



Confédération
du Tourisme
de Madagascar

Revue hebdo des actualités touristiques

SEMAINE DU 04 AU 10 JUILLET 2024





Afterwork sur le thème de “l’Innovation Techonologique dans le secteur du Tourisme”

Ce jeudi 04 juillet 2024 a eu lieu au KUDéTA Anosy, l'Afterwork sur le thème de "l'Innovation Technologique dans le secteur du Tourisme" où le Ministère du Tourisme et de l'Artisanat - Madagascar était représenté par Monsieur **Joël RANDRIAMANDRANTO**, Ministre du Tourisme et de l'Artisanat.

La **Confédération du Tourisme de Madagascar (CTM)** était également présente, grâce à la participation de son **VPCA, Johann Pless**, également PCA de la **FHORM - Fédération des Hôteliers et Restaurateur de Madagascar**, ainsi que de ses membres **Sergio Fleurys RAKOTOZAFY**, CEO de Zebutech Madagascar et **Njaka Ramandimbiarison**, Co-Fondateur d' **ASISTEN TRAVEL**.

Les intervenants ont souligné l'importance de l'utilisation des outils technologiques dans les activités touristiques et l'évolution positive que cela a déjà apportée. Néanmoins, ils ont également mentionné la nécessité de renforcer la fiabilité des informations diffusées, la crédibilité de certaines offres proposées, ainsi que la digitalisation totale ou partielle des opérations pour une meilleure efficacité.



L'IATA a annoncé dimanche 7 juillet que la compagnie Madagascar Airlines a rejoint la communauté des membres de l'Association du transport aérien international.

Faciliter les transactions

Madagascar Airlines est de nouveau membre de l'IATA. L'association a annoncé cette décision, dimanche 7 juillet, rapporte Midi Madagasikara. Cette décision permet l'intégration de la compagnie aérienne malgache dans le Billing Settlement Plan (BSP) et l'IATA Clearing House permettant de faciliter les transactions entre les compagnies aériennes et les agences de voyages.

Etant de nouveau membre de l'IATA, Madagascar Airlines bénéficie aussi d'une garantie de visibilité sur le marché mondial. Ainsi, il est possible d'effectuer des vols à travers un large réseau d'agences de voyages affiliées au BSP, ce qui couvre 70 à 90% du marché.

Certification Operational safety audit.

L'éligibilité de Madagascar Airlines résulte de ses bonnes performances, car la société a passé avec succès la certification IOSA IATA (Operational safety audit). Il s'agit d'une procédure destinée à faire valider la conformité du système de qualité aux normes ISO 9000 ou à un référentiel de qualité officiellement reconnu par un organisme agréé indépendant.



Pour une présence sur le marché international

En 2016, Air Madagascar a été écarté de l'IATA, puis la compagnie a fait l'objet d'une nouvelle exclusion en 2018 pour des raisons financières et techniques. A noter que Madagascar Airlines a hérité du Certificat de Transport aérien (CTA) et sa licence d'exploitation.

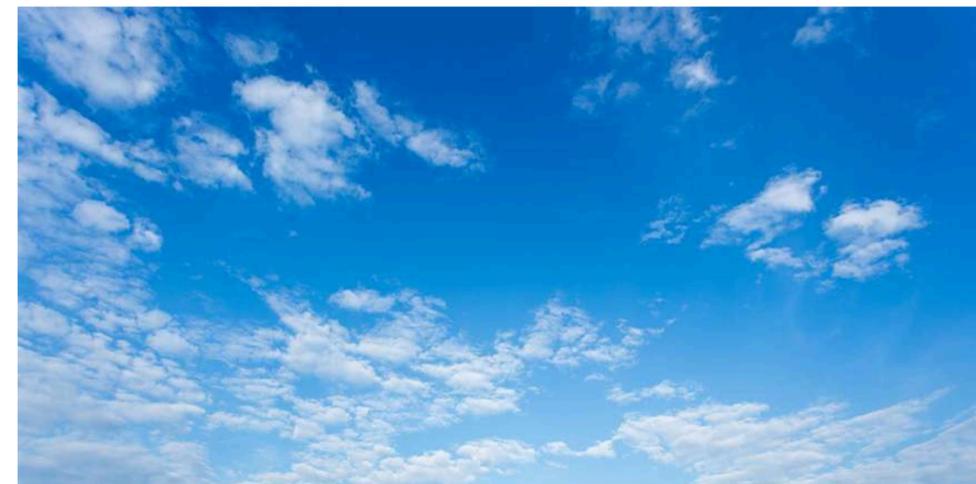
Grâce à sa réintégration au sein de l'IATA, la compagnie possède tous les dispositifs réglementaires pour lui permettre d'afficher sa présence sur le marché de l'aviation civile internationale.

Madagascar Airlines réintègre l'IATA

ETHIOPIAN AIRLINES AUGMENTE SA FRÉQUENCE DE VOL SUR ANTANANARIVO

Ethiopian Airlines a augmenté la fréquence de ses vols à destination et en provenance d'Antananarivo. À partir du 1er juillet 2024, la compagnie propose désormais 10 vols passagers par semaine entre sa base à Addis-Abeba et Antananarivo, contre 7 précédemment. Depuis son retour sur le marché malgache en avril 2022, Ethiopian Airlines n'a cessé d'accroître la fréquence de ses vols à Madagascar. En plus d'Antananarivo, la compagnie dessert également Nosy Be avec 4 vols hebdomadaires.

En parallèle, Ethiopian Airlines continue de développer son réseau mondial vers plusieurs destinations. Le 1er juillet 2024, la compagnie a officiellement lancé une liaison aérienne avec la Pologne, proposant désormais 4 vols directs par semaine entre Varsovie et Addis-Abeba. L'ouverture de cette nouvelle liaison avec la Pologne représente une opportunité pour Madagascar, alors que l'Europe de l'Est figure parmi les marchés prioritaires de la destination.



Grand Café de la Gare : Une renaissance élégante et historique à Soarano

L'emblématique gare Soarano accueille une nouvelle fois le public avec l'ouverture du « Grand Café de la Gare ». Rénovée et plus élégante, cette brasserie offre un lieu de rencontre raffiné au centre de la capitale malgache.

Nichée au cœur de la capitale, la gare Soarano, bâtie entre 1908 et 1910, est bien plus qu'un simple édifice. Érigée sur un terrain autrefois orné d'une fontaine, son nom « SOA RANO » (bonne eau), évoque ce passé aquatique. Inaugurée en septembre 1910, cette perle architecturale de l'époque coloniale a été un acteur clé dans le développement des infrastructures, facilitant le transport des produits agricoles et des matières premières depuis l'intérieur des terres jusqu'aux ports maritimes. Au fil des décennies, elle a accueilli divers établissements emblématiques, dont le fameux Buffet de la Gare en 1913. En 2009, elle renaît sous le nom de Café de la Gare, devenant en une décennie l'adresse incontournable d'Antananarivo. Cette année 2024, la brasserie, dans une version plus raffinée, rouvre ses portes sous le nom évocateur de « Grand Café de la Gare ».

Expérience sensorielle

Dès l'entrée, le Grand Café de la Gare émerveille par son ambiance unique. Entre une imposante cheminée, un bar massif et de majestueux lustres, l'ampleur des lieux n'enlève rien à leur charme cosy. La décoration marie objets de collection, matières nobles et touches modernes, recréant l'atmosphère chaleureuse des grandes brasseries françaises. Aux commandes de la cuisine, le Chef Max, fidèle compagnon depuis l'ancien café, concocte des spécialités brasserie à partir de produits frais et de qualité. La carte offre un voyage culinaire riche, sublimé par une cave à vins exceptionnelle, proposant des bouteilles provenant des plus grandes régions viticoles du monde.

Ambiance et événements culturels

Le Grand Café de la Gare ne se contente pas d'éveiller les papilles, il séduit également par son ambiance musicale. Certains soirs de la semaine, le piano bar résonne, tandis que les week-ends sont rythmés par des soirées DJ. Le premier étage abrite la salle de l'Horloge, un espace polyvalent accueillant événements culturels et privatisations, avec une capacité de 200 personnes. Pour ses promoteurs, le Grand Café de la Gare n'est pas seulement un lieu de restauration, c'est une véritable institution culturelle, une invitation à un voyage temporel et sensoriel, au cœur d'Antananarivo.

SOUS LE CO-PARRAINAGE DU :



EN PARTENARIAT AVEC :



SPONSORS PLATINEUM :



SPONSORS GOLD :



SPONSORS SILVER :



9^e ÉDITION **SALON RSE&IDD** By **innoveq**

DE LA PRISE DE CONSCIENCE À L'ACTION:
COMMENT ACCÉLÉRER L'ENGAGEMENT DES ORGANISATIONS?

11 & 12
JUILLET
2024

NOVOTEL
ALAROBIA

DE
08H30 À 17H00

Conférences et ateliers
Réseautage et partenariats
Animations et sensibilisations
Expositions des solutions durables



PARTENAIRE

9^e ÉDITION
**SALON
RSE&IDD**
By **innoveo**

11 ET 12 JUILLET 2024



NOVOTEL CONVENTION AND SPA



 **Save the Date !!!**

En tant que partenaire de l'événement et en vue de renforcer son engagement en faveur de la préservation du capital naturel et du bien-être des communautés locales, la **Confédération du Tourisme de Madagascar** (CTM) vous donne rendez-vous à la neuvième édition du Salon RSE et IDD les 11 et 12 Juillet 2024 au **Novotel Convention and Spa Antananarivo** 🌿🌍

 **Retrouvez-nous au Stand 59**

AGENDA

JOURNÉE 1 : 11 JUILLET 2024

09:00 - 09:30	Discours d'ouverture
09:30 - 11:00	Panel des dirigeants Le rôle des politiques et du leadership pour accélérer l'engagement sociétal des entreprises
11:00 - 12:00	Visite officielle des stands
11:30 - 12:15	La Convention sur la Diversité Biologique et sa mise en œuvre à Madagascar : quelles opportunités et intérêts pour les Entreprises ?
13:30 - 14:00	Lancement du baromètre des initiatives vertes par le collectif Mada climat
14:00 - 15:30	Atelier Co'Innov Les bonnes pratiques et les outils pour activer et accélérer sa démarche RSE
14:00 - 15:30	Conférence débat L'intergénérationnel en RSE : comment fédérer et collaborer pour faire avancer la RSE et la durabilité en entreprise ?
15:30 - 16:45	Conférence thématique RSE pour les TPE/PME : comment s'engager et tirer profit d'une démarche responsable et durable ?
15:30 - 16:45	Conférence thématique Responsabilité Sociétale ou allégation environnementale/sociale : comment démêler le vrai du faux ?
13:30 - 15:30	Atelier d'échanges Catalyser les flux des capitaux pour financer les investissements durables

JOURNÉE 2 : 12 JUILLET 2024

08:45 - 09:00	Restitution J1 et rappel agenda J2
08:45 - 10:45	Atelier solution Développer un projet social ou environnemental à fort impact
08:45 - 10:45	Plateaux tournants Démultiplier les impacts grâce aux partenariats multipartites
11:00 - 12:30	Conférence thématique Utilisation des espaces terrestres/marins et Solutions Fondées sur la Nature
11:00 - 12:30	Conférence débat Quelle est l'importance de la dimension culturelle pour la réussite des démarches et actions RSE?
14:00 - 15:15	Conférence Les nouvelles tendances et réglementation RSE : défis et opportunités pour les entreprises malgaches
15:30 - 16:30	Atelier Bilans et perspectives des parties prenantes
16:45	Clôture et annonce du thème de la 10 ^{ème} édition

POUR S'INSCRIRE
AUX ACTIVITÉS:



PARTENAIRES MÉDIAS :

LES N^OUVELLES PERSPECTIVES L'Express alliance rdj StarTV

PARTENAIRE RELAIS :

africa
mutandi

POUR CONFIRMER VOTRE PRÉSENCE :

✉ r.fleuricia@innoveo.mg
☎ 038 45 866 01 – 032 82 298 15



SALON RSE-IDD - Symbole de l'engagement des entreprises

La neuvième édition du Salon de la responsabilité sociétale des entreprises et des Initiatives de développement durable se tiendra les 11 et 12 juillet prochains au Novotel Alarobia. Cette année, le rendez-vous annuel des entreprises qui se mettent au vert sera axé autour de la thématique « De la prise de conscience à l'action, comment accélérer l'engagement des organisations ». Selon les organisateurs, les entreprises commencent à s'engager davantage dans les initiatives vertes et durables.

« Les entreprises reconnaissent de plus en plus leur rôle dans la contribution à l'atteinte des Objectifs de développement durable (ODD), ce qui donne de l'ampleur aux pratiques de Responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) à Madagascar et en Afrique », ont-ils indiqué au cours d'une conférence de presse qui s'est tenue hier à l'hôtel Colbert.

Lors de cet événement, qui précède le lancement de ce salon particulier, ils ont également soutenu la nécessité de cet engagement par les entreprises, dans un contexte socio-économique difficile. Les initiatives en faveur de l'environnement et du développement durable s'implantent néanmoins difficilement dans les bonnes pratiques des entreprises. « Cependant, force est de constater que ces initiatives peinent encore à créer un impact tangible et ne contribuent pas aux objectifs à moyen et long terme de l'entreprise. Ces initiatives, même partant d'une bonne volonté, ne sont généralement pas basées sur les besoins réels des bénéficiaires et ne sont pas alignées sur les objectifs commerciaux de l'entreprise », fait-on savoir.

Les organisateurs estiment que ce salon sera une opportunité de stimuler la participation des entreprises aux initiatives vertes. Ce sera aussi l'occasion de discuter de l'accélération de l'action et de l'amélioration des entreprises. Le tout, en facilitant le partage des bonnes pratiques et des outils RSE. Les jeunes startupers ainsi que les entreprises du secteur privé seront aussi initiés aux bonnes relations et pratiques durables. Pour ce faire, les contenus et les animations seront très diversifiés, à l'image des ateliers « Go Green » ou, traduit librement comme « passer au vert ».

Il s'agit de discussions qui portent sur la pratique, pour justement aider les entreprises à passer de « l'initiative à l'action ».



CALENDRIER DE FORMATION JUILLET 2024

Semaine 3 - Du 15 au 19

- DEVELOPPEMENT PERSONNEL THR : 08h à 12h, 15 places
- TECHNIQUE DE PÂTISSERIE : 07h30 à 11h30 - 10 places
- TECHNIQUE D'ACCUEIL ET RECEPTION HÔTELLERIE : 08h à 12h - 15 places
- TECHNIQUE DE SERVICE DES ETAGES : de 13h à 17h - 15 places
- TECHNIQUE DE SERVICE EN SALLE ET BAR : 08h à 12h - 15 places
- TECHNIQUE D'ACCUEIL ET RECEPTION RESTAURATION : 08h à 12h - 15 places
- TECHNIQUE D'AGENCE, TICKETING ET FORFAITISTE : 08h à 12h - 15 places
- ANGLAIS DU THR (2 semaines) : Lundi au Vendredi de 08h à 11h - 15 places
- MARKETING DIGITAL : De 08h à 12h - 10 places



FIN DES INSCRIPTIONS : 13 Juillet 2024

CONDITIONS D'ELIGIBILITES : Entités touristiques formelles ayant

- Une Carte d'Identification Fiscale (CIF) datant d'au moins 2019.
- Une carte Statistique (STAT).
- RCS ou Autorisation d'ouverture/d' exploitation (Pour les Entreprises de Voyages et de Prestation Touristiques (EVPT), une Licence catégorie A/B/C est aussi acceptée.

www.miatrika.mg

 : miatrika@confederation-tourisme.mg

 : +261 32 05 369 21

**INSCRIVEZ-VOUS
C'EST GRATUIT**

Africa's travel and tourism market is set to achieve a revenue of US\$24.42 billion (R444.1 billion) by 2024, according to a report by Statista.

The market is anticipated to grow at an annual rate of 4.98%, reaching a volume of US\$29.66 billion (R539.1 billion) by 2028.

The hotel sector is the largest within this market, with a projected volume of US\$12.1 billion (R219.9 billion) by 2024. The number of users in the hotel segment is expected to increase to 119.5 million by 2028, with the user penetration rate rising from 13.2% in 2024 to 14.3% by 2028.

A significant trend adding to the African tourism revenue hike is the rise of online sales, which are expected to generate 75% of the total revenue in the travel and tourism market by 2028.

Accommodation services in this market include package holidays, hotel accommodations, private vacation rentals, camping experiences, and cruises. Each segment caters to different preferences and needs of travellers.

Hotels include stays in hotels and professionally run guest houses. Vacation rentals comprise bookings for private holiday homes and short-term rentals of private rooms or flats. Cruises cover multi-day vacation trips on cruise ships, focusing exclusively on passenger ticket revenues. Package holidays encompass travel deals that include travel and accommodation, often bundled with catering and tourist services. Camping includes bookings at camping sites for pitches using tents, campervans, or trailers.

These factors combined drive the growth of the tourism market in Africa.

Growing popularity of ecotourism in countries such as Ghana is increasing the demand for sustainable and responsible travel experiences. Political stability, security, and infrastructure development also play crucial roles in attracting tourists to the region, reads the report.

Prominent players in the sector include online travel agencies (OTAs) and specialised platforms like Hotels.com, Booking.com, and Airbnb. These platforms facilitate online bookings, contributing significantly to the market's growth.

Globally, the United States is expected to generate the highest tourism revenue, projected at US\$199 billion in 2024.

However, Africa's unique landscapes, wildlife, and cultural heritage continue to draw a growing number of tourists, positioning its tourism market for substantial growth in the coming years.



Travel Trends in South Africa: Sales-Specific Insights by Credo Travel Consultancy

South Africa: The South African travel industry is witnessing transformative shifts, with dynamic trends shaping the landscape.

atta.travel

Travel Trends in South Africa: Sales-Specific Insights by Credo Travel Consultancy

The South African travel industry is witnessing transformative shifts, with dynamic trends shaping the landscape. Credo Travel Consultancy, a leading growth consultancy, emphasizes the importance of continuous professional development to navigate these changes. Here are five pivotal sales-specific trends that travel companies could focus on, highlighting products and destinations requiring ongoing investment.

1. Rise of Experiential Travel

Why It Matters: Experiential travel is no longer a niche market; it has become a mainstream expectation. Travelers are increasingly seeking immersive experiences that allow them to connect with local cultures, traditions, and environments.

Sales Strategy:

Product Development: Curate packages that offer unique, authentic experiences such as guided tours of historical sites, cultural festivals, and culinary adventures.

Professional Development: Equip sales teams with deep knowledge of local destinations and experiences.

Training should include storytelling techniques to effectively communicate the value of these experiences to potential clients.

2. Sustainable Tourism

Why It Matters: Sustainability is a growing concern among travelers. Eco-friendly practices and sustainable tourism initiatives are becoming significant selling points.

Sales Strategy:

Product Development: Develop eco-tourism packages that promote sustainability in all its guises, including conservation efforts, supporting local communities and reducing emissions.

Professional Development: Train sales teams on the principles of sustainable tourism and the specifics of the eco-friendly initiatives within the packages offered. This includes understanding the environmental, cultural and social impact of travel options.

3. Wellness Travel

Why It Matters: The global wellness industry is booming, and travel is a crucial part of this trend. Wellness travel encompasses everything from spa retreats to yoga vacations and mental health retreats.

Sales Strategy:

Product Development: Create wellness-focused travel packages that cater to different aspects of health and well-being, such as spa treatments, fitness programs, yoga, and mindfulness retreats.

Professional Development: Educate sales teams on the benefits of wellness travel and how to tailor packages to meet the specific needs of health-conscious travelers. This training should also cover the latest wellness trends and practices.

4. Technology Integration

Why It Matters: Technology is revolutionizing the travel industry, from booking processes to personalized customer experiences. Staying ahead of technological advancements is crucial for maintaining a competitive edge.

Sales Strategy:

Product Development: Incorporate advanced technology solutions such as AI-driven customer service, virtual reality tours, and personalized travel recommendations into offerings.

Professional Development: Ensure sales teams are proficient in using new technologies and understand how these can enhance the customer experience. Regular training sessions on emerging technologies and their applications in travel should be mandatory.

5. Luxury Travel

Why It Matters: The demand for luxury travel is growing, with an increasing number of travelers seeking high-end, exclusive experiences. This segment is willing to pay a premium for superior service and unique offerings.

Sales Strategy:

Product Development: Offer bespoke luxury travel packages that include exclusive access to events, private tours, and high-end accommodations.

Professional Development: Develop the sales team's skills in managing high-net-worth clients and personalizing travel experiences to meet their exacting standards. This includes advanced training in customer relationship management and service excellence.

Enhancing People Skills, Growth, and Stakeholder Management

People Skills: Credo Travel is committed to developing people skills within the sales teams. This involves training in effective communication, empathy, and customer service excellence. Understanding client needs and building strong relationships is crucial for success in the travel industry.

Growth: Fostering a culture of continuous learning and improvement is vital. Credo Travel encourages travel companies to invest in ongoing professional development to stay abreast of industry trends and enhance sales performance. Growth is driven by a deep understanding of market dynamics and proactive adaptation to changes.

Stakeholder Management: Building and maintaining strong relationships with stakeholders, including clients, suppliers, and partners, is essential. Credo Travel emphasizes the importance of stakeholder management training, focusing on negotiation skills, conflict resolution, and strategic partnership development.

By focusing on these trends and investing in professional development, South African travel companies can enhance their sales strategies, meet evolving customer expectations, and drive sustainable growth. Credo Travel Consultancy stands ready to support this journey, empowering travel businesses to achieve lasting success.

By Credo Travel Consultancy.



Une opportunité à ne pas manquer !

Chers restaurateurs,

Un nouvel espace restauration vous est réservé pour nos deux prochains salons à venir :

- 06 espaces de 35m2 dédiés aux fast food ;
- 01 restaurant climatisé d'environ 100m2 avec une cuisine extérieure ;
- 01 food court commun en accès libre.

Vous êtes intéressés ?

Assistez à la réunion d'informations qui se tiendra le mercredi 17 Juillet à 10h00 au sein du Parc des Expositions Tanjombato.

Une réunion au cours de laquelle nous présenterons nos conditions et tarifs.

Vous pourriez également y présenter vos suggestions.



**REUNION
D'INFORMATIONS
RESTAURATEURS**

Mercredi 17 Juillet à **10 heures**

📍 Parc des Expos Forello / TANJOMBATO

Service commercial
+261 34 07 212 43 / +261 34 07 212 44 / +261 34 07 212 46
fim.expo@hazovato.com fia.expo@hazovato.com habitat.expo@hazovato.com
www.forello-expo.co

Confirmez votre présence par retour de mail à l'adresse : coordination.expo@hazovato.com

Et embarquez-nous dans vos aventures culinaires !

**Bonne semaine
à tous**



Confédération
du Tourisme
de Madagascar