

Octobre 2023

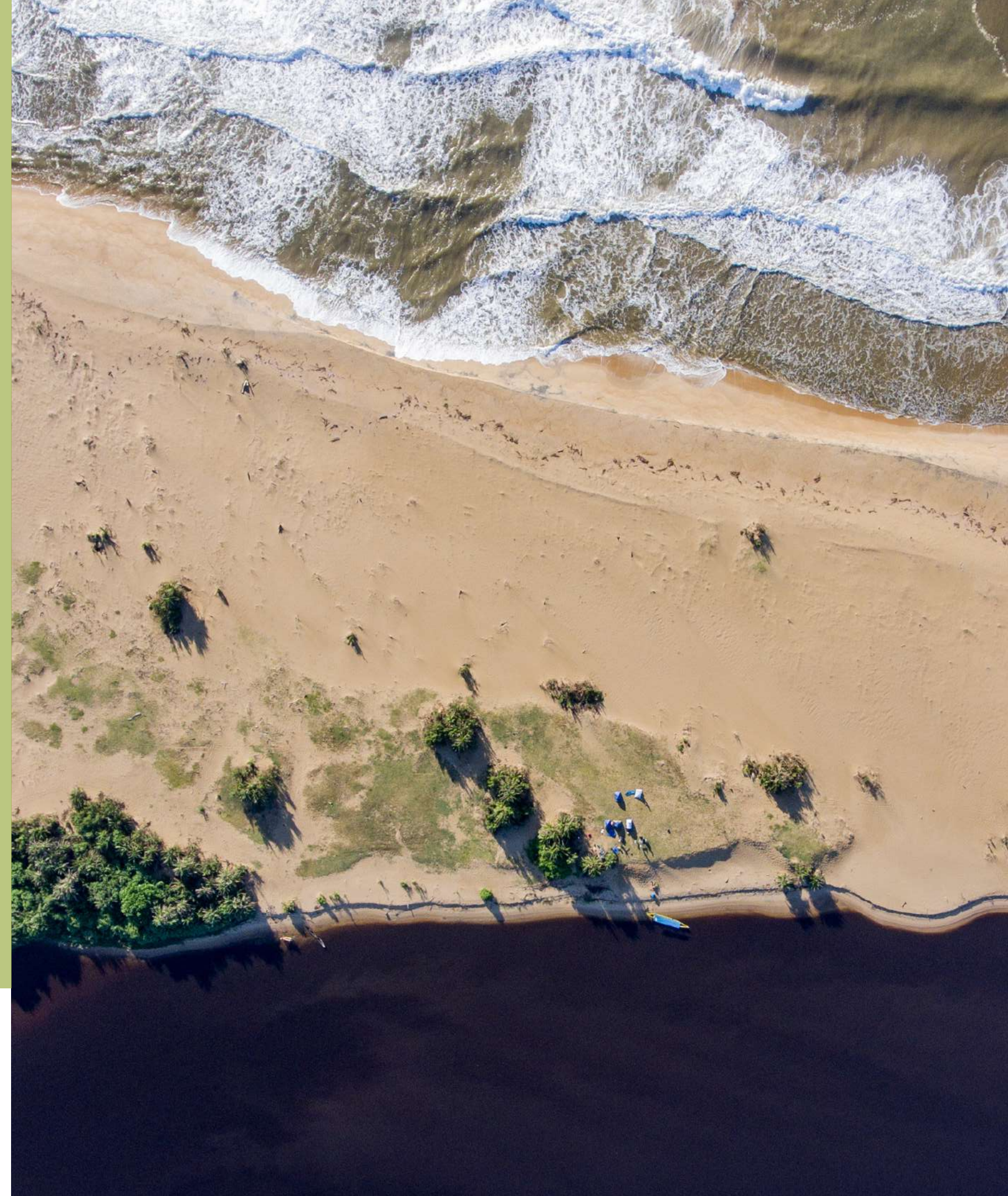
DÉVELOPPEMENT DES DESTINATIONS EST DE MADAGASCAR

RAPPORT N°2

*Andasibe,
Canal des Pangalanes,
Ranomafana*



Pôles Intégrés de Croissance



SOMMAIRE

p3

Objectifs de la mission / Approche suivie

p5

Destination Andasibe, Home of Indri

p25

Destination Canal des Pangalanes Sud

p46

Ranomafana, Nature & Cure

Annexe



OBJECTIFS DE LA MISSION



Diagnostic des
Destinations Est
et des produits
touristiques
existants (offre)



Identification des
couples Produits /
Marchés
prioritaires sur
chaque destination



Plan de
développement
des destinations



Mise à disposition
d'un portefeuille de
photos illustrant
chaque destination

Approche suivie



Collecte, vérification et compilation de données et d'informations



Visites des destinations, des sites ou des produits

Andasibe : 15 – 16 avril

Canal des Pangalanes (Mahanoro – Manakara) : 17 – 23 avril

Ranomafana : 24 – 26 avril

Maroantsetra – Masoala – Mananara : 1er au 8 mai

Sainte Marie : 9 – 10 mai

Foulpointe – Tamatave – Canal des Pangalanes Nord : 11 – 16 mai

Ligne Fianarantsoa Côte Est (FCE) : 26 au 29 novembre

Manakara – Farafangana – Vangaindrano – Fort Dauphin : 30 novembre au 9 décembre



Rencontres avec les acteurs du tourisme au niveau local et national, en one to one ou en atelier



Analyse des destinations

SWOT expérience visiteur
Gap analysis : cluster tourisme



Identification des principaux couples produits / marchés et évaluation du potentiel de marché



Propositions de plan de développement des marchés prioritaires

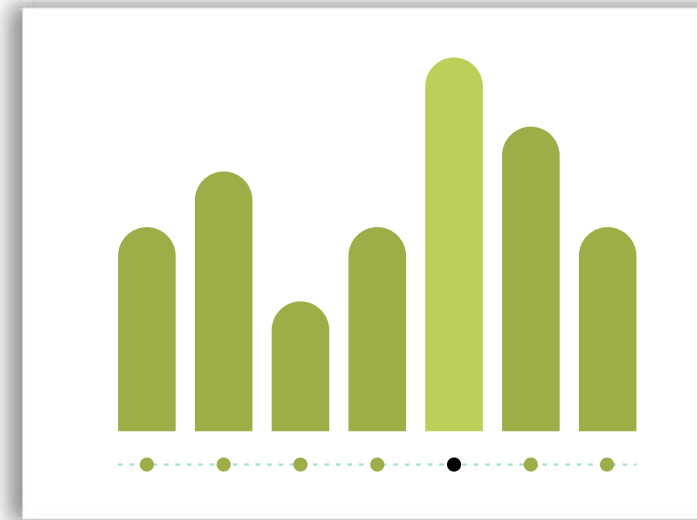


Destination Andasibe, Home of Indri





FACTS & FIGURES



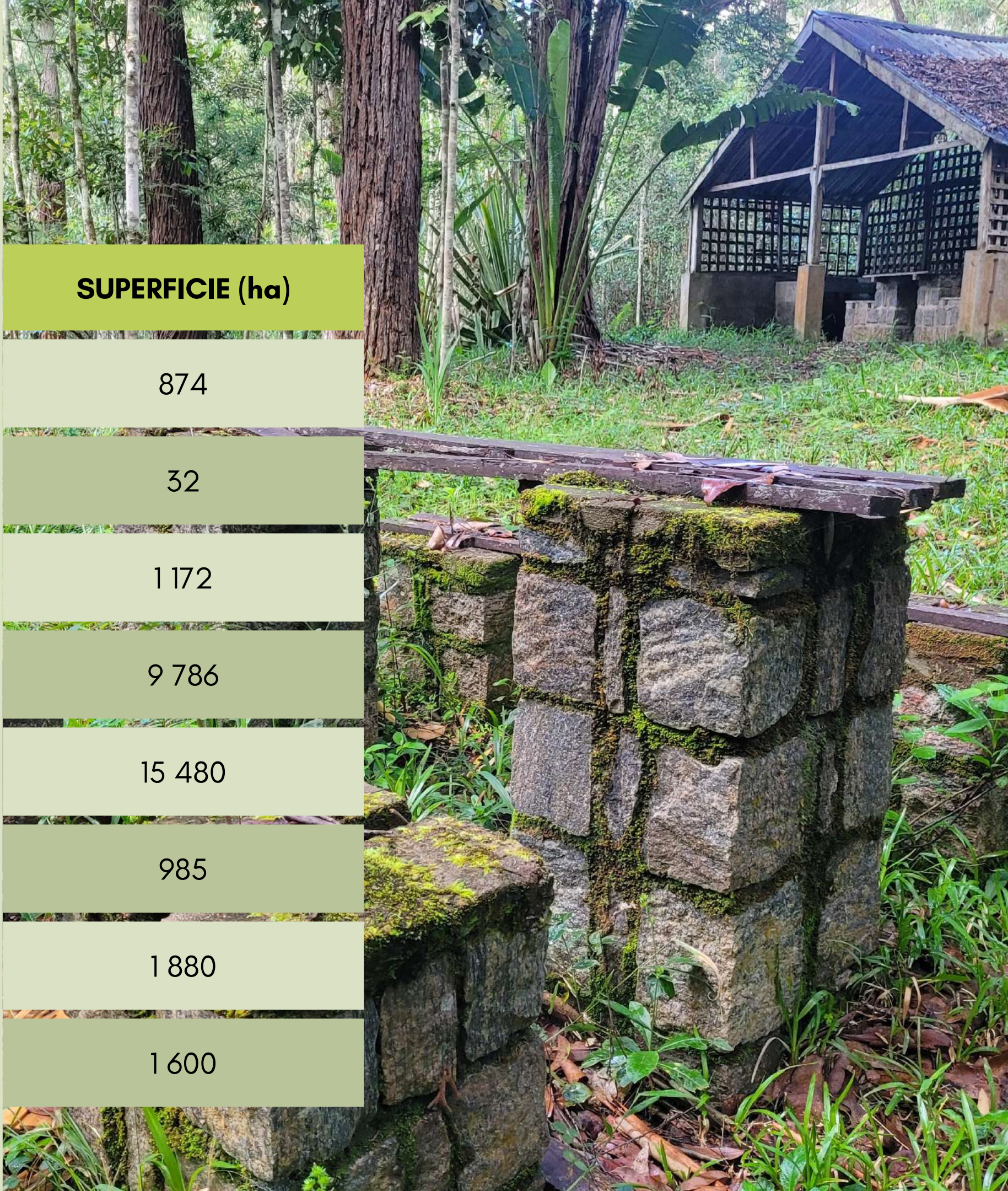
Parcs Nationaux les plus proches d'Antananarivo (150km, 3h30 de route sur la RN2), principale porte d'entrée à Madagascar (85% des arrivées internationales)

Zone comprise dans le paysage appelé **Corridor Ankeniheny Zahamena (CAZ)**, vestige des forêts humides de l'Est avec un taux d'endémicité élevé : **14 espèces de lémuriens** dont le plus emblématiques est l'Indri indri, **117 espèces d'oiseaux**, **120 espèces d'orchidées**, **84 espèces d'amphibiens** et **57 espèces de reptiles**.



Complexe de **8 Aires Protégées** et Réserves
sur une superficie totale de **31.809 ha**

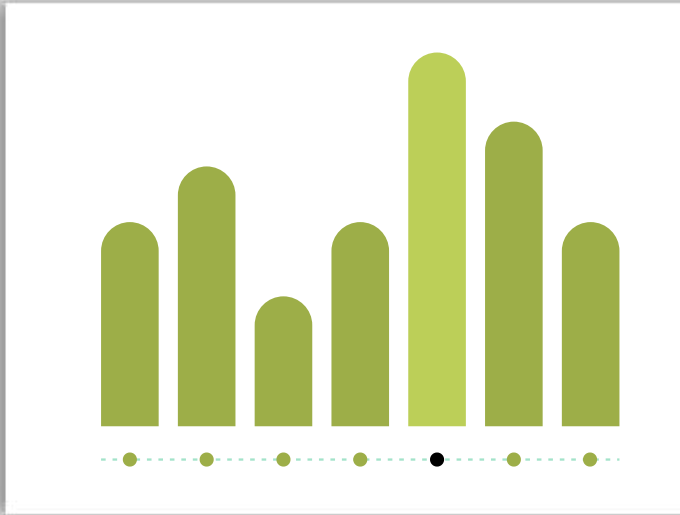
NOM	GESTIONNAIRE	CATEGORIE	SUPERFICIE (ha)
Analamazaotra	Madagascar National Parks	II	874
VOIMMA	Communauté Miray	TGRN	32
Forêt Mitsinjo	Association Mitsinjo	Forêt classée	1 172
Torotorofotsy	Asity Madagascar	VI	9 786
Mantadia	Madagascar National Parks	II	15 480
Kalanoro	Ecovision Village	V	985
Maromizaha	GERP	VI	1 880
Vohimana	Homme et l'Environnement		1 600





Mantadia et Analamazaotra sont le **3ème site** géré par MNP le **plus visité** derrière Nosy Tanihely (Nosy Be) et l'Isalo.

FACTS & FIGURES



Entrées	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Q3 2023
Etrangers	22 911	24 338	26 009	1 566	673	9 885	13 035
Nationaux	8 257	9 367	10 862	2 237	3 341	6 341	6 202
Total	31 168	33 705	36 871	3 803	4 014	16 226	19 237
Croissance	5%	8%	9%	-90%	6%	304%	115%

Sur la **base des chiffres MNP de 2019**, année de référence, les **constats** sont les suivants :

1

Le profil des visiteurs à Andasibe est légèrement différent de celui du touriste venant à Madagascar avec une majorité de visiteurs **américains et anglo-saxons.**

2

Top **5 par nationalité** :

Américains (16%)
Britanniques (13%)
Allemands (12%)
Français (11%)
Néerlandais (6%)



3

Prédominance des voyages organisés avec **71% des entrées (dont 25% réalisées par 5 agences réceptives)**¹

Les **nationaux** représentent **29% des entrées**

4

Saisonnalité s'étalant **d'avril à novembre (87% des entrées)** avec un **pic en octobre**, saison du bird watching et des orchidées

5

¹ Dans l'ordre : Tamana Tours, Za Tours, Le Voyageur, Asisten, Mora Travel



La diversité de l'offre se traduit aussi par la diversité de la demande avec une capacité d'hébergement d'environ **400 chambres**² dont **45% aux normes 3 étoiles et plus.**

C'est une destination aussi prisée par les backpackers.



Avec près de **37.000 visiteurs en 2019**, Andasibe est **une destination majeure du tourisme** à Madagascar mais sans implication directe importante du secteur public assimilé comme souvent à Madagascar National Parks



L'accès à Andasibe se fait essentiellement par la **Route Nationale 2, à partir d'Antananarivo.** Depuis juin 2023, Andasibe est aussi **accessible par train** sur la ligne Tananarive Côte Est (TCE) à partir de Moramanga et arrêt à la gare d'Andasibe (Périnet).



Les acteurs du tourisme d'Andasibe sont sous la **tutelle de la Direction Régionale du Tourisme de la Région Alaotra Mangoro** dont les bureaux sont à Ambatondrazaka (185 km d'Andasibe) et relèvent de l'Office Régional du Tourisme d'Alaotra Mangoro sis à Moramanga (25km).



Il existe **3 associations de guides à Andasibe**, dont deux gèrent deux sites dans le cadre de conventions signées avec le Ministère en charge de l'environnement. Des conflits perdurent avec MNP sur la délimitation de ces sites.



Deux hôtels, **Vakôna Forest Lodge et Manjarano Lodge**, sont bâtis sur la propriété de l'ancienne mine de graphite, principale activité économique de la zone avant le développement du tourisme. Ils ont également développé **leurs propres activités de conservation** sur leur propriété. La piste qui mène vers le Parc National Mantadia traverse leur propriété.

FACTS & FIGURES



Les **activités d'Ambatovy (mine de nickel)** sont contiguës à Andasibe sans qu'il n'y ait de réelles interférences. Ambatovy a soutenu la réhabilitation de la piste menant à l'Aire Protégée Torotorofotsy également site Ramsar.



Deux **projets de pistes d'aviation** sont en cours d'études par le complexe **Vakôna / Manjarano et Ambatovy**.

ATELIER AVEC LES OPÉRATEURS LOCAUX : PRINCIPALES CONCLUSIONS³

Les opérateurs locaux ont été conviés à un atelier le 15 avril 2023 à l'Hôtel Mikalo situé en plein centre d'Andasibe.



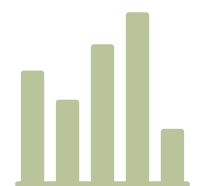
Les opérateurs privés ont la sensation d'être **livrés à eux-mêmes** d'autant que les activités des groupements professionnels (Confédération du Tourisme, FHORM) ne sont **pas visibles**



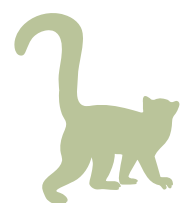
Les opérateurs **manquent de cohésion** sur des thèmes qui pourraient être rassembleurs : **promotion de la destination, formation, chaîne d'approvisionnement, sécurité**, etc.



Dialogue privé – privé quasi inexistant, notamment avec Madagascar National Parks.



Les seules statistiques disponibles sont celles de Madagascar National Parks. Les **chiffres des autres sites** ne sont **pas connus**. Idem pour les capacités d'hébergement. La capacité de charge des différents sites sont pourtant à évaluer, notamment



Deux **marchés principaux** : le **tourisme national familial** et le **tourisme international**. Le marché à développer est le safari photos. Les Unique Selling Points (USP) d'Andasibe sont : l'**Indri, la forêt et la biodiversité**.

////// ANALYSE SWOT

N°	FORCES	OPPORTUNITÉS	ACTIONS POSSIBLES
1	Accessibilité : proximité de la capitale sur la RN2, desserte ferroviaire	Développement d'un tourisme de séjour (week-end pour les résidents ou le tourisme régional) en plus d'un tourisme de circuit	Diversifier et augmenter le volume d'activités pour une durée moyenne de séjour de 3 jours
2	Capacité d'hébergement de 400 chambres, toutes catégories confondues	Potentiel de marché de 52.000 visiteurs sur une clientèle diversifiée	Appuyer les hôteliers dans l'amélioration des services et de leur commercialisation
3	USP : habitat de plusieurs espèces de lémuriens et d'oiseaux endémiques et d'autres animaux, réparti sur 8 Aires Protégées	Reconnaissance en tant que site privilégié pour l'observation de lémuriens et d'oiseaux, et de la nature en général	Mettre en place un centre d'information et d'interprétation commun à toutes les AP à l'entrée du site
4	Bonne organisation des guides	Référence en matière de guidage à Madagascar	Faciliter le partage d'expérience et former des formateurs

N°	FAIBLESSES	MENACES	ACTIONS POSSIBLES
1	Acteurs du tourisme divisés : anciens vs. nouveaux, grands vs. petits, MNP vs. tout le monde	Développement non concerté, anarchique et non durable	Démarrer des projets fédérateurs (coopétition) : annuaire du tourisme à Andasibe, organisation d'éducteurs, etc.
2	Faible intégration des populations locales dans le tourisme	Retombées insuffisantes pouvant générer des tensions sociales et un sentiment d'exclusion	Développer davantage de projets de tourisme communautaire et l'approvisionnement auprès des producteurs locaux
3	Engorgement des Parcs Nationaux en haute saison, surtout Analamazaotra	Expérience visiteurs négative	Diversifier les circuits sur les 8 sites
4	Variation importante de la qualité des services de guidage, les jeunes ne sont pas à la hauteur des anciens	Insatisfaction des visiteurs pouvant nuire à terme à l'image du site	Mettre en place un centre et un programme de formation des guides avec un système de parrainage

La **destination Andasibe** bénéficie d'un **capital naturel exceptionnel, de classe internationale**. Elle n'est cependant pas gérée en tant que destination mais **résulte d'une agglomération d'initiatives et d'activités** qui se sont développées au fil du temps autour et en **complément des Parcs Nationaux**.



Atelier avec les opérateurs nationaux : validation du diagnostic

Les opérateurs nationaux, essentiellement les réceptifs et les groupements professionnels (CTM, FHORM, FNG) ont participé à un atelier au Motel d'Anosy le 28 avril 2023. Il avait pour objectif de valider les conclusions de l'analyse SWOT et les produits / marchés proposés.

1

Andasibe est reconnu par les Tour-Opérateurs internationaux comme une **étape incontournable** dans les circuits proposés aux touristes du fait de l'**expérience Indri** mais aussi de la proximité de la capitale Antananarivo simplifiant la logistique, ce qui n'est pas toujours le cas des destinations nécessitant des trajets en avion.

2

Cette reconnaissance devrait être également partagée par le secteur public et se traduire par la mise en place des **services administratifs correspondants, tels qu'une délégation du tourisme.**

ATELIER AVEC LES OPÉRATEURS NATIONAUX : VALIDATION DU DIAGNOSTIC

3

Toutefois, vu la **dégradation de la RN2** et la circulation vers Tamatave, il aurait été appréciable qu’**Andasibe soit accessible par avion privé pour les touristes haut de gamme**. Ce n’est pas encore le cas : l’aéroport de Moramanga est géré par le projet minier Ambatovy et ne peut être utilisé à d’autres activités.

4

Les participants ont validé les couples produits / marchés présentés à savoir

Produit	Marché	Destinations concurrentes
Escapades hors de Tana	Tourisme national familial	Ampefy, Mantasoa, Anjozorobe
Lemur lovers	Nature lovers internationaux et nationaux	Anjozorobe, Ranomafana, Masoala, Ankarafantsika
Bird watching	Bird watchers internationaux	Ranomafana, Ankarafantsika, Zombitse



GAP ANALYSIS D'ANDASIBE

*en tant que
Cluster Tourisme*

Nature	Description	Proposition d'actions
Infrastructures et services publics	Système de gestion des déchets en partenariat avec les hôtels	Programme d'appui à la commune d'Andasibe
	Infrastructures et services publics Système de gestion des déchets en partenariat avec les hôtels Gestion du développement spatial de la commune, i.e. logement du personnel touristique sur place	Plan de zonage à définir sur la base des capacités d'accueil du site (cf. projet immobilier)
	Entretien des voies d'accès aux sites et aux hôtels (dégâts cycloniques)	Evaluation des accès notamment les ponts
	Centre de formation des guides	Etude de faisabilité de la mise en place d'un Bush Academy à Andasibe
Cadre institutionnel	Représentation du Ministère du Tourisme	Mise en place d'une délégation du tourisme à Andasibe
	Plateforme des acteurs du tourisme, publics et privés	Facilitation du dialogue entre les acteurs du tourisme sur des projets fédérateurs
	Groupement des opérateurs privés	Création d'une antenne de la Confédération du Tourisme
Services aux touristes	Système d'information et d'interprétation d'Andasibe en anglais et en français, physique et en ligne	Regroupement des gestionnaires d'AP autour de la création d'un système d'information et d'interprétation commun
	Centre de santé d'urgence et pharmacie	Rencontre avec les associations professionnelles pour mettre en place les services requis dans un cluster
	Services bancaires (DAB)	
	Réouverture et encadrement des circuits nocturnes dans Aires Protégées	Assistance technique pour une mise aux normes des sentiers de randonnée, diurnes et nocturnes
	Entretien et balisage des sentiers	
Hébergement & restauration	Conformité aux normes de gestion durable	Programme d'appui à l'amélioration de la qualité de services et à la gestion durable des activités
	Formation du personnel de base	



GAP ANALYSIS D'ANDASIBE

*en tant que
Cluster Tourisme*

A terme, en vue d'une **augmentation du volume de touristes** lui permettant d'atteindre une masse critique pour une rentabilité des hôtels existants, Andasibe se doit de **mettre en place les services aux touristes** qui **ne relèvent pas directement des opérateurs touristiques** mais sans lesquels la destination ne sera pas viable ni durable.

Ces services permettront en outre d'améliorer la qualité de vie des populations locales sur lesquels l'impact du développement touristique reste encore incertain en dehors des activités de guidage.

Andasibe : couples produit / marché prioritaires

PRODUITS TYPE

Introduction à la forêt humide de l'Est

- Etape de circuit national
- Durée de séjour : 3 jours 2 nuits
- Hébergement : hôtel confortable et propre
- Activités : visite de 2 Aires Protégées ou réserves différentes, en version diurne et nocturne, et d'une boutique d'artisanat, participation à des activités de reforestation ou des conférences données par des chercheurs, un repas dans une gargote
- Saisonnalité : toute l'année, flexibilité à prévoir en fonction des conditions climatiques
- Valeur économique : USD 18,5 millions

MARCHÉS TYPE

Amoureux de la nature

- Marchés émetteurs : Etats-Unis, Grande Bretagne, Allemagne, France, Pays Bas, Belgique, Suisse, Madagascar
- Centre d'intérêt : Indri et lémuriens en priorité et plus généralement la faune et la flore
- Toutes tranches d'âge confondues
- Voyage organisé en groupe, en couple ou en famille
- Grande expérience de voyage dans le monde
- Séjour combiné avec une autre destination en Afrique Australe ou de l'Est
- Anglophones au moins
- Potentiel de marché : 52.000 touristes

Andasibe : couples produit / marché prioritaires

PRODUITS TYPE

Circuit bird watching Madagascar

- Dernière étape d'un circuit national de 2 à 3 semaines (\$ 5,000 par personne)
- Durée de séjour à Andasibe : 4 jours 3 nuits
- Hébergement : hôtel confortable
- Activités : observation d'oiseaux dans 3 Aires Protégées différentes avec un tour leader et un guide spécialisé
- Saisonnalité : septembre à novembre
- Valeur économique : USD 8,6 millions

MARCHÉS TYPE

Bird watchers

- Marchés émetteurs : Etats-Unis, Grande Bretagne, Pays Bas, Belgique
- Centre d'intérêt : oiseaux endémiques de Madagascar, 154 espèces en deux semaines
- Homme de 40 à 70 ans
- Voyage organisé en petit groupe et quelquefois en couple
- Grande expérience de voyage en Afrique
- Anglophones
- Potentiel de marché : 6.000 touristes



Sur la base des **400 chambres existantes**, toutes catégories confondues, la **capacité d'accueil d'Andasibe est estimé à 60.000 dont 6.000 bird watchers** : la marge de progression est encore importante avec un accent à mettre sur l'amélioration de la qualité de services.

Il est important que la destination Andasibe atteigne son stade de développement avant tout développement de projet immobilier dont il est déjà question.

Un programme d'appui à la commune s'avèrera essentiel pour garantir un développement urbain de la zone en adéquation avec son statut d'Aire Protégée.

Plan de développement de la destination Andasibe

	LOGIQUE D'INTERVENTION	INDICATEURS	SOURCES DE VÉRIFICATION	RÉSULTATS ATTENDUS
Objectif global	Evolution de la destination vers un tourisme durable	a) Arrivées de touristes b) Création d'emplois directs	Ministère du Tourisme, CNaPS	50.000 touristes 1.000 emplois directs
Objectifs spécifiques	1. Destination plus compétitive grâce à la structuration des acteurs : cluster Andasibe	c) Nombre d'opérateurs adhérents à des groupements / associations d) Taux de satisfaction des touristes	Groupements professionnels Offices du tourisme Sondage des visiteurs	> 70% de représentativité des groupements Taux de satisfaction des touristes > 70%
	2. Promotion commune et concertée de la destination	e) Nombre de TO spécialisés commercialisant la destination f) % clients agences	Offices du tourisme Groupements professionnels	+ de 50 TO internationaux spécialisés 60% clients agences

Programme 1. Gestion institutionnelle du tourisme à Andasibe

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
1.1. Plan de développement spatial touristique	1.1.1. Mise en place d'une plateforme rassemblant tous les acteurs du tourisme et organisation de réunions annuelles permettant de faire le point sur l'évolution de la destination	2024 - 2027	Commune Opérateurs privés Gestionnaires de sites	10.000
	1.1.2. Appui à la plateforme pour la promotion d'Andasibe auprès d'autres secteurs d'activités : banque, fournisseurs d'accès internet, services de santé, centres de formation, etc.	2024	Commune Opérateurs privés Gestionnaires de sites	10.000
	1.1.3. Appui à la commune pour la définition et la mise en œuvre d'un plan de développement spatial du tourisme	2025	PIC, commune	70.000
				90.000
1.2. Renforcement des capacités institutionnelles liées au tourisme	1.2.1. Mise en place d'une délégation du tourisme collaborant avec la commune	2024 - 2025	MINTOUR	20.000
	1.2.2. Assistance technique à la nouvelle DELTO pour la mise en place d'un système d'information touristique : collecte et compilation des données touristiques	2025 - 2026	PIC, MINTOUR	20.000
	1.2.3. Fourniture de matériel et équipement divers : mobilier, bureautique, informatique & logiciel, etc.	2025	PIC, MINTOUR	10.000
				50.000
1.3. Facilitation d'un dialogue entre les acteurs du tourisme	1.3.1. Assistance technique au dialogue privé privé et la mise en œuvre de projets fédérant les opérateurs touristiques.	2024 - 2025	Opérateurs privés	15.000
	1.3.2. Création d'un annuaire professionnel des opérateurs touristiques d'Andasibe	2024		
	1.3.3. Appui aux groupements professionnels existants ou à créer pour porter la voix des opérateurs d'Andasibe	2025	Opérateurs privés	15.000
				30 000
Budget du programme 1 : gestion institutionnelle du développement touristique d'Andasibe				170.000

PROGRAMME 2. Amélioration et diversification de l’offre touristique existante

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
2.1. Appui aux gestionnaires de sites et aux sites pour une mise aux normes	2.1.1. Assistance technique pour une évaluation des sites touristiques et des besoins pour une mise aux normes	2024 – 2025	Gestionnaires	50.000
	2.1.2. Appui à l’amélioration des produits existants, au développement de nouveaux circuits (nocturnes par exemple), d’un centre de recherche ou de produits de tourisme communautaire	2025 – 2026	Gestionnaires	350.000
	2.1.3. Renforcement de capacités de gestion et de commercialisation des sites (voyages d’études, formation)	2024 – 2025	Gestionnaires	50.000
				450.000
2.2. Appui aux opérateurs pour une gestion durable de leurs activités	2.2.1. Appui à l’adhésion à des programmes de certification de gestion durable du tourisme	2024	Secteur privé	30.000
	2.2.2. Appui à la formalisation des opérateurs informels (guides)		Secteur privé	10.000
	2.2.3. Programme de recyclage du personnel d’encadrement : digitalisation des procédures de gestion, cuisine, entretien et maintenance, etc.	2024	PIC / Secteur privé	20.000
	2.2.4. Appui au développement de projets de tourisme communautaire	2025	Secteur privé	50.000
				110.000
2.3. Renforcement des capacités des travailleurs touristiques	2.3.1. Formation aux métiers de base de l’hôtellerie et de la restauration	2024	Opérateurs	40.000
	2.3.2. Formation des guides : techniques de guidage	2024	PIC	10.000
	2.3.3. Etude de faisabilité et mise en place d’un Bush Academy : formation de formateurs et formation de guides généralistes et spécialisés.	2024 – 2027	PIC	90.000
				140.000

Budget du programme 2 : amélioration et diversification de l’offre existante				700.000
--	--	--	--	---------

PROGRAMME 3. Promotion de la destination Andasibe

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
3.1. Inventaire de l’offre existante pour les marchés cibles	3.1.1. Appui aux gestionnaires de site pour la mise à jour de leurs fiches techniques de produits pour les naturalistes et les bird watchers	2024	Assistant Technique PIC	15.000
	3.1.2. Production d’un manuel de vente de la destination en version papier et numérique	2025	AT PIC	20.000
				35.000
3.2. Accueil et information des visiteurs	3.2.1. Etude de faisabilité et mise en place d’un centre d’accueil et d’interprétation d’Andasibe, et de commercialisation des tickets d’entrée sur tous les sites touristiques (one stop shop)	2024 - 2027	PIC Plateforme	150.000
	3.2.2. Mise en place d’une version numérique de l’accueil, de l’information et de la commercialisation des tickets	2026		100.000
				250.000
3.3. Promotion B2B sur les marchés cibles	3.3.1. Appui à l’organisation d’un éducteur des réceptifs spécialisés : birdwatching, lemur watching, orchidées	2025	Plateforme	20.000
	3.3.2. Appui à la participation d’Andasibe à des salons professionnels wildlife et birdwatching via les réceptifs nationaux ou les gestionnaires de site	2025 - 2027	Plateforme	30.000
				60.000
Budget du programme 3: promotion de la destination				345.000
BUDGET TOTAL : USD 1.215.000				

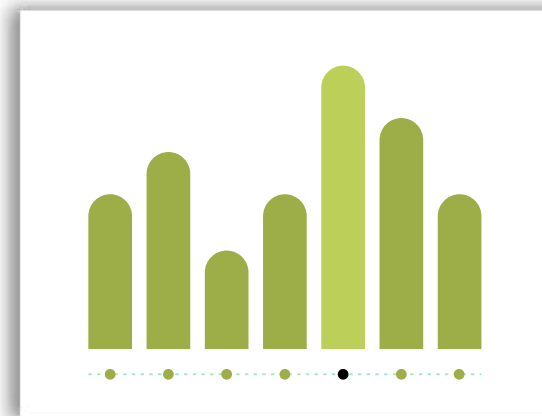


Destination Canal des Pangalanes Sud





//////// FACTS & FIGURES

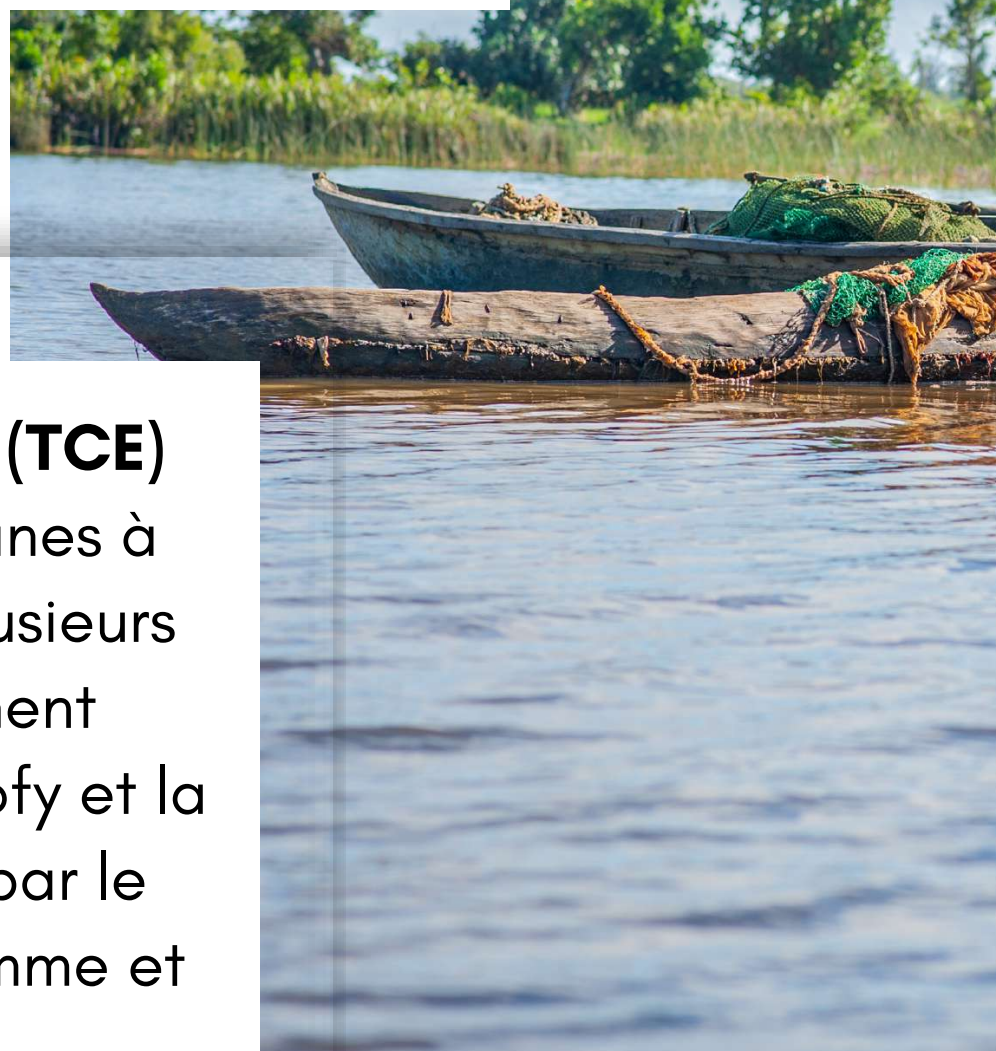


Le Canal des Pangalanes s'étend sur **654 km** entre Toamasina et Farafangana longeant le littoral Moyen Est de Madagascar et traverse 4 régions administratives : **Atsinanana, Vatovavy, Fitovinany et Atsimo Atsinanana.**

Inauguré en **1901**, le Canal est alimenté par différents cours d'eau au Nord comme au Sud (**Ivoloina, Rianila, Mangoro, Mananjary, Namorona, Faraony, Manampatrana**) et relie un réseau de lagunes et de lacs d'importance variable selon les zones. Il constitue un moyen de transport à l'intérieur des terres des **produits de rente** (girofle, café, poivre, litchis, etc.) et de pêche (maritime et eau douce) vers les villes et le Port de Toamasina, et de marchandises vers les différentes localités situées le long du Canal peu desservies par le réseau routier. C'est aussi un **moyen de transport de personnes** essentiel sur la Côte Est.

La **navigabilité du Canal** est rendue **difficile** sur certaines parties du fait de l'**ensablement** lié à la **déforestation et l'érosion**, à l'**envahissement végétal** (jacinthes d'eau, nénuphars), à la **pollution** (industrielle, pièges à poissons, etc.) et à un faible tirant d'eau en saison sèche.

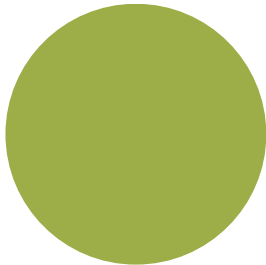
La **ligne ferroviaire Tananarive Côte Est (TCE)** longe la partie Nord du Canal des Pangalanes à partir de la **gare d'Ambila Lemaitso** et plusieurs autres gares jusqu'à Toamasina, notamment Andranokoditra pour accéder à Akanin'ny Nofy et la **station forestière de Vohibola** co-géré par le Ministère de l'Environnement et l'ONG L'Homme et l'Environnement (MATE).



En matière de production touristique, le Canal se répartit actuellement en **deux zones distinctes** :

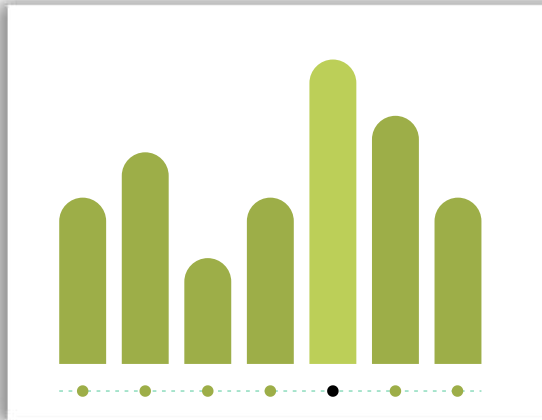
- Le **Nord du Canal entre Toamasina et Vatomandry**
- Le **Sud du Canal entre Mahanoro et Manakara**

Le tronçon entre Vatomandry et Mahanoro est impraticable du fait de l'ensablement et l'envahissement végétal. Ce **rapport n°2** va se focaliser sur le **Sud du Canal des Pangalanes** entre Mahanoro et Manakara en passant par Nosy Varika et Mananjary.



La capacité d'hébergement existante est variable selon les étapes. Le **taux d'informalité est important variant entre 40 à 60%.**

FACTS & FIGURES



Villes	Hôtels	Chambres
Akanin'ny Nofy	5	50
Manambato	8	90
Ambila-Lemaitso	4	50
Vatomandry	23	201
Mahanoro	11	81
Nosivarika	2	21
Mananjary	20	123

Le **tourisme national est prédominant**, essentiellement le tourisme familial balnéaire et le tourisme d'affaires lié aux **activités agricoles et minières**. Akanin'ny Nofy est une exception avec une clientèle plus internationale et le développement d'un produit wildlife du fait de la proximité de la Réserve du Palmarium et de la Forêt de Vohibola.



Les **hôtels le long du Canal des Pangalanes Sud**, de Mananjary à Mahanoro en passant par Nosy Varika ont été durement touchés par les **cyclones Batsirai et Enmati en 2022** : les **hôtels ont été détruits** et les travaux de réhabilitation n’ont pas pu se faire du fait de capacités financières limitées après la crise Covid-19. En 2023, **plusieurs hôtels de Mananjary n’ont pas réouverts** (Jardin de la Mer, Sorafa) et les autres hôtels ne fonctionnent pas à 100% de leurs capacités.

Le **point de départ** des excursions sur le Canal des Pangalanes Sud est habituellement **Mananjary** où sont basés les excursionnistes et leurs bateaux. Les **hôtels proposent également des excursions** sur le Canal à leurs clients. Les durées des excursions varient selon les trajets généralement en boucle (aller-retour) ou plus rarement jusqu’à Mahanoro où les passagers sont débarqués pour rejoindre Vatomandry et ensuite Toamasina ou Andasibe.

Durée excursions	Trajet	Activités
Journée (boucle)	Embouchure Ambinany Efaka	Tourisme communautaire et culturel (Ampanjaka)Pêche
Deux jours une nuit (boucle)	Amboanato - Ambohitsara - Mahela - Anilavinany - Mananjary	Tourisme communautaire et culturel
3 jours 2 nuits 220km	Ambohimahatsinjo - Nosivarika - Atsohihy - Mahanoro	Tourisme communautaire
3 jours, 2 nuits 105 km	Ampasimanjeva - Ambinany Faraony - Ampasilolarano - Manakara	Circuit en pirogue à rames (8 rameurs issus des communautés)



1

Des opérateurs ont développé des activités de **surf casting (pêche au bord)** sur **Mananjary** avec des prises exceptionnelles de **poissons rares et endémiques** comme les *Argyrosomus hololepidotus*, *Rhabdosargus sarba*, *Pomatomus saltatrix*, etc.

2

Un **seul guide formel est recensé à Madagascar** et ne travaille plus en permanence dans la région, faute de clients. Les **hôtels** n'ont **pas recours** à des **guides agréés** et travaillent avec les membres de leur personnel. Les **autres guides** ne sont **pas formels et n'ont pas reçu de formation**



Espèce : *Argyrosomus*

3

Le **tourisme dans la région Vatovavy** est sous la tutelle de la **Direction du Tourisme basée à Manakara**.

4

Mananjary est couvert par l'**Office Régional du Tourisme (ORT)** Vatovavy Fitovinany mais peu opérateurs de Mananjary ont adhéré. Les **vignettes touristiques** ne sont **pas toujours payées** faute de visibilité de l'ORT.

5

La **fréquentation de Mananjary a décliné** avec la **suspension de la ligne ferroviaire Fianarantsoa Côte Est (FCE)**, véritable produit d'appel du tourisme régional. Les passagers descendent à la gare de Mizilo et sont transférés directement vers Mananjary sans passer par Manakara.

CROISIERE FLUVIALE

Le **Canal des Pangalanes** a un potentiel indéniable pour être valorisé sur le plan touristique, très **similaire aux croisières en kettuvallam dans les backwaters du Kerala**, présentées ici :

<https://www.kettuvallam.com/pages/know-about-kettuvallam>



Il s'agit de **péniches traditionnelles** converties en **bateaux-maisons**. Leur transformation a été une innovation réalisée par feu Babu Varghese de Tour India à Trivandrum. M. Varghese a sauvé un savoir-faire ancien des constructeurs de bateaux du Kerala, tout en les convertissant en un produit touristique. Les croisières dans les backwaters du Kerala sont un des choix de voyage emblématiques du Kerala, ce qui ajoute de la diversité à l'offre touristique de toute l'Inde.

Aujourd'hui, plus de **1200 bateaux-maisons** de toutes sortes, y compris motorisés et à pagaie (silencieux) circulent, des options bon marché pour les routards et des croisières luxueuses dans les backwaters.

Les canaux et les **lacs des backwaters ressemblent remarquablement à Pangalanes**.

Pangalanes reste une voie navigable importante pour les communautés qui y vivent. Les backwaters du Kerala sont également des canaux qui relient les lacs, en en faisant un labyrinthe de 900 km de voies navigables, plus longues mais très similaires à Pangalanes.

Tous les segments de marché sont présents dans l'industrie des bateaux-maisons au Kerala. Il n'y avait presque aucune croisière en 1993, alors qu'aujourd'hui c'est une partie importante des itinéraires locaux. Veuillez noter la différence entre les "**bateaux-maisons**" **en live-aboard** qui peuvent proposer des croisières allant jusqu'à **8 jours**, tandis que les **excursions en pirogue** dans ce que l'on appelle localement les "**shikaras**" sont des **excursions d'une journée de 4 à 6 heures chacune**.

Les backwaters du Kerala **attirent également les routards** :

<https://www.backpackadventures.org/kerala-backwaters/>

La présence de routards nous indique que ce type de voyage est attractif à tous les niveaux de prix, tant pour les Indiens locaux que pour les étrangers, en particulier dans les backwaters.

En regardant l'état actuel du tourisme au Kerala, nous pouvons facilement voir de quelle manière la **planification du développement spatial sera nécessaire, si elle réussit sur la voie navigable de Pangalanes.**

Les développeurs et les planificateurs feraient bien d'être en avance sur la courbe de développement. Il est important de comprendre que cela a un **potentiel de marché significatif pour les entreprises locales.** Cela signifie une **réflexion** sur la manière de **distribuer les licences** de manière stratégique **pour les opérateurs fluviaux de Pangalanes.** Ce serait difficile à réguler en cas de développement sans restriction.



Le **Nord des Pangalanes est plus développé que le Sud** : les bateaux de croisière proposent des excursions à terre et sur les Pangalanes depuis Tamatave.

Les **hôtels et les lodges** autour de la Réserve de Palmarium ont des **besoins distincts en types de bateaux.**

Le **Sud des Pangalanes avait 5 opérateurs de croisière de base** qui proposaient des voyages de nuit entre Mahanoro et Mananjary. Ils proposaient du **bivouac en tentes** sur des plages/emplacements spécifiques plutôt que du live-aboard.

Au sud de Mananjary jusqu'à Manakara, des prestataires locaux proposent des expériences de voies navigables calmes et non motorisées en pirogue. Il y a de **nombreuses possibilités de segmentation du marché** pour développement touristique des Pangalanes à venir.

Et il faudra également gérer la bilharziose dans les eaux du Pangalanes, ainsi l'information à ce sujet.



ATELIER AVEC LES OPÉRATEURS LOCAUX : PRINCIPALES CONCLUSIONS ⁵

Les acteurs du tourisme de Mananjary ont participé à un atelier le 20 avril 2023 au Vahiny Lodge et ont exprimé les idées suivantes :

1

Les **capacités d'accueil** ont **diminué** après les crises sanitaires et climatiques. Quelques hôtels ont pu héberger les missions humanitaires après les cyclones mais les **revenus** sont **restés insuffisants** pour financer les bâtiments détruits. Le **nombre de bateaux** disponibles pour les **excursions sur le Canal** a considérablement **diminué**.

2

Promotion : **aucune coordination avec les autres destinations régionales** comme Ranomafana ou Manakara. Les **activités communes** sont **inexistantes**.

3

Les acteurs du tourisme de Mananjary eux-mêmes **manquent de cohésion** : il n'existe pas de groupement ou d'association professionnelle. Les groupements nationaux comme la **FHORM** sont **éloignés des préoccupations locales**.

4

Mananjary peut se positionner sur des **marchés de niche à faible fréquentation**, valorisant la région.

5

Priorité en matière **d'infrastructures publiques** :

- **Reprise de la ligne FCE**
- **Réhabilitation** de la RN25, entre Irondro et Mananjary (56km)

6

L'**aérodrome de Mananjary** accueille de **petits avions** et a largement été utilisé par les missions humanitaires post cycloniques : près de **800 passagers en 2022** contre une centaine annuellement en moyenne.

7

Le profil des touristes venant à **Mananjary** sont des **touristes nationaux, familles ou groupes**, et des **touristes français et réunionnais** venant découvrir le Canal des Pangalanes ou faire des raids en moto ou en quad.

Analyse SWOT Canal des Pangalanes Sud

N°	FORCES	OPPORTUNITÉS	ACTIONS POSSIBLES
1	Expérience inédite, peu fréquentée et sécurisée	Produit pilote à mettre sur le marché à peu de frais	Faciliter les contacts entre opérateurs locaux et réceptifs nationaux
2	Complémentarité avec Ranomafana, proche et accessible par la RN25, 140km (3 heures de route)	Capture d'une partie des 25.000 visiteurs du Parc de Ranomafana vers Mananjary	Mettre en place une promotion commune Ranomafana / Mananjary
3	Combinaison inédite d'un capital naturel (paysages, canal, mer) et culturel (Antanambahoaka, Tanala et Antemoro)	Positionnement sur le slow tourism Développement du surf casting	Mettre à jour et améliorer les activités d'excursions sur le canal et les produits de tourisme communautaire
4	Expérience culinaire : épices, produits de la mer	Développement d'un tourisme gastronomique	Appuyer la mise en place d'un marché aux poissons adossé à des restaurants

N°	FAIBLESSES	MENACES	ACTIONS POSSIBLES
1	Opérateurs sinistrés après double crise : covid-19 et cyclones	Démobilisation des acteurs pour une reprise du tourisme	Mettre en place un programme de soutien d'urgence pour la remise en état de l'offre
2	Hébergement insuffisant en qualité et en quantité : 123 chambres dont 40 plus de 2E	Commercialisation limitée par les agences	Organiser un éducteur d'évaluation avec un petit nombre de réceptifs intéressésMettre en place des outils de promotion B2C notamment digitale
3	Rivalité avec les destinations Ranomafana et Manakara face à la concurrence du circuit RN7	Opportunité de complémentarité manquée	Faciliter les partenariats entre les opérateurs des trois localités pour un séjour type
4	Capacités de guidage insuffisante en quantité et qualité	Mauvaise interprétation et expérience visiteurs pouvant nuire à l'image de la destination	Mettre en place un programme de formation des guides avec un système de parrainage des guides des autres régions

Mananjary dispose d'un **aéroport secondaire** et est le point de départ des circuits sur le Canal des Pangalanes Sud. Il se trouve à 3h du Parc National Ranomafana et à 4h de Manakara, terminus du train FCE.

Le **développement d'un nouveau circuit** associant ces trois villes repose sur l'existence de services touristiques de base dans chacune d'entre elles pouvant accueillir une combinaison de touristes plus diversifiée (jeunes français, allemands et américains) qu'elle n'est actuellement vers un **produit nature et découverte, forêt, canal et mer, histoire et culture**. Ce **nouveau produit** s'adressera dans un premier à une **clientèle de backpackers internationaux** et au **tourisme national de groupe**.

Atelier avec les opérateurs nationaux : validation du diagnostic préalable

Lors de l’atelier au Motel d’Anosy le 28 avril 2023, les opérateurs nationaux ont émis les commentaires suivants sur le développement touristique du Canal des Pangalanes Sud.

→ Les opérateurs présents ont plébiscité le **Canal des Pangalanes comme produit prioritaire à développer dans l’Est de Madagascar** parce qu’il ‘agit d’un **nouveau produit**. La **destination** n’est actuellement **pas structurée** pour des voyageurs organisés de Tour Opérateurs mais plus pour des voyageurs indépendants (Free and Indépendant Travellers – FIT)

→ Le produit **Canal des Pangalanes Sud est méconnu** et est moins vendu du fait de la prédominance du circuit RN7 pour un départ de Mananjary et de contraintes logistiques majeures pour un départ de Mahanoro (RN11 dégradée entre Vatomandry et Mahanoro et aucun hébergement aux normes sur Mahanoro).

Les participants ont validé les couples produits / marchés présentés à savoir

Produit	Marché	Destinations concurrentes
Croisière soft adventure	Tourisme international et national	Tsiribihina, Manambolo
Tourisme culturel et communautaire	FIT européens	Hauts Plateaux
Surf casting	Pêcheurs spécialisés américains, anglais et australiens	Sainte Marie, Nosy Be, Nosy Hara



Gap Analysis Canal des Pangalanes Sud

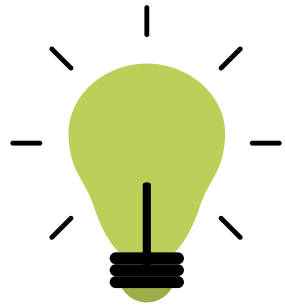
Nature	Description	Proposition d'actions
Infrastructures et services publics	Accès routiers RN25 et RN12 en dégradation	Lobbying auprès des entités concernées (travaux publics & PTF)
	Ligne Fianarantsoa Côte Est (FCE) suspendue	Appui aux comités de gestion et de redressement pour une gestion durable de la ligne
	Embarcadères sur le port fluvial en dégradation	Appui à l'APMF pour la réhabilitation des embarcadères utilisés par les touristes et la faisabilité d'un fish market
	Elargissement des berges du Canal entre Mananjary et Manakara	Appui à l'APMF pour les travaux de réhabilitation de la navigabilité du canal
	Pas de guides formels	Programme de formation et d'agrément des guides informels
Cadre institutionnel	Plateforme des acteurs du tourisme, publics et privés	Facilitation du dialogue entre les acteurs du tourisme sur des projets fédérateurs
	Système d'information tourisme	Appui à la Direction du Tourisme
Services aux touristes	Information en français et en anglais, bureau physique et en ligne	Bureau d'information à la Mairie et mise en place d'un site web dédié
	Produits de tourisme communautaire à mettre aux normes	Appui aux villages pour une amélioration de l'accueil et la mise en place de musées communautaires
Hébergement & restauration	Conformité aux normes de gestion durable	Programme d'appui à l'amélioration de la qualité de services et à la gestion durable des activités
	Formation du personnel de base	



Gap analysis Canal des Pangalanes Sud

Pour une reprise effective du tourisme à Mananjary et des circuits sur le Canal des Pangalanes Sud, l'**offre touristique** doit progressivement se remettre en place pour proposer de **nouveaux produits à des marchés de niche** sans pour autant requérir des investissements importants pour le secteur public et les opérateurs privés. Il s'agit juste d'un **repositionnement marketing globalement accepté par l'ensemble des acteurs.**

Mananjary : couples produit / marché prioritaires



Les segments de marché suivants ont été sélectionnés sur la base d'un ratio volume et valeur ajoutée

PRODUITS TYPE

Surf casting (pêche au bord)

- *Circuit combiné Mananjary / Sainte Marie*
- *Durée de séjour : 5 jours 4 nuits*
- *Hébergement : hôtel confortable et propre*
- *Activités : pêche sur 2-3 sites différents*
- *Saisonnalité : juin à septembre*
- *Equipements spécifiques de qualité*
- *Valeur économique : USD 2,8 millions*

MARCHÉS TYPE

Pêcheurs spécialisés

- *Marchés émetteurs : Etats-Unis, Grande Bretagne, France, Afrique du Sud, Australie*
- *Centre d'intérêt : poissons rares ou endémiques à Madagascar*
- *30 - 70 ans*
- *Voyage organisé en groupe de 5- 6 pax*
- *Grande expérience de voyage dans le monde*

Mananjary : couples produit / marché prioritaires

PRODUITS TYPE

Croisière sur les Pangalanes Sud

- *Circuit de slow tourism 6 jours, 5 nuits*
- *Durée de séjour à Mananjary : 2 nuits*
- *Hébergement : hôtel confortable & glamping*
- *Activités : croisière et visite de villages*
- *Saisonnalité : avril à décembre*
- *Valeur économique : USD 1,2 millions*

MARCHÉS TYPE

Soft adventurers & community based tourism

- Marchés émetteurs : France, Belgique, Pays Bas, Grande Bretagne, Italie
- Centre d'intérêt : paysage, culture, scènes de vie (tourisme communautaire)
- Voyage organisé en petit groupe ou en couple
- Grande expérience de voyage
- Francophones et anglophones
- Potentiel de marché : 1.000 touristes



Sur la base des capacités d'hébergement existantes, Mananjary peut se fixer comme objectif d'accueillir 2.000 touristes B2B en plus des marchés B2C traditionnels, ce qui représente près de 8% du volume de visiteurs sur Ranomafana.

Un programme de soutien d'urgence aux opérateurs sera nécessaire pour remettre la production touristique en marche après 3 années de quasi arrêt.

Plan de développement de la destination Mananjary

	LOGIQUE D'INTERVENTION	INDICATEURS NITÉS	SOURCES DE VÉRIFICATION	RÉSULTATS ATTENDUS
Objectif global	Mananjary, pôle touristique du Canal des Pangalanes Sud	a) Arrivées de touristes b) Création d'emplois directs	Ministère du Tourisme, CNaPS	6.500 touristes 200 emplois directs
Objectifs spécifiques	1. Destination plus complète et compétitive grâce à la structuration des acteurs	c) Nombre d'opérateurs membres des groupements ou des offices d) Durée de séjour des touristes	Groupements et associations Offices du tourisme Sondage des visiteurs	Groupements représentatifs de 60% des acteurs Durée moyenne de 3 nuits
	2. Marketing valorisant les activités autour du Canal	e) Nombre d'agences et TO commercialisant la destination f) % clients agences	Offices du tourisme Groupements	+ de 10 agences ou TO 40% clients agences

Programme 1. Gestion institutionnelle du tourisme sur le canal des pangalanes Sud et Mananjary		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
1.1. Mobilisation des acteurs vers une vision partagée de la destination	1.1.1. Mise en place d'une plateforme rassemblant les acteurs du tourisme, publics et privés (incluant la FCE, l'APMF et ADEMA), et organisation de réunions annuelles permettant de faire le point sur l'évolution de la destination	2024 - 2027	Commune Direction du tourisme Opérateurs privés	10.000
	1.1.2. Appui à l'étude et la mise en place de sites touristiques dans la ville : bureau d'information, fish market, etc.	2024 - 2027	Direction du tourisme Opérateurs privés	50.000
				60.000
1.2. Renforcement des capacités institutionnelles liées au tourisme	1.2.1. Assistance technique DIRTOUR : mise en place d'un système d'information touristique et évaluation de la capacité de charge des Pangalanes (gestion des licences)	2024 - 2026	DIRTOUR	20.000
	1.2.3. Fourniture de matériel et équipement divers : connexion Internet, informatique & logiciel, etc.	2024	PIC, MINTOUR	10.000
				30.000
1.3. Facilitation d'un dialogue entre les acteurs du tourisme	1.3.1. Assistance technique au dialogue privé privé et la mise en œuvre de projets fédérant les opérateurs touristiques.	2024 - 2025		
	1.3.2. Création d'un annuaire professionnel des opérateurs touristiques du Canal des Pangalanes Sud	2024	Opérateurs privés	20.000
	1.3.3. Appui aux groupements professionnels existants ou à créer pour porter la voix des opérateurs du Canal des Pangalanes Sud	2025		
			Opérateurs privés	10.000
Budget du programme 1 : gestion institutionnelle du tourisme du Canal des Pangalanes Sud				30.000

PROGRAMME 2. Amélioration et diversification de l’offre touristique sur le canal des pangalanes Sud		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
2.1. Appui aux acteurs pour une mise aux normes de l’offre	2.1.1. Assistance technique pour une évaluation des produits de tourisme communautaire et des besoins pour une mise aux normes	2024 – 2025	Villages	50.000
	2.1.2. Appui à l’amélioration de l’expérience visiteurs sur les produits existants (dont embarcadère pour les circuits croisière) et au développement de nouveaux circuits (étude de faisabilité surf casting)	2024 – 2026	PIC	130.000
	2.1.3. Renforcement de capacités de gestion du tourisme communautaire	2024 – 2025	Villages	20.000
				200.000
2.2. Appui au maintien de l’offre touristique sur Mananjary	2.2.1. Mise en place d’un programme d’urgence de soutien aux opérateurs touristique	2024	Secteur privé	200.000
	2.2.2. Appui à la formalisation des opérateurs informels		Secteur privé	10.000
	2.2.3. Programme de recyclage du personnel d’encadrement : digitalisation des procédures de gestion, cuisine, entretien et maintenance, etc.	2024	PIC / Secteur privé	10.000
				220.000
2.3. Renforcement des capacités des travailleurs touristiques	2.3.1. Programme de formation aux métiers de base de l’hôtellerie et de la restauration	2024	Opérateurs	30.000
	2.3.2. Mise en place d’un programme de formation de guides par les guides formateurs d’Andasibe	2025	PIC	20.000
				50.000
Budget du programme 2 : construction de l’offre touristique				470.000

PROGRAMME 3. Promotion de la destination Canal des Pangalanes Sud & Mananjary		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
3.1. Inventaire de l’offre existante pour les marchés cibles	3.1.1. Appui aux opérateurs pour la mise à jour de leurs fiches techniques de produits : surf casting et circuits croisières (incluant les fady et les maladies infectieuses de type bilharziose)	2024	Assistant Technique PIC	5.000
	3.1.2. Production d’un manuel de ventes de la destination en version papier et numérique en français et en anglais	2025	AT PIC	20.000
				10.000
3.2. Accueil et information des visiteurs	3.2.1. Etude de faisabilité et mise en place d’un bureau d’information aux visiteurs	2024 - 2027	PIC Plateforme	50.000
	3.2.2. Mise en place d’une version numérique de l’accueil et de l’information (site web & réseaux sociaux) – commun Mananjary, Ranomafana et Manakara	2026		10.000
				60.000
3.3. Promotion B2B sur les marchés cibles	2.3.1. Appui à l’organisation d’un éducteur de 3 TO spécialisés surf casting	2025	Plateforme	20.000
	2.3.2. Appui à l’organisation d’éducteur de 3- 4 réceptifs intéressés intégrant Ranomafana et Manakara	2024	Plateforme	20.000
	2.3.3. Appui à la participation des opérateurs à des salons professionnels pêche	2025 - 2026	Plateforme	30.000
				70.000
Budget du programme 3 : promotion de la destination Canal des Pangalanes Sud				140.000
BUDGET TOTAL : USD 730.000				

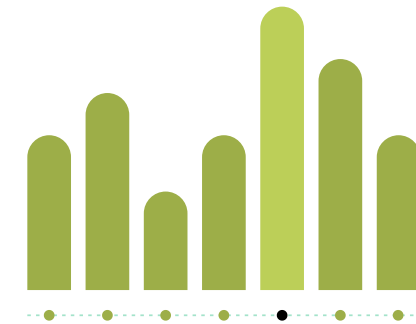


Ranomafana, Nature & Cure





FACTS & FIGURES



Ranomafana est une étape du Circuit RN7, le plus fréquenté par les touristes internationaux, à **425km** (10h30 de route via la RN7 et la RN45) d'Antananarivo et à 57km (1h30 de trajet) de **Fianarantsoa, chef-lieu de la région Haute Matsiatra**.

S'étendant sur **41.600 ha**, Ranomafana fait partie du paysage forestier appelé **Corridor Fandriana Vondrozo (COFAV)**, et des Forêts Humides de l'Est, inscrits au patrimoine mondial de l'UNESCO depuis 2007.

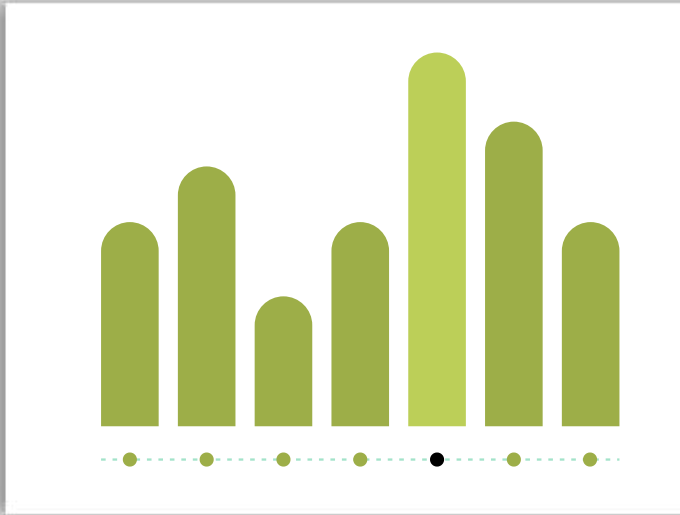


Le Parc est reconnu mondialement pour sa **biodiversité unique**, sa flore : orchidées, palmiers, fougères, etc. et sa faune : **12 espèces de lémuriens dont des endémiques locales** (Prolemur simus, Hapalemur aureus), reptiles, papillons, etc. C'est aussi un des meilleurs sites de birdwatching de Madagascar avec **115 espèces inventoriées** dont une trentaine sont endémiques (Ana melleri, Lophotibis cristata, etc.)



Ranomafana est le **4ème Parc géré par Madagascar National Parks (MNP)** le plus visité après le Parc Marin de Nosy Tanihely (Nosy Be), Isalo et Andasibe⁷, avec 27.338 visiteurs enregistrés en 2019.

FACTS & FIGURES



Entrées	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Q3 2023
Etrangers	20 659	19 132	21 605	1 075	343	7 136	10 301
Nationaux	5 278	4 329	5 733	1 214	2 669	4 701	4 807
Total	25 937	23 461	27 338	2 289	3 012	11 837	15 108
Croissance	7,0%	-9,5%	16,5%	-91,6%	31,6%	293,0%	129,1%

7 Analamazotra et Mantadia combinés

Sur la base des données MNP de 2019, les constats sont les suivants :

- Le profil des visiteurs de Ranomafana correspond au profil du touriste amoureux de la nature à Madagascar. **Top 6 des nationalités : Français (24%), Allemands (10%), Néerlandais, Italiens, Britanniques et Américains (9%).**
- Les visiteurs étrangers représentent 79% des entrées dont 72% de voyages organisés (33% réalisées par 5 agences réceptives)⁸
- **Saisonnalité s'étalant de juillet à novembre** (70% des entrées) avec un pic en octobre, en pleine saison du bird watching.



Ranomafana a **deux particularités** importantes par rapport aux autres Parcs Nationaux de Madagascar

Un centre de recherche appelé **Centre ValBio (CVB)** a été créé en 2003 à proximité immédiate de l'entrée du Parc en partenariat avec l'Etat malgache et différentes universités dont Stony Brook University. Un **centre d'interprétation** est ouvert au public sur rendez-vous, 335 personnes ont été reçues en 2019.

Les visiteurs peuvent aussi écouter des conférences dispensées par les chercheurs. CVB héberge également des chercheurs ou des touristes scientifiques : **381 personnes** ont été accueillies en 2019 pour une durée moyenne de séjour 27,7 jours.

CVB a un projet d'installation d'un **canopy walk** dans le Parc prévu **Des sources thermales**, situées dans le village, sont ouverts au public sous la tutelle des services de **santé du district, des soins et des traitements sont disponibles.**

⁸ Dans l'ordre : Mora Travel, Le Voyageur, Universal Trading, Tamana Tours, Groupe Océane Aventures

Des sources thermales, situées dans le village, **sont ouvertes au public sous la tutelle des services de santé** du district, des soins et des traitements sont disponibles.

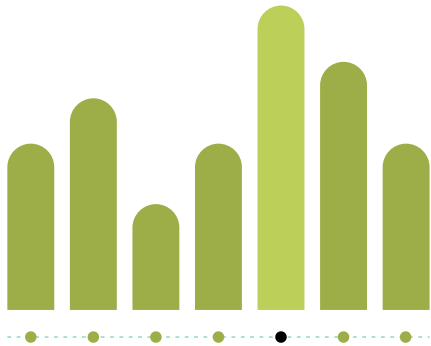
Services	Tarifs (MGA)		Usagers	Recettes (MGA)
Bains (15 min)	Malagasy	1 000	9 423	9 423 000
	Etrangers	5 000	337	1 685 000
Piscine	Malagasy	1 000	30 811	30 811 000
	Etrangers	5 000	2 591	12 955 000
Total			43 162	54 874 000

La **station thermale est fréquentée à 93%** par des Nationaux alimentant un tourisme national de santé et de bien-être. Un **hôtel, Le Relais Thermal (21 chambres 4 étoiles)**, a également accès aux sources d'eaux chaudes et proposent un accès privé à leurs clients.

La station a bénéficié d'**un financement de MGA 280 millions** sous la gestion de MNP pour la réhabilitation d'une partie des infrastructures.

Les travaux sont en cours. Un gîte d'étape est actuellement opérationnel. La construction d'un restaurant est prévu dans le cadre d'une location gérance.

Le pont d'accès à la station thermale a été endommagé par le cyclone Batsirai en 2022.



1

Ranomafana compte une **vingtaine d'unités d'hébergement** dont 10 formels et dispose d'environ 300 chambres dont 45% aux normes 3 étoiles et plus. 90% des investissements hôteliers ont été réalisés par des nationaux.

2

57 guides agréés travaillent sur Ranomafana et font partie de l'Association des Guides de Ranomafana (AGR). Ils collaborent avec **MNP et CVB**, notamment sur les activités de tourisme communautaire avec les **villages Tanala, populations originelles de Ranomafana**.



3

Le village de Ranomafana présente plusieurs **gargotes et petits restaurants** largement fréquentés par les voyageurs indépendants et les chercheurs en résidence au CVB. Les activités liées au tourisme sont gérées par **des betsileo de Fianarantsoa ou plus au Nord**.

4

Ranomafana est sous la tutelle de la Direction du Tourisme et de l'**Office Régional du Tourisme des régions Vatovavy Fitovinany**, basés tous deux à Manakara.

ATELIER AVEC LES OPÉRATEURS LOCAUX : PRINCIPALES CONCLUSIONS¹⁰

Les acteurs du tourisme de Ranomafana ont assisté à un atelier le 25 avril 2023 au Relais Thermal. Les points suivants ont été discutés :



Gestion de la destination : la commune de Ranomafana prélève différentes taxes sur les activités touristiques (entrée Parc, taxe de séjour, droit de parking), sans rendre compte de l'utilisation de ces fonds. Les opérateurs touristiques devraient être consultés. Les services de voirie mériteraient d'être améliorés par exemple.



Aucune cohésion entre les hôteliers et aucun dialogue avec les autres métiers du tourisme, gestionnaire de sites, guides, etc.

Redynamisation de l'Association Ranomafana Tourisme (ARATO) demandée : organisation d'élections après une mise à jour des Statuts. Adhésion de MNP et CVB et participation au dialogue privé privé.



Amélioration de l'offre avec la professionnalisation des acteurs et également la formalisation des informels.

USP de la destination Ranomafana :

- Parc National et sa biodiversité, notamment les lémuriens et les oiseaux
- Sources thermales : partie intégrante de la destination mais peu valorisées
- Culture Tanala
- Gastronomie locale : écrevisses, miel,



Ranomafana n'est pas une destination mais une **étape de circuits** : actuellement le **circuit RN7**, mais il est possible de l'associer avec le Canal des Pangalanes. Cela dépend notamment de la **connectivité aérienne et de la qualité des routes**.

Marchés cibles :

- Voyages organisés (TO) pour les naturalistes et les birdwatchers
- Voyageurs indépendants pour les trekkers et le tourisme communautaire
- Tourisme national pour les sources thermales

Analyse SWOT Ranomafana

N°	FORCES	OPPORTUNITÉS	ACTIONS POSSIBLES
1	Etape importante du circuit ¹¹ RN7 (fréquenté par 23% des touristes)	Développement d'un cluster tourisme autonome	Plan d'aménagement et suivi de la capacité de charge
2	Combinaison de Parc National et de sources thermales	Augmentation de la durée de séjour avec le tourisme de bien être	Evaluation du potentiel des sources thermales
3	Présence du Centre Valbio et un rayonnement international	Développement d'activités liées à la recherche comme le canopy walk	Inclusion du CVB dans le dialogue privé privé
4	Bonne intégration du village dans la destination	Tourisme inclusif intégrant aussi les villages Tanala	Développement d'activités pour les micro-entreprises et de tourisme communautaire

¹¹ Enquête visiteurs 2012 (PIC, ONTM, FTHM)

N°	FAIBLESSES	MENACES	ACTIONS POSSIBLES
1	Concentration des touristes sur un nombre limité de circuits	Mauvaise expérience visiteurs	Meilleure information visiteurs Ouverture de nouveaux circuits et des nocturnes
2	Dégradation de la RN25	Risque d'accident élevé notamment pour les nocturnes	Système de prévention et de limitation des risques par la Commune
3	Faiblesse de la qualité des prestations de guidage	Frustration et insatisfaction des visiteurs	Renforcement des capacités des guides en partenariat avec CVB & évaluation
4	Dégradation de la forêt à proximité du village	Remise en cause de la crédibilité du Parc Stigmatisation des populations Tanala	Développement et promotion du tourisme communautaire comme une activité « obligée »

Ranomafana a subi la **crise Covid-19** comme les autres destinations et également le **cyclone Batsirai** qui a **détruit les infrastructures publiques** dans le village. Les opérateurs ont fait preuve d'une grande résilience grâce au **tourisme national** et à une bonne gestion de la situation de crise.

Le **potentiel** de Ranomafana est encore important avec le **développement de nouveaux produits** mais nécessite une planification du développement de la commune. La **capacité d'hébergement** actuelle permet une augmentation des arrivées à **35.000 touristes**.

Atelier avec les opérateurs nationaux : validation du diagnostic préalable

L’atelier organisé au Motel d’Anosy le 28 avril 2023 a permis aux opérateurs nationaux de s’exprimer sur le développement touristique de Ranomafana.

- Ranomafana est une **destination bien établie** collaborant de façon satisfaisante avec les opérateurs nationaux en one to one. C’est essentiellement un **tourisme de passage**.
- La **qualité des services du Parc peut être améliorée** ainsi que la gestion des guides. Il faut absolument ouvrir les circuits nocturnes.

Les participants ont validé les couples produits / marchés présentés, à savoir :

Produit	Marché	Destinations concurrentes
Circuit Wildlife	Nature lovers européens	Andasibe, Bemaraha, Ankarafantsika
Circuit Oiseaux	Bird watchers européens et américains	Andasibe, Zombitse, Masoala, Ankarafantsika
Cure thermale	Tourisme national	Antsirabe



Gap Analysis Ranomafana

Points d'amélioration pour que Ranomafana soit une destination complète

Nature	Description	Proposition d'actions
Infrastructures et services publics	Chaussée dégradée de la RN25 traversant la commune	Lobbying auprès des entités concernées (travaux publics & PTF)
	Pont menant vers la Station Thermale en partie détruit	Etude de faisabilité de l'exploitation des sources thermales
	Aménagement site de parking des bus après dépose client à l'entrée du Parc : toilettes, réfectoire, salle	Plan de développement spatial de la commune
Cadre institutionnel	Plateforme des acteurs du tourisme, publics et privés	Facilitation du dialogue entre les acteurs du tourisme, la commune et la région
	Association professionnelle (ARATO) inactive depuis des années	Redynamisation de l'association et au dialogue privé privé
	Application de la réglementation du tourisme	Formalisation des acteurs
Services aux touristes	Accueil des visiteurs en français et en anglais, bureau physique et en ligne	Bureau d'information à la Mairie et mise en place d'un site web dédié à la destination
	Un seul DAB à Ranomafana, pas toujours approvisionné	Mise en place d'autres DAB dans les hôtels ou dans le village
	Concentration des touristes sur les mêmes circuits	Meilleure information sur les produits existants (B2C et B2B), développement de nouveaux produits
Hébergement & restauration	Marketing digital des hôtels pour le développement du marché des voyageurs indépendants	Programme d'appui à la mise en œuvre d'un plan de promotion B2C

- Ranomafana bénéficie de la **proximité de Fianarantsoa** sur plusieurs points :
- **Approvisionnement en denrées alimentaires.** Le même lien devrait se mettre en place avec les fournisseurs de produits halieutiques sur Mananjary
 - Disponibilité et **formation du personnel hôtelier** et de restauration grâce au **centre de formation La Rizière.**

Ranomafana : couples produit / marché prioritaires



Les segments de marché ci-après ont été sélectionnés
sur la base d'un ratio volume et valeur ajoutée

PRODUITS TYPE	MARCHÉS TYPE
<i>Forêt humide de l'Est en moyenne altitude</i> • Etape de circuit national • Durée de séjour : 3 jours 2 nuits • Hébergement : hôtel confortable et propre • Activités : 2 visites du Parc, en version diurne et nocturne, visite d'un village tanala, conférence au CVB, déjeuner dans le village, bain au centre thermal • Saisonnalité : toute l'année, flexibilité à prévoir en fonction des conditions climatiques • Valeur économique : USD 8,6 millions	<i>Amoureux de la nature</i> • Marchés émetteurs : France, Allemagne, Pays Bas, Grande Bretagne, Etats-Unis, etc. • Centre d'intérêt : lémuriens en priorité et plus généralement la biodiversité du Parc • Toutes tranches d'âge confondues • Voyage organisé en groupe ou en couple • Grande expérience de voyage • Séjour combiné avec une autre destination en Afrique Australe ou de l'Est • Anglophones au moins • Potentiel : 25.000 touristes internationaux

PRODUITS TYPE

Circuit bird watching Madagascar

- Dernière étape d'un circuit national de 2 à 3 semaines (\$ 5,000 par personne)
- Durée de séjour à Ranomafana : 3 jours 2 nuits
- Hébergement : hôtel confortable
- Activités : observation d'oiseaux dans 3 sites différents avec un tour leader et un guide spécialisé
- Saisonnalité : septembre à novembre
- Valeur économique : USD 6,5 millions

Cure Thermal

- Séjour bien-être
- Durée :3 jours 2 nuits
- Hébergement : hôtel confortable
- Activités : bain et piscine, cuisine diététique
- Saisonnalité : toute l'année
- Valeur économique : USD 900.000

MARCHÉS TYPE

Bird watchers

- Marchés émetteurs : Etats-Unis, Grande Bretagne, Pays Bas, Belgique
- Centre d'intérêt : oiseaux endémiques de Madagascar, 154 espèces en deux semaines
- Homme de 40 à 70 ans
- Voyage organisé en petit groupe et quelquefois en couple
- Grande expérience de voyage en Afrique
- Anglophones
- Potentiel de marché : 4.000 touristes

Curistes

- Marchés émetteurs : nationaux & résidents
- Centre d'intérêt : sources thermales
- 40 à 70 ans, classe moyenne
- Voyage en groupe ou en famille
- Voyageurs indépendants
- Malgachophones, francophones
- Potentiel de marché : 10.000 touristes

Son **capital naturel** exceptionnel permet à Ranomafana de développer plusieurs produits spécialisés destinés à des **marchés de niche à haute valeur ajoutée** : amoureux des papillons, des orchidées, etc.

Le **tourisme de bien-être** va cibler dans un premier le **tourisme national**, mais peut proposer des services de qualité internationale avec les partenaires disposant du savoir faire et des capacités marketing.

Plan de développement de la destination Ranomafana

	LOGIQUE D'INTERVENTION	INDICATEURS	SOURCES DE VÉRIFICATION	RÉSULTATS ATTENDUS
Objectif global	D'un tourisme de passage à un tourisme de villégiature	a) Arrivées de touristes b) Création d'emplois directs	Ministère du Tourisme, CNaPS	35.000 touristes 600 emplois directs
Objectifs spécifiques	1. Destination compétitive et diversifiée valorisant un capital naturel unique	c) % d'opérateurs formels d) Taux de satisfaction des touristes	Ministère du Tourisme Sondage des visiteurs	> 70% de formalisation Taux de satisfaction des touristes > 70%
	2. Équilibre entre voyages organisés (B2B) et voyageurs indépendants (B2C)	e) Nombre de clients agences f) % de clients directs	Offices du Tourisme Association du tourisme	60% clients agences 40% clients directs

PROGRAMME 1. Gestion institutionnelle du tourisme à Ranomafana

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
1.1. Mobilisation des acteurs vers une vision partagée de la destination	1.1.1. Mise en place d'une plateforme rassemblant les acteurs du tourisme, publics et privés (incluant le comité de gestion de la station thermique), et organisation de réunions annuelles permettant de faire le point sur l'évolution de la destination	2024 - 2027	Commune Direction du tourisme Opérateurs privés	10.000
	1.1.2. Appui à la plateforme pour la promotion de Ranomafana auprès d'autres secteurs d'activités : banques, fournisseurs d'accès internet, services de santé, etc.	2024	Commune Opérateurs privés Gestionnaires de sites	10.000
	1.1.3. Appui à la commune pour la définition et la mise en œuvre d'un plan de développement spatial du tourisme	2025	PIC, commune	30.000
				50.000
1.2. Renforcement des capacités institutionnelles liées au tourisme	1.2.1. Assistance technique DIRTOUR : mise en place d'un système d'information touristique et formalisation des acteurs	2024 - 2026	DIRTOUR	20.000
				20.000
1.3. Facilitation d'un dialogue entre les acteurs du tourisme	1.3.1. Assistance technique au dialogue privé privé et la mise en œuvre de projets fédérant les opérateurs touristiques.	2024 - 2025	Opérateurs privés	15.000
	1.3.2. Création d'un annuaire professionnel des opérateurs touristiques de Ranomafana	2024		
	1.3.3. Appui aux groupements professionnels (ARATO, AGR, etc.) pour porter la voix des opérateurs de Ranomafana	2025	Opérateurs privés	10.000
				25.000
Budget du programme 1 : gestion institutionnelle du développement touristique de Ranomafana				95.000

PROGRAMME 2. Amélioration et diversification de l’offre touristique existante

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
2.1. Appui aux gestionnaires de sites et aux sites pour une mise aux normes	2.1.1. Assistance technique pour une évaluation des sites et des activités touristiques (MNP, station thermale, villages)	2024 – 2025	Gestionnaires	30.000
	2.1.2. Appui à l’amélioration des sites existants et au développement de nouveaux sites / circuits	2025 – 2026	Gestionnaires	350.000
	2.1.3. Renforcement de capacités de gestion et de commercialisation des sites (voyages d’études, formation)	2024 – 2025	Gestionnaires	20.000
				400.000
2.2. Appui aux opérateurs pour une gestion durable de leurs activités	2.2.1. Appui à l’adhésion à des programmes de certification de gestion durable du tourisme	2024	Secteur privé	20.000
	2.2.2. Programme de recyclage du personnel d’encadrement : digitalisation des procédures de gestion, cuisine, entretien et maintenance, etc.	2024	PIC / Secteur privé	10.000
	2.2.3. Appui au développement de projets de tourisme communautaire	2025	Secteur privé	30.000
				60.000
2.3. Renforcement des capacités des travailleurs touristiques	2.3.1. Programme de formation aux métiers de base de l’hôtellerie et de la restauration	2024 – 2026	Opérateurs	30.000
	2.3.2. Programme de formation au métier de guidage et évaluation des guides	2024 – 2026	PIC	30.000
	2.3.3. Appui à la formation en langues étrangères (centre de formation)	2024 – 2026	PIC	30.000
				90.000
Budget du programme 2 : amélioration et diversification de l’offre existante				550.000

PROGRAMME 3. Promotion de la destination Ranomafana

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
3.1. Inventaire de l’offre existante pour les marchés cibles	3.1.1. Appui aux opérateurs pour la mise à jour de leurs fiches techniques de produits	2024	Assistant Technique PIC	10.000
	3.1.2. Production d’un manuel de ventes de la destination en version papier et numérique	2025	AT PIC	30.000
				40.000
3.2. Accueil et information des visiteurs	3.2.1. Etude de faisabilité et mise en place d’un bureau d’information aux visiteurs	2024 - 2027	PIC Plateforme	50.000
	3.2.2. Mise en place d’une version numérique de l’accueil et de l’information (site web & réseaux sociaux) – commun Mananjary, Ranomafana et Manakara	2026		10.000
				60.000
3.3. Promotion B2B sur les marchés cibles	3.3.1. Appui à l’organisation d’un éducteur de réceptifs ou TO spécialisés : birdwatching, lemur watching, orchidées, papillons, etc.	2025	Plateforme	40.000
	3.3.2. Appui à la participation de Ranomafana à des salons professionnels wildlife et birdwatching via les réceptifs nationaux ou les gestionnaires de site	2025 - 2026	Plateforme	50.000
				90.000
Budget du programme 3: promotion de la destination				190.000

BUDGET TOTAL : USD 835.000



alter ego
development

Patricia Rajeriarison
Laurence Duband
Lanto Razafimahatratra

patricia@alterego.mg



Jean-Christophe Guerin
Jan Wigsten
Bertrand Carrier

guerin.jeanchristophe@gmail.com



NOM	CHAMBRES	Email	Numéro
Manjarano Lodge	10	resa@manjarano.com	+261 32 11 038 39
Mantadia Lodge	25	mantadialodge@gmail.com	+261 34 05 100 42
Eulophiella Hôtel	17	eulophiellandasib@eulophiella.com	+261 38 80 303 34
Grace Lodge	14	Gracelodge.andasibe@yahoo.fr	+261 34 16 310 92
Marie Guesthouse	14	razafindrasolomarie@yahoo.fr	+261 34 18 094 19
Sahatandra River hôtel	31	Sahatandra.river.hotel@gmail.com	+261 34 38 019 29
Vakona Forest lodge	28	vakona@moov.mg	+261 34 15 705 80
Andasibe Cyperus Hôtel	20	info@andasibehotel-resto.com	+261 34 14 326 27
Analamazaotra Hôtel	10	Invest.partners777@gmail.com	+261 34 64 228 24
Feon'ny Ala	44	contact@feonnyala.hotel.com	+261 34 05 832 02
Indri Lodge	21	indrilodge@yahoo.fr	+261 34 06 340 89
Mikalo Hôtel	31	hotel@mikalohotelrestaurant.mg	+261 34 11 696 92
Andasibe Lemur Lodge	20	contact@andasibelemurs-lodge.mg	+261 32 11 306 99
Les Orchidées	26	info@madagascarservice.com	+261 34 36 024 49
Le Goyave	11	legoyavehoteldandasibe@gmail.com	+261 34 08 886 99
Ricolodge	8	andasibe@gmail.com	+261 34 20 882 98
Oka Forest Lodge	20	okforestlodge@gmail.com	+261 38 16 240 53
Andasibe Sifaka Lodge	20	sifakalodge@gmail.com	+261 34 40 580 02
Relais de Mantadia	18	resa@relaisdemantadia.com	+261 38 06 100 00
Capacité totale	388		

2. LISTE INDICATIVE DES HÔTELS

HÔTELS RANOMAFANA

NOM	CHAMBRES	Email	Numéro
Le Relais Thermal	21	info@hotelcontact.net	+261 32 12 511 36
Centrest Séjour	27	centrestsejour@gmail.com	+261 34 16 524 33
Au Domnatur	20	domnatrnmf@gmail.com	+261 32 02 611 18
Forêt Australe	18	austhotel@moov.mg	+261 34 16 391 74
Ihary	22	iharyhote@gmail.com	+261 34 13 434 57
Setam Lodge	20	setamlodge@setam-madagascar.com	+261 34 60 069 23
Karibotel	25	Resa.karibotelranomafana@gmail.com	+261 33 15 629 51
Hôtel Rian'ala	27	edm@moov.mg	+261 34 06 298 45
La Palmeraie	9	Ravaoarisoaflorine@gmail.com	+261 34 31 680 69
Chez Gaspard	16	Chezgaspard.ranomafana@gmail.com	+261 34 02 115 15
Ihary Hôtel	14	iharyhote@gmail.com	+261 34 13 434 57
Hôtel Manja	32	hotelmanja@gmail.com	+261 34 13 176 22
Le Grenat Hôtel	20	legrenatran@gmail.com	+261 34 12 780 84
Soa Lodge	5	soa_guesthouse@outlook.com	+261 33 12 591 21
Ny Tanana Hôtel	28	contact@nytanana-hotel-ranomafana.com	+261 32 30 538 85
Cristo	12	cristomadagascar@gmail.com	+261 34 12 353 97
Capacité totale	316		

FICHE DE PRÉSENCE ANDASIBE

Fiche de présence

Atelier Andasibe

15/06/23

for life

- NASOANTUA Christui
 - RAKOTOMAZUA Rico
President Mitsinjo Isr.
ricolodge.andasibe@gmail.com
 - Claude RAKOTAEIVELU
A.G.A.
claudirajerison@gmail.com
 - RAZAFISON Henry Sylvio
CVCOT/MNP
 - RAZAKARIVONY Mirantsoa (mantadiolodgemanagers@gmail.com)
 - RATEFIARISON Salohy Rowaka Gaëlle (Mantadia lodge)
 - la Tenasse - Marie lodge (RADJAGALAXY@GMAIL.COM)
 - RANDHARITAHINA Nirina Olivier (espacediamant@hotmail.fr)
- LEMHRS LODGE ANDASIBE.

FICHE DE PRÉSENCE MANANJARY



Atelier

FICHE DE PRÉSENCE

Atelier: MANANJARY

Date: 20/04/23

Entité	Noms et Prénoms du représentant	Téléphone	Mail	Signature
LA ROUTE DES ÉPICES	RAFAELA RANIRINA Rila	034 03 12 830 034 08 798 45	la route des epices rd mananjary.mg	
Le Griolo	Desbrosses Martine	034 9324547	Martine.desbrosses@live.fr	
Direction Inter Régional du Tourisme Vahavavy - Fitorimangy Atinimo Atinananana	RAVAONIRINA Julienne (Directeur)	034 05 51520	julienne.ravinina@rd gmail.com	
VELO Jasmin MATRIKIRENTA BOAT SERVICE	VELO Jasmin JUST Pitha	034 2599872	dadatsara@ gmail.com	
BENJAMIN NICOLAS (AGTAM)	BENJAMIN NICOLAS	034 0676032	canicolasbenja- min@yahoo.fr	
LA ROUTE DES ÉPICES	HOBIA RISOA Jeanne Claude	034 36 039 78	Hobiarisoa@gmail com	
VAHINY LODGE	AKAODI Aci	034.20.460.12	vahiny lodge @ yahoo.fr	
HOTEL MIRANA	LANTONIAINA J.	034.69.2188.29	andriambololomanan- atence@gmail.com	
			andriambololomanan- atence@gmail.com	

034 20 33 420

PIC 3 VV

Mananjary

10 FICHE DE PRÉSENCE RANOMAFANA

FICHE DE PRESENCE					
N°	Nom et prénom	Organisation	N° Tel	mail	Signature
1	RAKOTO MALALO Donald	MNP Ranomafana	0340478524	malhalazana Ha@gmail.com	
2	RAZAFIMANSARY Laina	KARIBOTEL	0331562350	raina.karibotelranomafana@gmail.com	
3	MANANTANA SOROME	AU DOMHATU	0363327203	Soromil.mina@gmail.com	
04	RAJAO MARIA Tsirolany Claire	MNP/crociat	0820340101	tsirolana@gmail.com	
05	RAVONIRINA Julien	DIRTO VU-FU-AA	0340551520	julienmurais@gmail.com	
06	ANDRIAMANTY Andrianaelina	SEIAN LODGE	0341299669	valbodena@gmail.com	
07	MANA MARVELO	Office V7V	0342897092	manamaravelo@gmail.com	
08	RAKOTONANDRASANA Diamandisa	HOTEL THERMAL	0321251126	thumel@lesclaus.mg	
09	FANOMEZANTSA Farahtiana	HOTEL NY TANANA	0343310163	fantat.nytanana@gmail.com	
10	Valérie RAMELISON	HOTEL THERMAL	0321251126	valerie@lesclaus.mg	
11	VELOLOMISAHENO ADILE	HOTEL CHEZ GASPARD	0340911515	hotel.chezgaspard@gmail.com	
12	RAZOLONJATOYO Naina Nicolas	ValBio	0343830334	nainanickel@gmail.com	
13	RAHERISOA Vola Hortense	MNP / DP	0320910256	vola_tprh@mrparks.mg	
14	RAZAFINIMANANA Sergine	Hotel Lac	0346852817	RazafinimananaSergine@gmail.com	
15	RAZAFINDRAKOTO Bernard	Blancaire	0330987324		
16	RAZAFARINHY Raimo Schonda	Caridore	0345312389		
17	RAMAROSON Hajahumirobrou	Centur	0344397213	raimo.sahondra@gmail.com	
18	RAFIDIMANANDRA (Rodin) Rhodin	Hotel MANJA	0341234781	Hotelmanja@gmail.com	
19		Prin dent guide	0341276426	rhodin.pandaudi@gmail.com	