas payer les chauffeurs du lendemain. Et dans ce business, une seule promesse non tenue signifie la mort.

Léo regarda Sam. Le garage, autrefois symbole d'espoir, ressemblait soudain à une cellule de prison.

« Il ne veut pas nous battre, Sam, » dit Léo en rangeant calmement son ordinateur. « Il veut nous effacer.

**Prochainement : Épisode III - "Le Prix de la Confiance"**

# L'édito<sup>MG</sup>

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.

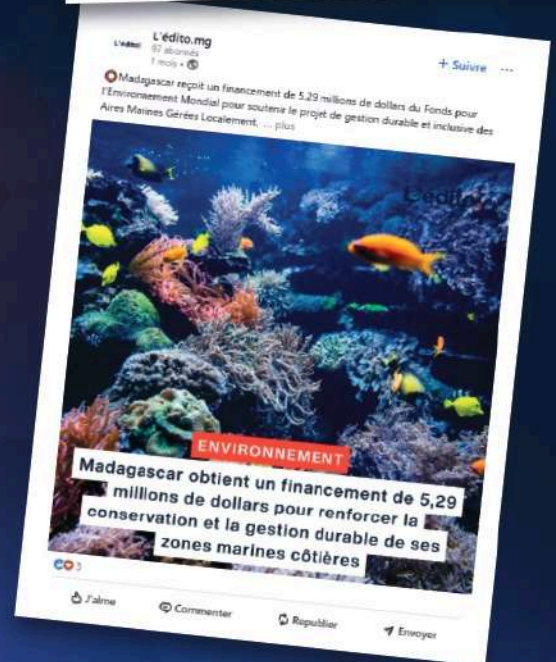
## NOS THÉMATIQUES

- 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, publiereportages, 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**

# 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*



**RECRUTEMENT CONSULTANT**  
Date de clôture : 20 Avril 2026



**ASSURANCE**  
Date de clôture : Novembre 2026



**RENOVATION**  
Date de clôture : 13 Mai 2026



**MARCHE DE SERVICE**  
Date de clôture : 15 Mai 2026



# LE HUB DES ENTREPRISES

Les acteurs économiques aux esprits attentifs par l'entremise de sites dédiés, accessibles via le scan direct des codes QR.



Après la France, la Suisse et la Belgique,

**l'Afrique nous rejoint ...**

**BRIO**  
MAGAZINE

EDITION MARS 2026

RENDEZ-VOUS POUR LA PROCHAINE ÉDITION – AVRIL 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](mailto:contact.direction@sth-group.org) / +261 38 79 159 23

GRUPE

**STH**

Empowering visions  
Amplifying impact ...