

DÉVELOPPEMENT DES DESTINATIONS GRAND EST DE MADAGASCAR

FAR EAST - EST BALNÉAIRE - ROUTE DE L'EST



SOMMAIRE

Acronymes

Préambule

I. Axe Far East

9

II. Axe Est Balnéaire

39

III. Axe Route de l'Est

66

Liste des annexes

Annexe 1 : Détails du préambule

FAR EAST

Annexe 2 : Etats des lieux de la Route Far East

Annexe 3: CR Atelier Maroantsetra, 04 mai, Hôtel Manga Beach

Annexe 4 : CR Atelier Mananara Nord, Chez Roger, le 06 Mai 2023

Annexe 5 : Les actions pour le Far East

Produit de tourisme de nature et aventure soft

Tourisme haut de gamme

EST BALNEAIRE

Annexe 6: États des lieux de l'Est Balnéaire

Annexe 7: CR Atelier Sainte Marie, ORT, le 10 Mai 2023

Annexe 8: CR Atelier Foulpointe, Hôtel Manda Beach, le 12 mai 41

Annexe 9: Les actions pour l'Est balnéaire

Produit de tourisme balnéaire / tourisme fluvial

ROUTE DE L'EST

Annexe 10: CR Atelier Tamatave, Sharon Hotel, le 12 mai

Annexe 12: Les actions pour la Route de l'Est

Caravane de l'Est

Croisière ferroviaire

Webographie

Bibliographie

CARTES

Carte 1 : L'itinéraire des 3 axes des destinations Est de la mission.....	8
Carte 2: Aire Protégées Baie d'Antongil.....	11
Carte 3 : Localisation des circuits du PN Mananara Nord.....	14
Carte 4 : Canal des Pangalanes Nord.....	68

TABLEAUX

Tableau 1 : Evolution de nombre de visiteurs Parc National Masoala.....	12
Tableau 2 : Evolution de nombre de visiteurs Parc National de Mananara.....	13
Tableau 4 : Tarif hôtels à Maroantsetra (MGA).....	18
Tableau 5 : Couples Produits/Marchés de l'axe Far East.....	27
Tableau 6 : Recommandations pour l'axe Far East.....	28
Tableau 7 : Tarif des résidents pour les bateaux vers Sainte Marie (MGA).....	43
Tableau 8 : Présentation des Grands établissements de Sainte Marie.....	44
Tableau 9 : Capacité d'hébergement à Sainte Marie.....	44
Tableau 10 : Couples Produits/Marchés de l'axe Est Balnéaire.....	55
Tableau 11: Couples Produits/Marchés de l'axe Route de l'Est.....	76

FIGURES

Figure 1 : Nombre de voyages des européens vers les pays en voie de développement et le reste du Monde.....	26
---	----



Photo : Manda Fort du Roi Radama 1er près de Foulpointe

ACRONYMES

CBT Community-Based Tourism

DELTO Délégation du Tourisme

MNP Madagascar National Parks

PN Parc National

RN Route Nationale

TCE Train Côte Est

OMT Organisation Mondiale du Tourisme

DIRTOUR Direction Régionale du Tourisme

MINTOUR Ministère du Tourisme



PRÉAMBULE

Les destinations traitées par la mission

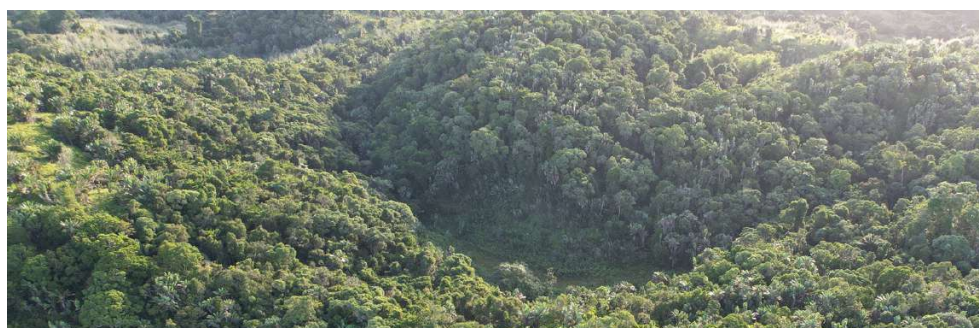
voir Annexe 1 : Détails du préambule



Étant donné l'étendue et l'hétérogénéité importante de la zone géographique couverte par la mission, il a été décidé de la scinder en **trois axes**.

Pour cela, nous avons tenu compte de la logique de la desserte de l'ensemble de la zone, des **atouts naturels, culturels et d'infrastructure, de la complémentarité des produits existants, des perspectives de développement du tourisme**.

Ainsi, chacun de ces axes peut constituer une destination à lui seul, et pourrait être promu de façon indépendante mais homogène.



Les axes identifiés sont les suivants :

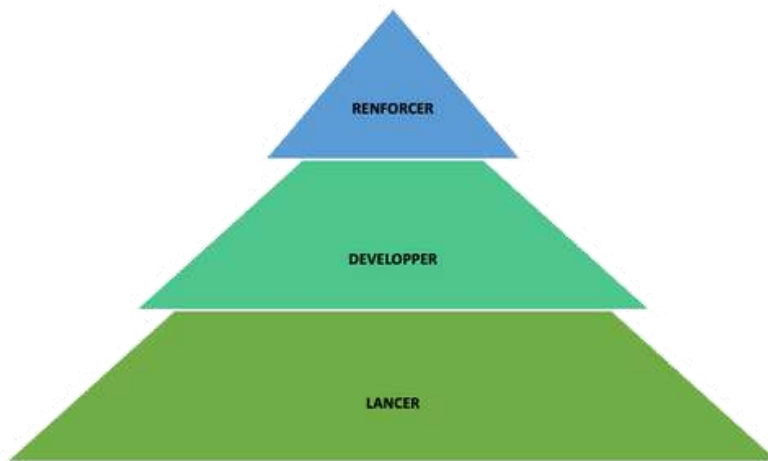
- 
- La **route Far East** : Maroantsetra, Masoala, Mananara Nord, Antanambe
 - L'**Est balnéaire** : Sainte-Marie, Mahambo, Foulpointe ; Tamatave
 - La **route de l'Est** : Tamatave, Canal des Pangalanes nord, TCE, Andasibe et Mantasoa.



PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT PAR PRODUIT



L'approche ci-après est recommandée pour sa pertinence, car au vu de la situation de départ (axe Far East et la route de l'Est), la planification par étape est la plus prudente. Aller trop vite serait contre-productif.



Lancer : Phase initiale où la volonté politique est démontrée, où l'accès à la destination est facilité (aérien, routier, maritime) et où le foncier est sécurisé.

Développer : Promotion de l'investissement et de la destination : cela comprend la création de produits touristiques, la mise à niveau des compétences, la sensibilisation des marchés émetteurs à la destination et aux produits (expliquer la destination), et la création d'une image forte qui sera diffusée massivement.

Renforcer : Disperser géographiquement les touristes dans l'ensemble de la destination (entre Maroantsetra et Tana), et temporairement sur l'année (lisser la haute et basse saison), et augmentation de la fréquentation touristique.

L'idée ici est d'expliquer que vu la situation de départ, il faudra planifier les choses par étape. Aller trop vite serait contre-productif.



Carte 1 : L'itinéraire des 3 axes des destinations Est de la mission





I. AXE FAR EAST

1. PRESENTATION DE LA ROUTE FAR EAST

La **route Far East** montre la position en retrait de l'axe Maroantsetra/Antananambe par rapport aux autres zones touristiques de l'île.

C'est une destination "cul de sac", étant donné qu'elle se termine à Maroantsetra.

De plus, elle est **difficile d'accès**, car elle est desservie par un seul vol Tsaradia. Il y a peu de liaisons par bateau ; l'accès par la RN5 est très difficile voir impraticable une partie de l'année.



Cet enclavement lui donne toutefois un charme inédit et une authenticité réelle. Les populations sont accueillantes et leur culture est réellement préservée, mais assez peu valorisée. Enfin, cette destination littorale possède **la plus grande étendue de forêt primaire à Madagascar, classée Patrimoine Mondial par l'UNESCO.**

Située dans la région d'Analanjirifo, l'axe est délimité par Maroantsetra au Nord, la forêt de la **péninsule de Masoala à l'Est, Antananambe au Sud et la réserve de biosphère de Mananara Nord à Ivontaka et Makira à l'Ouest.**

Cet axe a une triple identité assez marquée :

- il est connu pour la **richesse de sa biodiversité terrestre et marine**, avec des espèces endémiques locales et régionales (oiseaux, lémurien, plantes ...) ;
- il se trouve dans une **région à activités rurales intenses** (plantation de girofle, de vanille, de café, de riz ...) ;
- et enfin, la mer offre plusieurs possibilités : **observation de baleines, baignades, kayaking ...**



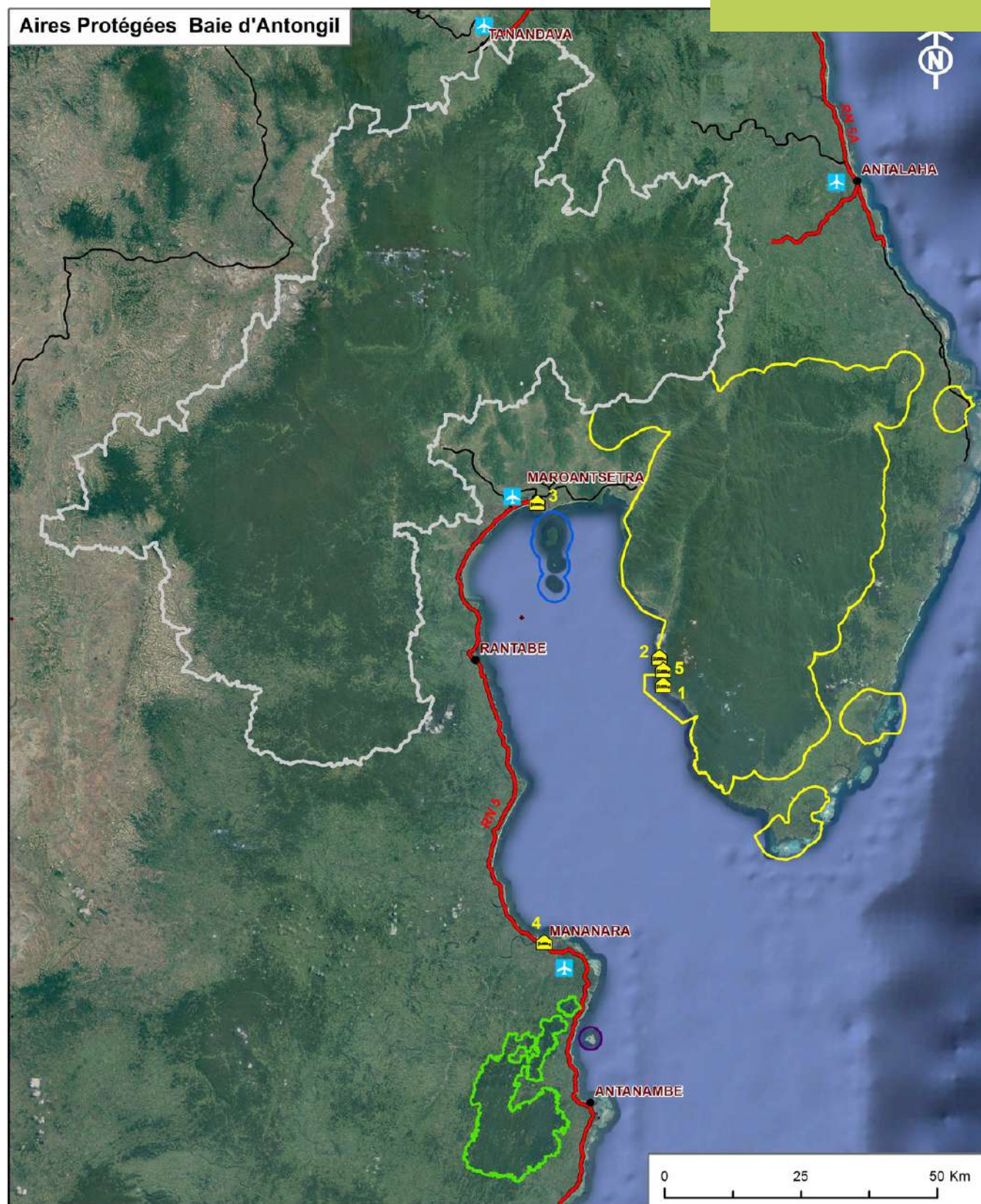
Photo : Masoala



Ces caractères lui confèrent une **vocation de tourisme d'expédition, tourisme de photographie, d'aventures et de découverte orientée sur l'observation de la nature**, liée ou non avec un tourisme communautaire.

ETATS DES LIEUX

Carte 2 : Aire Protégées Baie d'Antongil



- Localité
- ✈ Aéroport
- Route principale
- Autres routes

- AP Makira
- PN Mananara Nord
- PN Masoala
- APMC Nosy Antafana
- APMC Nosy Mangabe

- Hotel
- 1 Masoala Forest Lodge
- 2 Dounia Forest Lodge
- 3 Manga Beach
- 4 Chez Roger
- 5 Chez Arol



LE FAR EAST

Etats des lieux



Photo : Mananara

Cet axe est **développé de façon très inégale**.

Maroantsetra apparaît comme une vraie destination touristique de loisirs malgré l'accès difficile. Cette ville est la porte d'accès du Parc National de Masoala : 100% des visiteurs de ce parc transitent à l'aller et au retour par Maroantsetra.

La zone entre Mananara Nord et Antananambe, quant à elle, ne bénéficie pas du tout du tourisme de loisirs pour le moment.

L'aéroport de Mananara Nord est fermé.

La ville est particulièrement isolée puisque son seul accès est la RN5 (10h depuis Maroantsetra et 33h depuis Toamasina) impraticable entre janvier et avril, et très difficile le reste du temps.

L'infrastructure hôtelière est très limitée et correspond aux attentes d'une clientèle locale d'affaires, venant pour les produits de rente. Les services touristiques sont inexistants.

i) Évolution du nombre de touristes et nationalité

Les chiffres transmis par Madagascar National Parks démontrent que le nombre de visiteurs total au PN Masoala était en progression jusqu'en 2020.

Tableau : Droit d'entrée pour le PN Masoala et le PN Mananara Nord (MGA/jour) Voir Annexe 2

Tableau 1 : Evolution de nombre de visiteurs Parc National Masoala

Année	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023*
Etrangers	3 216	3 300	3 598	67	76	2 090	1762
Nationaux	401	363	590	413	457	458	427
Total	3 617	3 663	4 188	480	533	2 548	2189
Taux de croissance	3%	1%	14%	-89%	11%	378%	168%

Source : Madagascar National Parks, mai 2023

*Les données de 2023 s'étendent de Janvier à Septembre

Le PN Mananara Nord ne dispose d'aucune infrastructure (sites de bivouac, toilettes, aires de pique-nique), et les chemins d'accès sont peu ou pas entretenus par manque de moyens financiers et humains selon MNP.

La partie marine est constituée par trois îlots : **Nosy Antafana, Nosy Rangotsy et Nosy Kely**. Cette partie marine du parc ne dispose pas d'infrastructure pour les visiteurs, et les moustiques sont un fléau empêchant un séjour plus long sur les îles. Mr Stalino Rabarijaonina (ECOT Mananara Nord) a signalé que **6 sites de plongée ont été identifiés autour de Nosy Antafana**.

Voir Annexe 2 pour plus de détails

Carte 3: Localisation des circuits du PN Mananara Nord (voir page suivante)

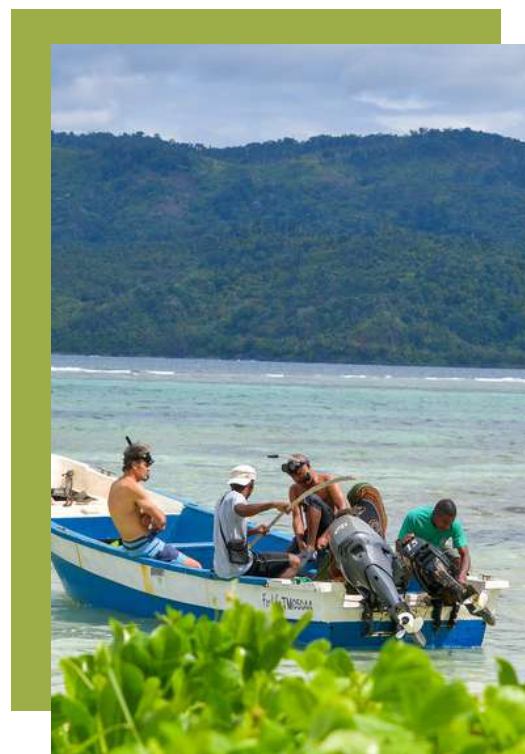


Photo : Mosy Antafana

Tableau 3 : Evolution de nombre de visiteurs Parc National de Mananara

Année	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Etrangers	52	41	36	0	0	12	14
Nationaux	11	16	4	0	59	47	3
Total	63	57	40	0	59	59	17

Source : Madagascar National Parks, mai 2023

* Les données de 2023 s'étendent de Janvier à Septembre



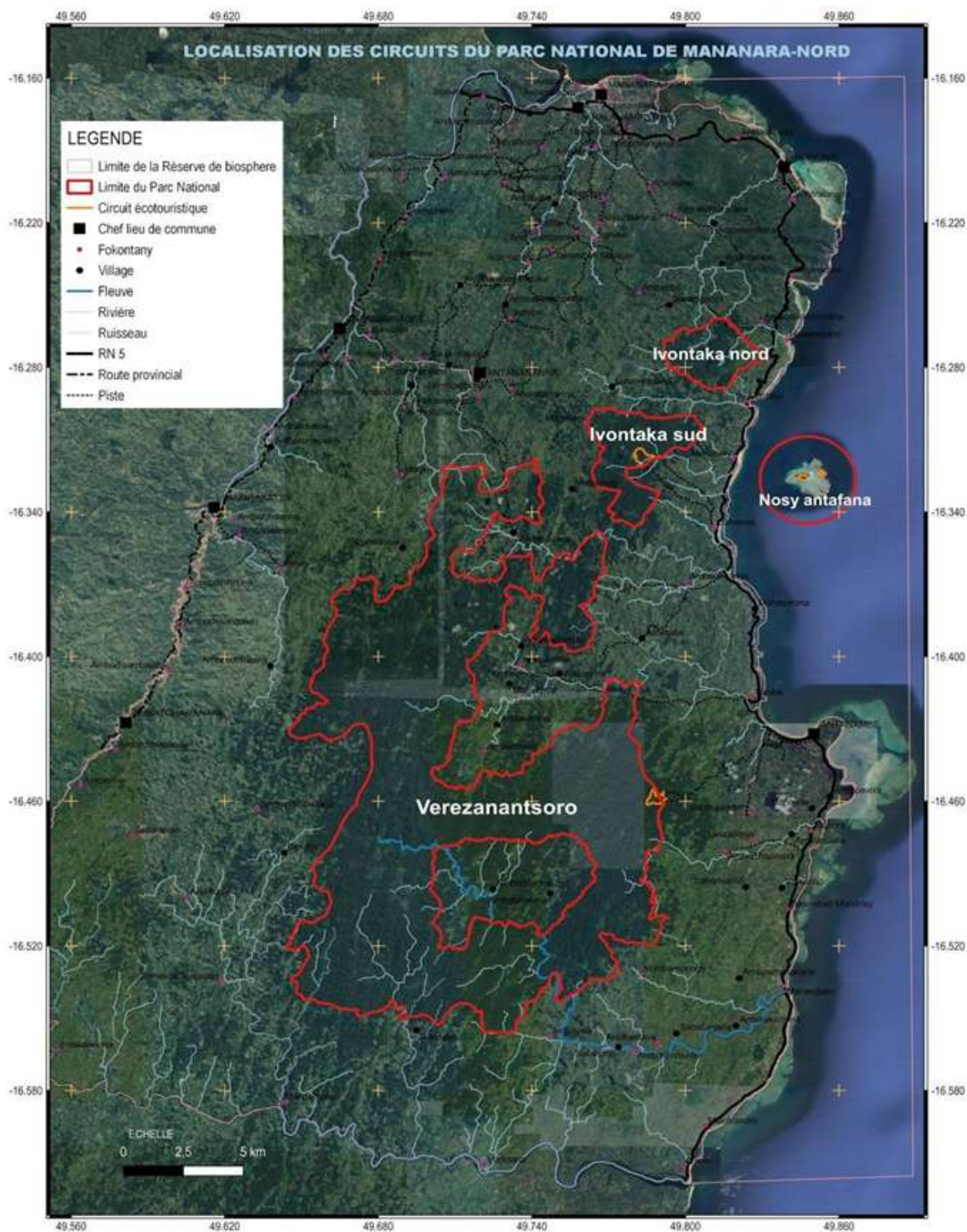
Photo : Mananara



Les statistiques fournies par Madagascar National Park, montrent un **déséquilibre** frappant entre le nombre de visiteurs du PN Masoala et celui du PN Mananara Nord :

Masoala a quasiment 100 fois plus de visiteurs que Mananara, situé à seulement 130 km de distance.

Carte 3: Localisation des circuits du PN Mananara Nord



ii) Accès

Photo : Aéroport de Mananara

La voie aérienne



La ville de Maroantsetra est desservie par un vol hebdomadaire de la compagnie Tsaradia : TZ416 le lundi. Le coût de ce vol est le suivant (aller – simple) :

Tarif indicatif	MGA	EURO
Tarif découverte	676 200 MGA	140,87 EUR
Tarif liberté	765 100 MGA	159,39 EUR
Tarif privilège	876 200 MGA	182,54 EUR

(Source www.madagascarairlines.mg)

Quelques points à retenir :

- Un seul bâtiment avec une salle d'arrivée et une salle de départ de petite taille
- Salle d'arrivée mal aérée et munie seulement d'un très petit banc pour la livraison des bagages
- Attente des bagages est longue (+dans une forte chaleur)
- Agents de l'aéroport crient le numéro du tag bagage que le passager doit présenter pour pouvoir récupérer ses bagages



Photo : Hall d'arrivée de l'aéroport de Mananara

Le **hall d'arrivée avait été sommairement remis en état suite au passage du Président de la République.**

Les toilettes ne sont pas fonctionnelles : les portes ne ferment pas, il n'y a pas de savon et le robinet du lavabo fuit.

L'aéroport de Mananara Nord est fermé aux vols commerciaux de Tsaradia, mais accueille parfois des vols privés, affrétés par des personnes venant dans la région pour raisons professionnelles et non touristiques.

Les **locaux de cet aéroport sont en ruine.**

La voie terrestre

voir Annexe 2 pour plus de description

En voiture

La RN5 est l'unique route reliant Maroantsetra au reste de l'île.

Cette route démarre à Maroantsetra et dessert Mananara nord, Soanierana-Ivongo, Fénérive Est, Foulpointe et se termine à Toamasina après 402 km.



Les conséquences de l'état de la RN5 sont les suivantes :



Difficile de trouver des **loueurs qui acceptent d'envoyer leurs véhicules sur cet axe.**



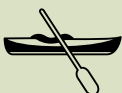
Lorsqu'ils acceptent, les voitures sont de qualité et de confort très moyen, et le coût de la location est très élevé : il faut compter **500.000 MGA / jour (hors carburant) alors que le prix moyen est de 180.000 MGA** ;



Les taxis-brousses qui partent de Toamasina sont tous des **pick-up Toyota Land Cruisers surélevés**. Les passagers occupent les doubles cabines (pour 6 personnes) ainsi que la benne arrière aménagée avec banquettes (14 personnes) sur un trajet cahoteux.



Les **taxis-motos sont assez fréquents** sur le tronçon Mananara - Antanambe - Soanierana Ivongo : ils sont économiques et beaucoup plus rapides que les voitures, et très utilisés par la population locale.



Les taxis-motos n'empruntent pas les bacs, mais des pirogues qui font sans cesse la traversée à des prix allant de 3.000 à 5.000 MGA le passage.

À pied

Vers le Sud : la population locale utilise la RN5 à pied pour se déplacer le long de la côte ou se rendre dans les grandes villes de la région. Cette piste est **très jolie : elle offre des paysages variés, parfois longeant la plage**, parfois allant à l'intérieur des terres, passant dans de grandes forêts de girofliers, surplombant la mer.

Vers le nord :

Deux fameux sentiers relient **Maroantsetra à Antalaha** :

Le premier traverse la forêt de Masoala en 5 jours et débouche sur Cap Est ;

Le second longe la côte et permet de rallier Antalaha en 20 jours de marche.

Les deux sont très difficiles, et demandent un minimum de logistique.



La voie maritime

voir Annexe 2 pour plus de description



Cette voie maritime relie Maroantsetra à Toamasina, via Soanierana-Ivongo et Mananara nord. Elle est utilisée par la population locale et pour le transport de fret.



- Le port de Maroantsetra n'est pas équipé pour recevoir des passagers. Plus d'embarcadère : accès aux bateaux difficile à marée basse.
- Le port de Mananara Nord reçoit plus de bateaux que celui de Maroantsetra, infrastructures ne sont pas non plus adaptées à la réception de voyageurs.
- Embarcadères existent mais ne sont pas facile d'utilisation (plusieurs bateaux amarrés à un même accès obligeant à les enjamber)
- Pas de toilettes, aucun service annexe (type restauration).

iii) Hébergement

L'hébergement est très inégal sur la Route Far East, tant en termes de développement que de qualité.

Voir annexe 2 pour plus de détails

Etablissement	Chambre double DBB / Séjour / personne (prix public)	Transferts aéroport - Lodge	Activités sur place
Ecolodge Chez Arol		✓	✓
Dounia Forest Lodge (extension de Biza Hotel)		✓	✓
Masoala Forest Lodge (membre FHORM)	2.650.000 MGA1.730€ (FB)	✓	✓
Lodge de l'Hippocampe	222.646 MGA (DB&B)1.050€ (FB) séjour	✓	
Etablissement	Chambre double DBB / Séjour / personne (prix public)	Transferts aéroport - Lodge	Activités sur place

Tableau 3 : Tarif hôtels à Maroantsetra (MGA)



La ville de Mananara Nord dispose quant à elle d'une **hôtellerie qui s'adresse principalement à la population locale pour des occasions (mariages, fêtes familiales etc.)** et aux touristes d'affaires. Ces derniers ont été décrits par les participants à l'atelier comme étant des personnes qui viennent dans la région pour leurs affaires, liées aux produits de rente. L'axe Mananara Nord - Manompana dénombre **12 établissements hôteliers, cumulant 119 chambres**. 29% de ces hôtels ne sont pas classés, et 10% d'entre eux sont informels.

Tableau 4 : Liste des hôtels axe Mananara Nord - Manompana

	Etablissement	Localisation	Activités	Capacité	Contacts
1	Grondin Hôtel	Antanambe	Hôtel - Restaurant	06	+261 34 06 925 85
2	Gîte d'étape VMM Sahasoa		Gîte - Repas sur commande	03	+261 34 33 060 37
3	Vanilla Hôtel	Mananara-Nord	Hôtel - Restaurant	08	+261 34 61 408 60 +261 32 75 933 85
4	YoYo Beach Hôtel	Mananara-Nord	Hôtel - Restaurant	07	+261 32 52 579 34
5	Chez Roger Hôtel	Mananara-Nord	Hôtel - Restaurant	20	+261 32 86 927 56
6	Relax Hôtel	Mananara-Nord	Hôtel - Restaurant	03	+261 33 87 010 97
7	Aye-aye Hôtel	Mananara-Nord	Hôtel - Restaurant	06	+261 33 29 822 04 +261 34 26 464 08
8	Sun Beach Hôtel	Mananara-Nord	Hôtel - Restaurant	05	+261 32 89 462 54
9	Chez Tonton Galet		Hôtel Restaurant	17	+261 32 51 278 93
10	Samarnah Hôtel		Chambre	11	+261 32 27 952 02
11	Les 3 Arcs		Hôtel - Restaurant	26	+261 32 21 416 26
12	Manjamanja		Chambre	07	+261 33 11 910 64
Total				119	

Remarques sur la plupart des hôtels visités :

- Pas de personnel qualifié : les réceptionnistes ne savent pas comment accueillir des visiteurs
- Pas de restaurant : certains ne servent même pas le petit-déjeuner.
- Les chambres ne donnent pas une impression de propreté et la plupart ont une disposition qui n'est pas agréable (lit devant la fenêtre, empêchant l'ouverture par exemple).
- La majorité propose un format familial avec plusieurs lits, ce qui réduit l'espace disponible.
- L'architecture ne suit pas les normes hôtelières minimales.
- Il n'existe pas de données sur le taux d'occupation des hôtels situés sur cet axe.

iv) Saisonnalité

La saisonnalité de la Route Far East est très forte puisqu'elle reçoit **85% de ces visiteurs entre le mois de juillet et le mois de décembre**. Janvier à avril sont des mois creux pour la destination Madagascar, principalement à cause de la saison des pluies qui rend inaccessible certains endroits de l'île. En conséquence, beaucoup d'établissements hôteliers ferment annuellement pendant cette période.



v) Durée moyenne de séjour

Il n'existe pas de statistique disponible pour cet axe en particulier. Toutefois, il est possible de déduire que la plupart **des séjours vont de 4 à 7 nuits et se concentrent sur Maroantsetra et Masoala**.



Cette déduction se base sur les éléments suivants :

Le PN Mananara Nord se situe sur la RN5, seule voie d'accès terrestre à Maroantsetra depuis Tamatave. On peut en déduire que les visiteurs de ce parc sont aussi les personnes arrivant par la route. En 2021 et 2022, ces personnes étaient au nombre de 59. C'est un nombre insignifiant ; Les personnes voyageant sur Tsaradia doivent impérativement rester une semaine sur place, puisque la ville n'a qu'un vol hebdomadaire, le lundi. La clientèle des vols privés est exclusivement celle de Masoala Forest Lodge, qui propose des packages de 3 à 10 nuits sur place. Leur meilleure vente est le package de 4 nuits sur place.

(Source : Maria Bischoff - Operation Manager)

vi) Organisation du secteur tourisme

Composition du secteur tourisme sur l'axe Far East
Le secteur touristique est en principe complexe, impliquant un nombre important d'acteurs, comme le montre le tableau ci-dessous :

Organisateurs de voyages	Transport	Hébergement	Excursions	Services annexes
-Agences de voyages -Tour Operator -Prestataires spécialisés	-Compagnies aériennes -Loueurs de véhicules -Compagnies maritimes	-Hôtels -Lodges	-Guides locales -Organisateurs spécialisés	-Artisanat -Restaurants

Le **secteur du tourisme sur cet axe est essentiellement constitué d'hôtels**. Les hôtels de cet axe sont la propriété de personnes physiques tirant leur revenu principal d'activités liées aux produits de rente de la région. Le tourisme est vu comme une activité secondaire, voire accessoire (Source : ateliers régionaux).

Voix Annexe 1 pour plus de détails

Enfin sur cet axe, le **secteur du tourisme ne travaille pas conjointement à son développement**. En effet, il n'existe **pas d'association active regroupant les différents acteurs. Chacun travaille de son côté, sans concertation**.

vii) Promotion et canaux de distribution

voir Annexe 2 pour plus de description



D'après les acteurs locaux rencontrés lors des ateliers de Maroantsetra et Mananara Nord, il n'y a pas de réflexion sur la promotion de cet axe. Ils n'ont pas pu citer d'actions récentes de promotion.

PERCEPTION DES ACTEURS (ROUTE FAR EAST)

L'atelier qui a eu lieu à **Maroantsetra**, a été l'occasion d'échanger avec **14 acteurs locaux** (cf compte-rendu en annexe 3)

Il est ressorti de cet atelier les éléments suivants :



La région est enclavée et par conséquent **chère et difficile à vendre aux touristes (internationaux et nationaux) ;**



Le **PN Masoala** est l'attraction première de la région, **l'objet principal d'une venue à Maroantsetra**. Les autres aires protégées sont aussi attractives (Makira, Farankaraina, Nosy Manga Be), mais seulement en complément ;



Maroantsetra est une porte d'entrée pour PN Masoala, et rien de plus. Malheureusement **les visiteurs n'y passent qu'une nuit à l'arrivée et/ou au départ ;**



La ville de Maroantsetra a un potentiel intérêt pour les visiteurs, **mais rien n'est valorisé : culture, cuisine, artisanat, marché... ;**



L'aspect balnéaire n'est pas du tout mis en avant, alors que la zone dispose de belles plages et aussi de la migration des baleines en Juillet et Août.



Les participants à l'atelier ont aussi fait part du **manque d'identité de leur région**, en la comparant notamment à Nosy Be ou Sainte-Marie, qui bénéficient d'une image claire auprès des potentiels visiteurs.

Enfin, ils ont soulevé **deux points sur l'organisation sur secteur** :

1

Le **secteur n'est pas organisé, il y a beaucoup d'acteurs informels, ainsi qu'un manque important de compétences ;**

2

Le secteur **manque de cohésion**, chacun agit de son côté, sans chercher à savoir ce que font les autres, et sans chercher à savoir si une synergie pourrait se créer afin que tout le monde **puisse bénéficier d'une augmentation de la fréquentation touristique.**

Le **deuxième atelier tenu à Mananara Nord** a fait ressortir un désintérêt pour le tourisme, et un manque de compréhension sur les attentes et besoins de ce secteur d'activité. **(Voir compte-rendu en annexe 4).**

Seulement 6 personnes étaient présentes.

Toutes ont témoigné de l'inexistence du tourisme dans leur région. **Les seuls touristes qu'ils voient, sont en fait des personnes venant pour raisons professionnelles** (acteurs du secteur girofle et vanille essentiellement), et qui le week-end, si elles sont là, vont chercher à faire quelques activités.

Lors des échanges, les participants **n'ont pas réussi à identifier d'autres attraits touristiques** dans leur région à part la plage d'Ambintsika, lieu de sortie pour les habitants de Mananara Nord

Ils n'ont **pas d'idée claire sur les attentes d'un touriste étranger.**

Les **hôtels de la ville et ses environs sont très simples, tournés vers un marché local familial et affaires**, avec très peu de services. Nous avons noté par exemple que la plupart des hôtels n'ont pas de restaurants, et parfois pas de réception.

Les participants à l'atelier ont aussi fait part du **manque d'identité de leur région**, en la comparant notamment à Nosy Be ou Sainte-Marie, qui bénéficient d'une image claire auprès des potentiels visiteurs.

Les participants à cet atelier ont conclu en disant que pour eux, le **tourisme n'était pas considéré comme un secteur où il est possible d'investir, "sauf pour s'amuser"**.

PERCEPTION DU MARCHÉ

Cet axe Far East est globalement peu vendu à cause des éléments suivants :

Un **accès difficile, incertain et cher** : un vol hebdomadaire, un tarif cher, une incertitude sur la réalisation du planning de vol par Tsaradia. Un accès très cher en avion privé

une zone peu connue : du fait du peu de clientèle, les agences de voyages et tour operator de Tana n'investissent pas pour connaître cette région

2. ANALAYSE SWOT ET ACTIONS PRIORITAIRES DU L'AXE FAR EAST

FORCES	OPPORTUNITÉS	ACTIONS
3M : Masoala Patrimoine Mondial, Makira, Mananara Nord première réserve de biosphère	Reconnaissance au niveau mondial en tant que capital naturel de 1er ordre	Capitaliser ces labels dans l'interprétation et la promotion
Authenticité des populations	Tourisme culturel et villageois	Intégrer le capital culturel et historique dans la chaîne de valeur
Economie non dépendante du tourisme et liée aux produits locaux	Mise en valeur de filières de produits locaux (girofle, vanille, etc.)	Appui à la création et à la diversification des activités touristiques
Parcours inédit ponctué de pistes et bacs	Expérience unique	Mettre à niveau les bacs et les points noirs de la piste : RN5 de Sahasoa à Maroantsetra
FAIBLESSES	MENACES	ACTIONS
Accès (aérien, routier, maritime)	Masse critique non atteinte	Améliorer la connectivité dans la région
Infrastructures dans les Parcs non conformes	Baisse de la fréquentation	Appuyer MNP pour la mise aux normes et la diversification des offres de circuits
Faible qualité de l'hébergement et des prestations touristiques	Insatisfaction des touristes	Appui aux investissementsProgramme de formation métiers de base
Guidage : Masoala insuffisant et Mananara Nord inexistant	Insatisfaction des visiteurs	Formalisation et formation des guides locaux et régionaux



3. ANALYSE CHAÎNE DE VALEUR ET LISTE D'ACTIONS



a) Analyse de la commercialisation

Images et notoriétés	Promotions déjà faites	Commercialisation	GAP ANALYSIS	Actions
Une destination encore peu connue, perçue comme inaccessible ou difficile à vendre à cause de la connectivité limitée.	A travers un Office du Tourisme situé trop loin : Fénérive Est. Existence du Hall de Masoala à Zurich Sur les réseaux sociaux :Salon du Tourisme ITM	A travers les agences de voyages étrangères ou les réceptifs locaux (Package ou à la carte), par internet ou par un réseau de clients directs.	Promotion insuffisante de l'ORT Agences réceptives : à part les spécialisées, peu sensibles à la destination. Peu de supports de promotion : dépliants, affiches, publicités, photos, Visibilité moyenne sur les réseaux sociaux. Peu de valorisation des acquis (anniversaire du Hall de Zurich...) Documentaires de voyages sur plusieurs sujets à exploiter (histoire de Benyowski, la pierre ancêtre de la boîte à lettre de Nosy Mangabe, la vanille, le girofle...)	Renforcement de capacité d'une Association de promotion locale Création de produits : une identité forte Enrichissement par des AddOns (descente de Fleuve pour Farankaraina, kayak, pont pour le village des pêcheurs Navana, Promotion de Makiara. Invitations des réceptifs en Eductour : Lancement sur les réseaux sociaux Lancement dans les salons du tourisme et invitation des TO étrangers

FAR EAST

b) Analyse des prestations de service : état de lieux

Guides	Animations touristiques	Services spécialisés écotouristiques	Gap Analysis	Actions
Maroantsetra : Les bons guides sont en fin de carrière et sans relève. Mananara : Guides inexistant à Mananara et Sahasoa, visite assurée uniquement par des agents de parc non qualifiés. La ville de Mananara doit avoir des guides pour la visite de la ville.	Taxi de l'aéroport de Maroantsetra : En très mauvais état Visite de grenouille rouge : <i>Avantage :</i> Conscience des habitants de son importance <i>Risque :</i> Habitat situé dans les égouts de la ville : risque de déversement de produits chimique et de disparition de l'espèce. Visites limitées au parc et aux grenouilles rouges. Visite du marché et des préparateurs de vanilles et girofle de Maroantsetra peu valorisées par les hôtels et les guides.	Bateaux rapides : <i>Avantages :</i> Ils ont tous un double moteur. L'APMF est très regardant sur l'utilisation des gilets de sauvetage même pour les pêcheurs. <i>Problèmes :</i> Service de transfert à 2 niveaux de qualité : a) ceux en petits bateaux, normalement faits pour les transferts comme Nosy Mangabe, mais utilisés aussi pour Masoala ; b) ceux faits avec des bateaux puissants. Fait pour des longs trajets comme Mananara, Cap Sainte Marie, Nosy Atafana, Traversée à Rantabe. Qualité et fonctionnalité des gilets de sauvetage négligés, Petits bateaux peu protégés en cas de pluie. Les imperméables ne sont pas adaptés Navettes à grande distance : Voyage très long (17 heures) avec escale sans salon de thé ou restaurant de repos en attendant la suite, cabine fermée non climatisée, sortie unique en cas de problème.	Risque d'atteinte à la qualité du produit : Niveau de service de guidage disparate, sinon inexistant à Mananara, Taximen à l'aéroport de Maroantsetra non formés à une offre de service de qualité. En cas de mauvaise mer à Maroantsetra : les clients coincés à Maroantsetra doivent avoir un plan B : visite par la voie fluviale, ou terrestre de Farankaraina et de Navana Navettes à grande distance : Accès au port sur les bateaux de Mananara en désordre Ponton d'embarquement de Maroantsetra Ponton de débarquement à Soanieràna-Ivongo inadapté au volume de Traffic du site : parking des taxi-brousses trop attenants au port, un service de portage sans reconnaissance visuels, les voitures de transfert sur des lieux souvent peu évidents, grand risque de perte de bagages.	Formation de guides pour Maroantsetra, Mananara, Sahasoa. Délimitation de territoire de grenouille rouge sans risque de déversement de produits chimiques. Formation de guides à Maroantsetra et Mananara Création de circuit fluvial à Maroantsetra, Amélioration des accès à la réserve de Farankaraina et du village des pêcheurs Navana Amélioration des structures d'hébergement à Makira



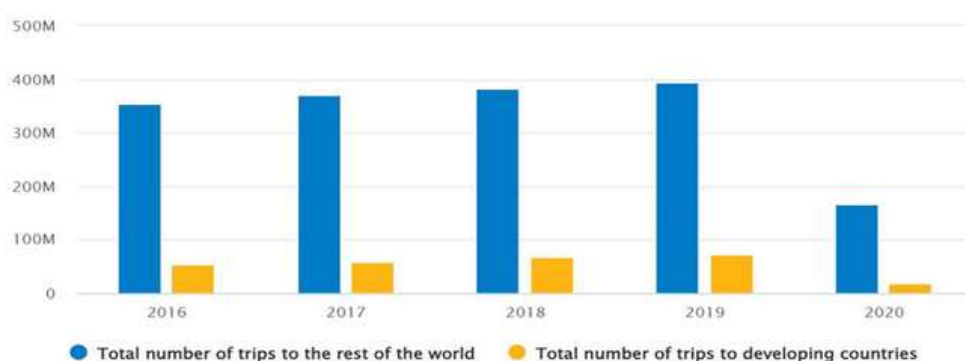
RECOMMANDATIONS / PROPOSITIONS GÉNÉRALES



De façon générale, le marché européen est à prendre en considération pour les produits touristiques des trois axes concernés par cette mission. En effet, le graphique ci-dessous montre que jusqu'à la pandémie de Covid-19, les voyages des européens vers des pays en voie de développement étaient en hausse constante.

Figure 1 : Nombre de voyages des européens vers les pays en voie de développement et le reste du Monde

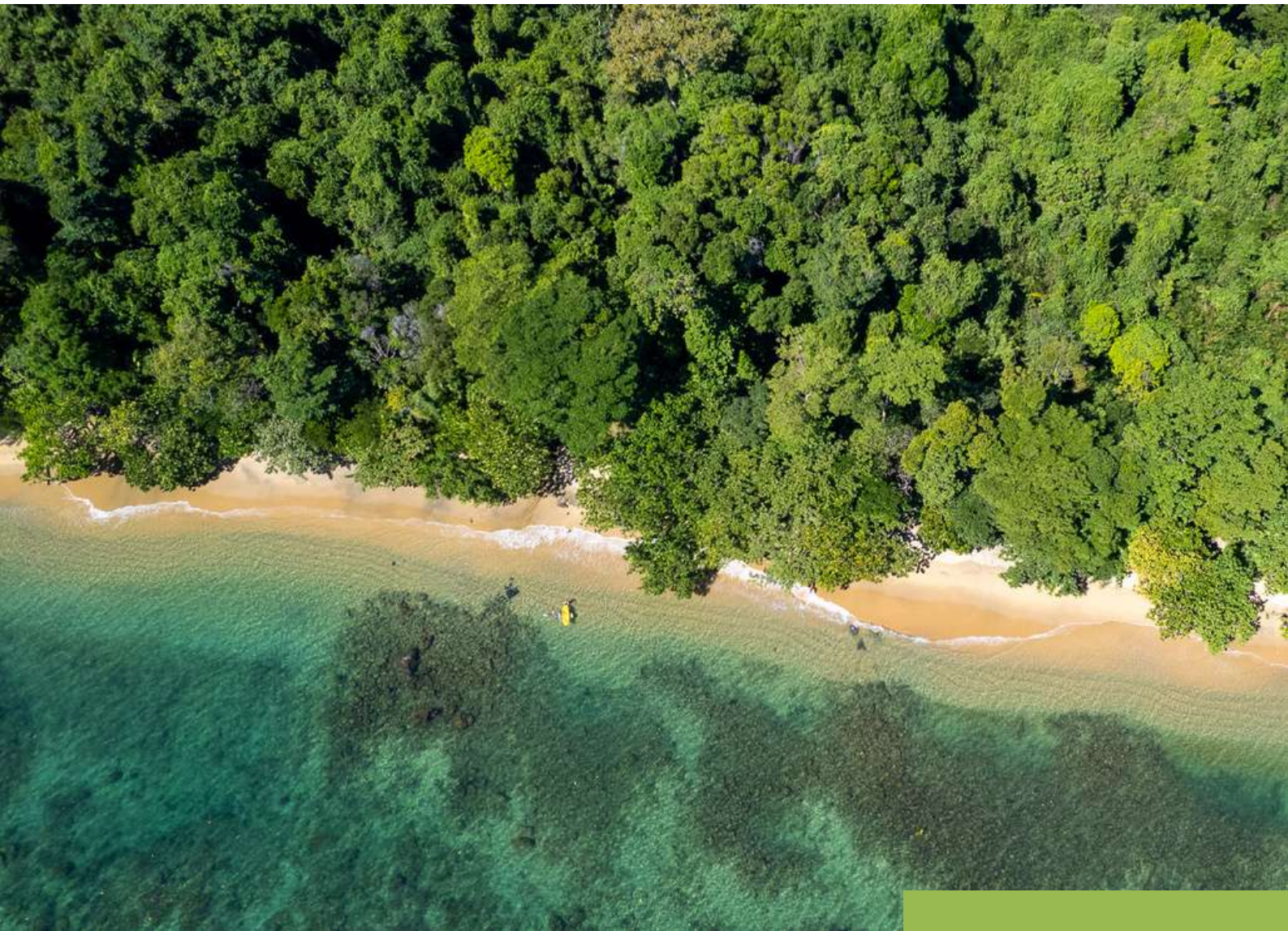
Figure 1: number of European trips to developing countries and the rest of the world



Source: UNWTO, 2022



La situation **post pandémie est plutôt encourageante** pour les pays en voie de développement : d'après l'article « What is the demand for outbound tourism on the european market » publié par www.cbi.eu le 05 juillet 2023, 21,6% des européens partant à l'étranger s'intéressent à des pays en voie de développement. **La reprise est donc significative.**



4. RECOMMANDATIONS / PROPOSITIONS POUR L'AXE FAR EAST

Tableau 5: Couples Produits/Marchés de l'axe Far East

Produits	Marchés	Concurrents
Axe Far East		
Tourisme nature et aventure soft	Europe du Nord	Moyen Ouest Tsingy de Bemaraha
Tourisme haut de gamme	US, UK et Europe du Nord	Moyen Ouest Anjajavy Lodge

VOIR les propositions des produits pour l'axe Far East en **Annexe 5**

a. Recommandations

Tableau 6 : recommandations et propositions pour l'axe Far East

Axe	Type de produits	Clientèle cible	Promotion	Formation	Infrastructure et aménagements	Gestion	Equipement
Far East	Tourisme de nature et aventure soft, dont activités : excursions journée, balade sur le fleuve, ateliers, visites immersifs villages,	Angleterre : important voyage long courrierAlle magne : PLB élevé	Etude de marchés cibles Définir une identité Participation dans les Salons spécialisés	Guides locaux : langues, technique de guidage, storytelling, biodiversité Conducteur bajaj : accueil, conduite Communauté locale : accueil, languesPiroguiers : sécurité	Makira : accès, aménagement d'accueilNosy Mangabe : air d'accueil et pique-nique Nosy Antafana : zone d'accueil Des Infras tructures hôtelières Route vers PN Mananara Nord	Accompagnement : guides structurés, skipper et marins Création d'une compagnie maritime pour les transferts en bateau	Bateaux pour transfert régulier
	Tourisme haut de gamme	Amérique du nord et Europe : millénial, baby-boomers		Formation du personnel de base	Hôtellerie/ecolodge haut de gamme Création de zones hôtelières Aérodromes privés Réhabilitéé aéroport Mananara	Compagnie aérienne privée Création d'une compagnie maritime	



b) Image et positionnement

Axe	Actions pour positionnement	Capital humain	Promotion	Cadre réglementaire
Far East	Ateliers acteurs locaux	Programme de formation des métiers de base en hôtellerie-restauration des communautés locales	Promotion avec des professionnels en communication Valorisation marketing digital	Facilitation pour l'entrée des marques hôtelières internationales
		Formation des formateurs	Salons spécialisés	



c) Profil Client Type

Pays d'origine	Durée moyenne de séjour	Budget de voyage	Mode de voyage	Saisonnalité	Centres d'intérêts
Europe du Nord	Entre 3 et 7 jours	A partir de 250 USD / jour	Packages vendus par des agences de voyage	Entre Juillet et Novembre : Parfait pour l'axe Far East	L'observation et le contact avec la nature ;
					Forte attirance pour la nature et les séjours balnéaires

Voir Annexe 5 pour les sources et les autres marchés cibles

Résultats estimés :

Nombre de pax visé : 8 250 / an

CA Prévisionnel : 15 765 750 USD / an

5. PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT PAR PRODUIT

1. Lancer (à faire à court terme)

L'accès reste un fondamental : que peut faire le PIC ?

- **Refaire les pontons (Maroantsetra) :** des zones de « parking » claires pour les bateaux pour faciliter l'embarquement en ville (devant l'hôtel Manga Beach), zone pour se mettre à l'abri de la pluie
- **Les aménagements des ports (Maroantsetra, Mananara nord) ?** toilettes, salle d'attente, services de restauration, zones d'embarquement etc. zones de « parking » des bateaux
- **La restauration de l'aéroport de Mananara nord**
- **La création d'un embarcadère à Manompana** pour relier par bateau l'axe Far East à Sainte-Marie (et donc liaison avec l'axe Est balnéaire). La mise en place de cet embarcadère permettrait de rejoindre plus facilement Sainte-Marie en venant du nord.
- **Une aide financière et technique pour la création d'une compagnie de bateau** dans la zone – aide technique pour le choix du / des bateaux, la formation des marins (à la navigation, aux premiers secours, au secours en mer etc.)

2. Développer (à faire à moyen terme)

- **Création de nouveaux produits touristiques** (cf les deux produits / marchés vus ci-dessus)
- **Identifier les ressources**
- **Etudier les produits possibles**
- **Etude du réseau d'écotourisme** (lieu d'implantation, architecture, ressources nécessaires, financement)



- **Mise à niveau des compétences**

Formations – pour qui ?

des personnels d'accueil (port, aéroport)

des Bajaj

du personnel hôtelier et de restauration

des guides qui travaillent pour MNP comme ceux ne travaillant pas pour MNP

Formation – quelles thématiques ?

Techniques d'accueil

Techniques de guidage

Métiers de l'hôtellerie et de la restauration

Faune, flore, histoire, storytelling

- **Création de l'image de la région**
- **Choix d'une entreprise spécialisée**
- **Inclusion dans le processus des opérateurs locaux volontaires**
- **Création des supports nécessaires**
- **Promotion de la destination**
- **Choix des salons** sur lesquels être présent
- Mise en place d'une **communication sur les médias sociaux**

3. Renforcer (à long terme)

Développer globalement et de façon la plus homogène possible

l'axe Far East

Lisser la saisonnalité sur l'axe



PLAN DE DÉVELOPPEMENT DE L'AXE FAR EAST

Pour cet axe, nous proposons le développement de deux types de tourisme : **d'une part un tourisme de nature et d'aventure soft, d'autre part un tourisme de luxe**

a. Produit tourisme de nature et aventure soft

(BOUCLE MAROANTSETRA - MASOALA - MANANARA ou SAHASOA)

b. Produit tourisme de luxe

(BOUCLE MAROANTSETRA - MANANARA - MASOALA)

	LOGIQUE D'INTERVENTION	INDICATEURS	SOURCES DE VÉRIFICATION	RÉSULTATS ATTENDUS
Objectif global	Développement d'un tourisme de nature, d'aventure soft et d'autre part de luxe	a) Arrivées de touristes b) Création d'emplois directs	Ministère du Tourisme, CNaPS	8 580 touristes 990 emplois directs
Objectifs spécifiques	1. Destination diversifiée valorisant un capital culturel et historique dans la chaîne de valeur	c) Nombre d'opérateurs formels recensés d) Taux de satisfaction des touristes	Ministère du Tourisme Sondage en ligne des visiteurs Offices du tourisme	Taux de formalisation des acteurs Taux de satisfaction des touristes > 70%
	2. Marketing valorisant la diversité de la destination : rencontre entre la mer et la forêt	e) Nombre d'agences et TO commercialisant la destination f) % clients agences	Etudes de marché indépendantes	+ de 10 TO internationaux spécialisés 60% clients agences



Programme 1. Gestion institutionnelle du développement touristique des deux produits de l’axe far east

		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 TCE, 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 les différents lieux: bureau d'information, etc.	2024 - 2027	Direction du tourisme Opérateurs privés	50.000
	1.1.3 Initier et établir une réflexion avec les différents acteurs du tourisme de l'axe sur l'image et le positionnement	2024	Commune Direction du tourisme Opérateurs privés	10.000
				70 000
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 - 2025	MINTOUR	20.000
	1.2.2. Fourniture de matériel et équipement divers : connexion Internet, informatique & logiciel, etc.	2025 - 2026	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	Opérateurs privés	15.000
	1.3.2. Création d'un annuaire professionnel des opérateurs touristiques dans les régions Analanjirofo (Ambohitsoa)	2024		
	1.3.3. Appui aux groupements professionnels existants ou à créer pour porter la voix des opérateurs de Maroantsetra , Makira , Mananara, Masoala	2025	Opérateurs privés	20.000
				35 000
Programme 1. Gestion institutionnelle du développement touristique des deux produits de l’axe Far East				135 000

a. Produit tourisme de nature et aventure soft

b. Produit tourisme de luxe

		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 identification des lieux intéressants pour définir un ou plusieurs itinéraires et pour une mise aux normes de l’aéroport de Mananara et de l’aéroport d’Antanambe.	2024 – 2025	Gestionnaires MNP	170.000
	2.1.2. Appui à l’amélioration des produits existants,et à l’amélioration de l’accès et d’aménagement d’accueil à Makira (aire de pique-nique, aire de camping, bungalows, toilettes et sanitaires) Nosy Mangabe et Nosy Antafana	2025 – 2026	PIC et secteurs privés	350.000
	2.1.3. Mise en état de la RN5 Sahasoa à Maroantsetra et de la route vers PN Mananara Nord	2024 – 2025	PIC	350.000
	2.1.4.a Mise aux normes et développement des Infrastructures hôtelières et proposition d’un service de restauration à Maroantsetra	2024-2026	PIC, Secteur Privé	200.000
	2.1.4.b Aide technique aux propriétaires d’hôtels pour une mise aux normes de l’hôtellerie haut de gamme mondiale (ex. normes de construction hôtelière, type d’architecture à valoriser, techniques d’écoconstruction)	2024-2026	PIC, Secteur Privé	100.000
	2.1.5.b Aide à l’identification des terrains pour permettre leur exploitation à des fins hôtelières	2025	PIC Secteur privé	20.000
				1 190 000
2.2. Appui aux opérateurs pour une gestion durable de leurs activités	2.2.1. Appui à la formalisation des opérateurs informels (villageois, piroguiers, conducteurs de Bajaj) à l'accueil touristique	2024	PIC	20.000
	2.2.2.a Formation du personnel de base (hôtellerie et restauration) et partenariats avec des écoles comme l’INTH ou Vatel sont envisageables, ainsi que la réplication de programmes tels que Miatraka et Mandrisika.	2024	Secteur privé	20.000
	2.2.3.a Appui à la création d’une compagnie maritime pour les transferts en bateau desservant Maroantsetra – Nosy Manga Be – Masoala (Tampolo) – Sahasoa – Mananara Nord – Maroantsetra	2025	PIC Secteur privé	20.000
	2.2.4.b Appui à la création d’ entreprises de transport maritime et à la création de nouveaux écolodges (pour une clientèle haut de gamme en terme de service à bord et de confort	2025	Secteur privé	50.000
35				110.000

Programme 2. Amélioration et diversification de l’offre touristique en terme d’infrastructures et de ressources humaines

a. Produit tourisme de nature et aventure soft

b. Produit tourisme de luxe

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
2.3. Renforcement des capacités des travailleurs touristiques	2.3.1.a Programme de formation aux métiers de de l’hôtellerie, de la restauration)	2024	Opérateurs	40.000
	2.3.2.a Mise en place d’un programme de formation pour les guides ,aux techniques de guidages, à la faune & flore locale, aux premiers secours	2024	PIC	20.000
	2.3.3.b Formation du personnel de base (hôtellerie et restauration) afin d’offrir un service orienté client (personnalisé, de qualité)	2024	PIC Secteur privé	30.000
	2.3.4. Mise en place d’un programme de formation de guides par les guides et accompagnement des guides structurés, skipper et marins	2024	PIC	30.000
				120.000
Budget du programme 2 : amélioration et diversification de l’offre existante				1 420 000



Programme 3. Promotion de l'Axe Far East

a. Produit tourisme de nature et aventure soft

b. Produit tourisme de luxe

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
3.1. Inventaire de l'offre existante pour les marchés cibles	3.1.1.a 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.b Avoir recours à une agence spécialisée sur la promotion des destinations sur le marché du luxe	2024	Assistant Technique PIC	15.000
	3.1.3.b Recommander aux écolodges d'entrer dans un portfolio d'hôtels de luxe	2024-2025	AT PIC	30 000
	3.1.4. Production d'un manuel de ventes des différentes destinations en version papier et numérique en français et en anglais	2025	AT PIC	60.000
				120.000
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 à chaque itinéraire du produit	2024 - 2027	PIC Plateforme	300.000
	3.2.2.Mise en place d'une version numérique de l'accueil et de l'information (site web & réseaux sociaux) - pour chaque destination de l'axe	2026		200.00
				500.000

Programme 3. Promotion de l’Axe Far East

a. Produit tourisme de nature et aventure soft b. Produit tourisme de luxe

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
3.3. Promotion B2B sur les marchés cibles	3.3.1.a.Promouvoir le produit sur les salons spécialisés sur les marchés émetteurs ciblés.	2025	Plateforme	60.000
	3.3.2.a Mettre en place des éductours pour les TO Malgaches et internationaux, et pour la presse professionnelle	2025 - 2027	Plateforme	20.000
	3.3.3.b Promouvoir l’axe sur les salons spécialisés de luxe sur les marchés émetteurs ciblés.	2025	Plateforme	60.000
	3.3.4.b Prospecter des marques d’hôtels internationales de luxe pour qu’elles investissent sur l’axe Far East	2025 - 2027	Plateforme	30.000
				170 000
Budget du programme 3: promotion de la destination				790.000

BUDGET TOTAL : USD 1 700 000



II. EST BALNÉAIRE



L'EST BALNÉAIRE



Que ce soit pour les nationaux ou pour les touristes étrangers, la mer est pour cet axe l'attraction principale. Les dessertes par voie routière ou maritime drainent des voyageurs à la recherche d'évasion et de détente au bord de l'océan Indien. La partie orientale de Madagascar dispose de très peu de **plages protégées par la barrière corallienne** permettant des baignades sécurisées. Elle bénéficie également d'un **climat tropical humide** qui lui donne un cachet exotique par le décor naturel que la nature offre : **la verdoyance, cocotiers, bananiers, gazons, fruits, épices ...**



Photo : Cimetière des Pirates – Sainte Marie



L'axe est délimité au **Nord par Soanierana Ivongo, à l'Est par la RN5, à l'Ouest par Sainte Marie, au Sud par Foulpointe.**

Les activités proposées tournent autour du balnéaire : sortie en mer, **plongée sous-marine, baignades, animations de plage** (location de parasols et de chaises longues, grillades et cuisines exotiques, massages, tresses...), **observation de baleines ...**

Les activités terrestres viennent en complément de ce produit du littoral (**visite de réserve, de thermes, de plantations, de lieux**

historiques : Fort, cimetière des Pirates, stèle de Jean René ...).

ETATS DES LIEUX

i) Évolution du nombre de touristes et nationalité

D'après les chiffres disponibles auprès de DELTO Sainte-Marie :

NATIONALITÉS

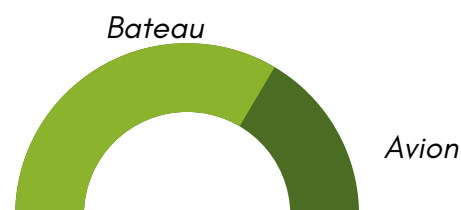
1^{er} Malagasy

2^{ème} Français

3^{ème} Allemands

4^{ème} Sud-Africains

5^{ème} Chinois



% Moyen de transport utilisé :
2/3 Bateau ; 1/3 Avion ;



Durée moyenne de séjour
relativement courte :
4 jours



ii) Accès

La voie aérienne



Cet axe bénéficie de l'**aéroport Ravoraha de Sainte-Marie réhabilité en 2016** pour accueillir des voyageurs internationaux, et équipé depuis le mois de Juillet 2023 d'un balisage lumineux lui permettant d'accueillir des vols de nuit.

La desserte de cet aéroport est très irrégulière.



Photo : Sainte Marie

Les vols intérieurs sont tous opérés au départ d'Antananarivo par la Compagnie Tsaradia / Madagascar Airlines. **Il est à noter que les vols reliant Sainte-Marie à Tamatave ne sont plus opérés pour le moment.**

Les vols internationaux sont les vols en provenance de La Réunion, opérés par Air Austral. Toutefois, ces **vols sont très aléatoires: leur fréquence maximale est de 2 vols par semaine.** Air Austral a annoncé plusieurs fois ces vols, mais si on se réfère à son site internet (www.air-austral.com), ils ne sont pas en vente au moment où ce rapport est écrit.

Par conséquent, des réflexions sur la mise en place de vols privés sont à mener.

Ligne	Compagnie	MGA	EURO
TNR-SMS	Tsaradia	765 100 MGA	159,39 EUR
RUN-SMS	Air Austral	876 200 MGA	182,54 EUR

voir Annexe 6 pour plus d'informations

La voie maritime



Sainte-Marie dispose de **trois ports maritimes** :

- le port du Barachois situé à Ambodiforaha (passagers)
- le port de l'îlot Madame situé à Ambodiforaha (marchandises)
- le port de Loukintsy, inauguré en 2017 et situé à 15km au nord du centre ville, accessible par une route partiellement en bon état

Tableau 7 : Tarif des résidents pour les bateaux vers Sainte Marie (MGA)

Compagnie	Bateau (nb)	Capacité	Fréquence	Tarif	Durée traversée	Port d'attache
Cap Sainte Marie	Vedette rapide (1)	40	4 / semaine	45.000	1h30 à 2h30	Soanieran a Ivongo
El Condor	Catamaran Ferry (1)	104	1 par jour	50.000	3h	Mahambo
Gasikara Be	Vedette rapide (1)	40	1 par jour	45.000	1h30 à 2h30	Soanieran a Ivongo
Compagnie	Bateau (nb)	Capacité	Fréquence	Tarif	Durée traversée	Port d'attache
Cap Sainte Marie	Vedette rapide (1)	40	4 / semaine	45.000	1h30 à 2h30	Soanieran a Ivongo
El Condor	Catamaran Ferry (1)	104	1 par jour	50.000	3h	Mahambo

voir Annexe 6 pour plus d'informations

La voie terrestre



Cet axe va de **Foulpointe à Soanierana-Ivongo**, et il est desservi par la RN5. Sur cette partie la route est goudronnée et praticable toute l'année. Certains tronçons impliquent des ralentissements, mais la distance Soanierana-Ivongo Foulpointe se fait en 3h.

Il est à noter également que cet axe est accessible depuis Antananarivo par la RN2, via Tamatave.

iii. Hébergement

Hébergement

A **Foulpointe**, les hôtels correspondent surtout à une **catégorie accueillant la clientèle locale**.
A **Mahambo**, sinistrés par le Covid, ils sont en moins bons états qu'en 2019. On note un **manque d'entretien des infrastructures**.
A **Sainte Marie**, la capacité hôtelière est de **600 chambres dont 20%** seulement sont aux **normes internationales** et **80% ont moins de 10 chambres**. L'arrivée d'une marque internationale du Groupe Accor avec le Mantis Soanambo Hotel & SPA en mai 2023 est un important atout pour l'île.



Photos : Foulpointe



Tableau 8 : Présentation des Grands établissements de Sainte Marie

Grands établissements	Catégorie	Chambres
Mantis Soanambo	4*	48
Masoandro	3*	17
Princess Bora	2*	20
Vanivola	2*	19
Total	4	104

Tableau 9 : Capacité d’hébergement à Sainte Marie

Catégorie	Nb hôtels	Capacité	Capacité Moyenne
2 étoiles et plus	4	104	26
1 étoile	10	152	15
Ravinala	34	293	8
Non Classé	37	146	4
Total	85	695	8



Restauration



La forte dépendance de Sainte-Marie à la Grande Terre pour l'approvisionnement en denrées alimentaires et en matières premières, engendre des prix très élevés.

On dénombre 61 restaurants, pour 2071 couverts et dont 60% des structures ont moins de 30 couverts.

Qualité des services



La qualité des services est améliorable, même si on rencontre une difficulté à trouver de la main d'œuvre qualifiée localement. On dénote également un manque d'offres de formation pour le tourisme en général.

iv. Saisonnalité



40% de la fréquentation annuelle sont entre juillet et septembre. Cela correspond à la saison des baleines. Un festival des Baleines a lieu tous les ans au mois de juillet, organisé par un privé, la société Festiv.

v. Durée moyenne de séjour



La durée moyenne de séjour est de **4 jours**

PERCEPTION DES ACTEURS

Sainte Marie

Les acteurs présents viennent de plusieurs domaines : hôteliers-restaurateurs de grands groupes, petites structures, des excursionnistes, des Associations de communautés de bases, des transféristes en bateaux, des représentants de l'Office du Tourisme, le représentant de PIC et d'autres acteurs.



Sainte Marie bénéficiait déjà de **l'appui du PIC dans le précédent projet**. Ce qui leur a permis de choisir une identité qui tend vers le **tourisme durable, d'aménager et de restaurer plusieurs sites** : l'Office du tourisme avec guichet unique des excursions, **le cimetière des pirates et la première église catholique de Madagascar**. Il reste la restauration du palais de la reine Betty sur l'îlot Madame, dont le bâtiment reste délabré voire dangereux.

cf Annexe 7



Photo : Première église de Madagascar - Sainte Marie



Les acteurs sont frustrés par la connectivité réduite de l'aérienne notamment au niveau international (vol en provenance de La Réunion supprimé).



La connectivité aérienne actuelle est desservie par les vols de Tsaradia, largement réduits, et la connectivité maritime avec Sonierana Ivongo et Mahambo reste un transport aléatoire compte tenu du climat capricieux de la région.



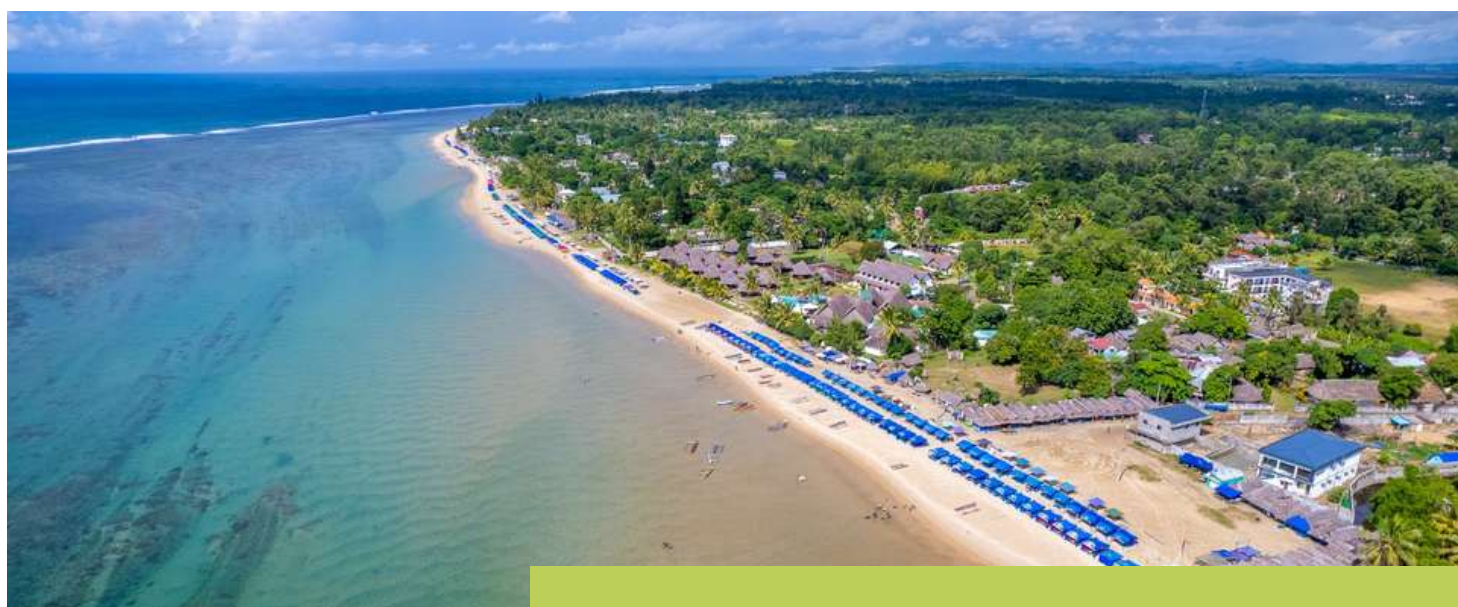
Avant, leur identité se résumait à l'activité autour de la découverte des baleines à bosse qui viennent y mettre bas tous les ans.

Mais l'atelier a fait ressortir plusieurs autres produits peu exploités à leur juste valeur : **l'histoire de la piraterie, la forêt de Kalalao qui abriterait une espèce de microcebus endémique sur l'île (Microcebus boraha), la partie Est et Ampanihy, la connectivité avec la forêt de la pointe à Larré, le dernier vestige de forêt littoral, l'extrême Nord avec la piscine naturelle.** (cf annexe 7).



Au niveau de la cohésion des acteurs, une **petite rivalité interne se faisait sentir (opérateurs étrangers vs opérateurs locaux, petites structures vs grands opérateurs)** mais l'élan pris après le COVID les a permis de garder actif leur office du Tourisme et de mener à bien la suivie de projets avec PIC (restauration de l'église à 90% fini).

L'Association locale aura tout de même mieux à faire pour une meilleure synergie.



Foulpointe (cf annexe 8)

Les **acteurs** sont plutôt des **hôteliers-restaurateurs** et des **plagistes**.

L'atelier a fait ressortir une **dépendance totale du produit Foulpointe aux activités marines**. Ainsi, son identité se révèle être « **le tourisme balnéaire pour les résidents** ». La plupart de ces touristes voyagent en famille et alterne consommation locale et préparation des repas par eux-même.

Alors qu'ils sont conscients que le récif corallien est très endommagé et qu'une horde de plagistes mal organisés et mal encadrés harcèlent les touristes sur une plage de 2 km.

Peu de cohésion des acteurs pour trouver une solution durable malgré l'existence d'une Association des opérateurs.

2. ANALYSE SWOT ET ACTIONS PRIORITAIRE DE L'EST BALNEAIRE

FORCES	OPPORTUNITÉS	ACTIONS
Tourisme diversifié : national, affaires, internationale, croisière	Saisonnalités différentes non liées au climat	Proposer des produits adaptés à chaque cible selon les saisons
Acteurs expérimentés	Connaissance du marché	Proposer de nouvelles expériences de tourisme aux normes : cuisine, artisanat, tourisme communautaire, activités nautiques
Étapes de bateaux de croisière (Tamatave, Sainte Marie)	Développement d'offres impliquant les petits acteurs	
Réseau lacustre dense	Tourisme fluvial intégrant les villages	Soutenir le tourisme de croisière sur plusieurs jours sur le canal
FAIBLESSES	MENACES	ACTIONS
Capital naturel non géré (littoral)	Dégradation rapide du littoral (ex : Foulpointe)	Appui à la gestion du littoral par les communes et les communautés (TGRN)
Nombreux acteurs informels	Mauvaise expérience client	Formalisation, formation, structuration
Offre de produits restreinte	Forte dépendance à un produit unique (baleines)	Appui au développement de nouveaux produits : tourisme culturel
Coopération limitée entre les acteurs notamment les réserves privées, communautaires et zoo	Image négative de la destination faute de promotion commune	Appui au dialogue privé-privé et à la gouvernance de l'ORT



3. ANALYSE CHAÎNE DE VALEUR ET LISTE D' ACTIONS

a) Analyse de la commercialisation

Images et notoriétés	Promotions déjà faites	Commercialisation	GAP ANALYSIS	Actions
Sainte Marie : une destination exclusive de charme (par les étrangers et les résidents) Foulpointe et Fénérive : destinations balnéaires pour les nationaux, peu attrayantes pour les étrangers à cause de la capacité de charge déjà atteinte sinon dépassée Croisière connue par les grandes marques, touchés réguliers avec les réceptifs locaux	Festival des baleines, Drôles de dames, Salon du Tourisme ITM L'Association CETAMADA a une communication positive sur les baleines Par les TO et réceptifs	À travers les agences locales, un réseau de résidents, avec les TO internationaux, plusieurs hôtels vendus sur vente en ligne (booking.com, trip advisors...) Par les Réceptifs de Tamatave et de Tana	Les tapages médiatiques Son lien historique avec la piraterie n'est pas très connu. Sa zone rurale productive n'est pas mise en valeur (vanille, algues, culture vivrière, pêche...) Produits trop axés vers la mer, manque de produit accès à la nature	Un festival sur la piraterie à mettre en place, Ilôt Madame doit recevoir le musée de la piraterie comme à Isotry. Développement du tourisme communautaire Développement de la forêt de Kalalao

b) Analyse des prestations de service : état de lieux

Guides	Animations touristiques	Services spécialisés écotouristiques	Gap Analysis	Actions
Niveau de prestation des guides insuffisant. Une forte mésestimation entre les guides de Belle Vue et les guides de l'Office du Tourisme créant des confusions même à l'affichage à l'entrée du cimetière des pirates.	<i>Plagistes</i> Aucun plagiste indépendant. Ils sont tous employés des hôtels. <i>Piroguiers</i> Les piroguiers du côté de la baie des forbans ont du mal à organiser les balades avec la seule pirogue qui y est. Les piroguiers de la pointe Sud sont mieux organisés : Les pirogues sont bien décorées, les piroguiers ont des badges, établissent un tour de rôle mais leurs tarifs ne sont pas affichés.	Les hôteliers possédant voitures, bateaux, vélos et pirogues sont pour la plupart organisateurs d'excursions pour leurs propres clients. Plongée sous-marine et sortie en mer : Un Club nautique bien fourni au Princesse Bora Lodge : Bora Dive Les transféristes qui organisent les navettes : Les prestataires de sortie en mer pour voir les baleines Les Bajajs, les taxis brousses à Sainte Marie Les bajajs sont bien organisés, ils sont même parqués de façon ordonnée, ils sont formels et certains parlent bien une langue étrangère, ce qui est une valeur ajoutée pour la visite de l'île. Un service de taxi brousse dessert de la pointe Sud à la Capitale Ambodifotatra ; une autre d'Ambodifotatra	Pour des clients d'autres établissements : très peu d'organisateurs d'excursions indépendants sur place. Transferts en bateau rapide Existence de bateau rapide sécurisé au Bora dive (deux moteurs puissants), pour relier Sainte Marie à Manompana, Mananara Nord, Nosy Atafana Location de Bajaj Compte tenu du manque d'excursionnistes, les conducteurs de bajaj qui parlent bien une langue étrangère s'improvisent excursionnistes (à la fois un atout et faiblesse)	Sainte Marie Formation des guides de Sainte Marie. Ajouter des pirogues pour les excursions dans la baie des Forbans. Mise en place de tarifs affichés, de listes d'excursions, de tarifs affichés, de reconnaissance visuelle pour les piroguiers de la pointe Sud. La visite des mangroves en pirogue n'est pas mise en valeur. Location de Bajaj Formation des conducteurs de Bajaj sur les visites et la liaison avec les sites à visiter. Ce sont les premiers vendeurs pour les touristes libres.

b) Analyse des prestations de service : état de lieux

Guides	Animations touristiques	Services spécialisés écotouristiques	Gap Analysis	Actions
			Visite de la forêt de Kalalao Visite pas assez mise en valeur. Pourtant, l'existence d'un microcèbe endémique sur l'île de Sainte Marie est un atout. Excursions dans les mangroves Excursion en pirogue dans les mangroves qui débouche à la baie des forbans très enrichissante.	Visite de la forêt de Kalalao Schémas clairs de conservation de la forêt, aménagement du site : parking gardé, entrée officielle avec billet d'entrée et tarifs affichés, service de guidage de qualité, piste balisée, aire de pique-nique, aire de campement gérée par l'Association locale Visite des mangroves Un schéma de conservation clair, embarcadère et débarcadère sécurisés, intégration des voyageurs dans la pépinière et le reboisement, prestations d'excursion en pirogue sécurisées avec gilets, organisation permanente avec guides qualifiés

b) Analyse des prestations de service : état de lieux

Guides	Animations touristiques	Gap Analysis	Actions
Le guide du Fort Mahavelona qui est également le conservateur du musée, est très bien mais ne prépare pas de relève. Il ne peut pas faire face seul à une masse prévisible.	Ils sont composés de loueurs de parasols, de masseurs, d'excursionnistes et de préparateurs de grillade de fruits de mer, de tresseuses de cheveux, dessinatrices de masques... Au total, ils sont près de 500 membres appartenant à 2 associations sur une plage de 2km.	Les clients se sentent harcelés sur la plage et certains hôtels comme Manda beach déconseillent carrément à leurs clients d'aller à la plage.	Mettre en valeur le récif (ce qui en reste) Réorganisation et action sur le bonne gouvernance (Association de acteurs), ateliers et formation intégrant les plagistes, Mise en valeur de la gastronomie locale (formation et concours) Formaliser les accueils chez l'habitant

b) Analyse des prestations de service : état de lieux

Guides	Animations touristiques	Gap Analysis	Actions
Fénérive Est et Mahambo : Pas de guide affiché à l'hôtel, ni de prestations de visites proposées : Pourtant un potentiel avec les préparateurs de vanilles, la source thermique. Tamatave : Existence de plusieurs Association de guides, Nombre de guides insuffisants durant les croisières et on doit recourir à des guides venant de la Capitale	Fénérive Est Connu pour l'agrobusiness (girofle, poivre et vanille...) Existence d'une source thermique à environ 6 km du littoral (produit encore à l'état brut) Marché de Tamatave, Un marché bien structuré pour la visite de groupe : allée large, pas de pickpocket, agencement agréable des artisans Parc d'Ivoloina Un parc qui peut être visité de 1 à 6 heures de marche sur un chemin qui parcourt le zoo puis qui fait le tour sur 12km avec un guide du zoo. Visite de CHTT Centre horticole qui peut partager les expériences d'essais horticoles qu'ils ont effectués pour vulgariser des arbres fruitiers, des épices et des plantes aromatiques, etc ... Petit détour Pangalanes Autour de Tamatave	Mahambo Navette de traversée vers Sainte Marie. Pas d'échelle ni de ponton pour monter sur le bateau.	Mahambo et Fénérive Est Mahambo Échelle ou ponton à mettre en place pour embarquer en sécurité sur la navette. L'agrobusiness non mise en valeur en tourisme, Marché de Fénérive Est à aménager pour l'artisanat locale, Soanierana Ivongo Création d'un débarcadère et Organisation de l'accueil. Organisation d'un parking plus large pour les bus. Organisation des dockers (tenue, badge, tour de rôle). Transferts en bateau rapide Créer un service de transfert pour Manompana, Mananara Nord, Nosy Atafana, Maroantsetra



4. RECOMMANDATIONS / PROPOSITIONS POUR L'AXE EST BALNEAIRE

Tableau 10 : Couples Produits/Marchés de l'axe Est Balnéaire

Produits	Marchés	Concurrents
Axe Est Balnéaire		
Tourisme balnéaire responsable	Tourisme national & régional (La Réunion)	Majunga, Morondava, Nosy Be, Tuléar (Nord & Sud)
Tourisme fluvial – slow tourism Communautaire	Tourisme national & Européens Tourisme de croisière international	Tsiribihina, Manambolo, Canal des Pangalanes Sud

VOIR les propositions des produits pour l'axe Est Balnéaire en annexe 9

a. Recommandations

Axe	Type de produits	Clientèle cible	Promotion	Formation	Infrastructure et aménagements	Gestion	Equipement
Est balnéaire	Tourisme balnéaireTourisme fluvial	Touriste national : famille élargie, réunion religieuse, les retraités... Touristes internationaux	Etude de marchés cibles Définir une identité Participation dans les Salons spécialisés	Sensibilisation sur protection l'environnementMétiers secondaires (cirques, gardiens...)	Espace de loisirs, bar et karaoké, aires de jeux, piscine municipale, Marché communalRéhabilitation du site Foulpointe	Bonne gouvernance des associations locales	Pour activités sportives
	Slow tourism						
	Tourisme communautaire			Guides locaux sur la ville de TamataveCommunauté de base : accueil	Tamatave : Réhabiliter certains statuts et lieux historiques Embellissement des bâtiments publics	Sécurité de la ville à améliorer (rue, parking)Site Mahavelona : construction toilette et poubelle	Bateaux
				Sainte Marie : cuisine, hygiène et sécurité pour les hotely et tables d'hôte	Soanierana Ivongo : réhabilitation du port, avec infrastructure sanitaireAmanihy : réhabilité de la route de l'Est Restauration bâtiment historique Ilôt MadameForêt Kalalao : aménagement pour aire de camping et viabilisation	Forêt Kalalao : Création d'un gestionnaire de projet de conservation	Kalalao : balisage, panneau d'indication



b) Image et positionnement

Axe	Actions pour positionnement	Capital humain	Promotion	Cadre réglementaire
Est balnéaire	Identification des artisans typiques, et des sites d'agrobusiness	Formation de guides locaux	Promotion avec des professionnels en communication Valorisation marketing digital Salons spécialisés	Identification des conducteurs de pousse-pousse & bajaj Soutenir les activités nautiques

c) Profil Client Type

Pays d'origine	Durée moyenne de séjour	Budget de voyage	Mode de voyage	Saisonnalité	Centres d'intérêts
NATIONAL*	1 à 7 jours	Budget par jour : A partir de 30€	En direct. Logement en résidence hôtelière, club ou location maison. transport en commun ou véhicule privé	Entre juin et sept, Noel, et weekend	Balnéaire Culturel Nature
FRANCE (LA REUNION)	1 à 5 jours	Budget par jour : à partir de 90 €	En direct. DMC Malgaches spécialisés. Hôteliers Malgaches	Entre Mai et Novembre. Pâques et long WE. Marchés niches mars-avril	Forte attirance pour la nature , l'aventure et le tourisme communautaire

• Source : RAPPORT FINAL STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DU TOURISME NATIONAL MALAGASY CONTRAT N° 231/C/PIC2/2021

Voir Annexe 9 pour les sources et les autres marchés cibles

Résultats estimés :

Nombre de pax visé : 60 000/an

CA Prévisionnel : 10 700 000 USD / an



PLAN DE DÉVELOPPEMENT DE L'AXE EST BALNEAIRE

Pour cet axe, nous proposons le développement de deux types de tourisme :
d'une part un tourisme balnéaire responsable et d'aventure soft, d'autre part un tourisme fluvial

a. Produit tourisme balnéaire responsable : Sainte Marie L'axe / Point à Larrée / Soanierana Ivongo

b. Produit tourisme fluvial / slow tourisme / communautaire (Mahambo / Fénérive Est / Foulpointe)

	LOGIQUE D'INTERVENTION	INDICATEURS	SOURCES DE VÉRIFICATION	RÉSULTATS ATTENDUS
Objectif global	Développement d'un tourisme balnéaire responsable, fluvial communautaire	a) Arrivées de touristes b) Création d'emplois directs	Ministère du Tourisme, CNaPS	60 000 touristes 500 emplois directs
Objectifs spécifiques	1. Destination plus diversifiée grâce à l'amélioration des infrastructures et au professionnalisme du secteur	c) Nombre d'opérateurs formels recensés d) Taux de satisfaction des touristes	Ministère du Tourisme Sondage en ligne des visiteurs sur le professionnalisme des acteurs et l'état des infrastructures Offices du tourisme	Taux de formalisation des acteurs Taux de satisfaction des touristes > 70%
	2. Adapter et valoriser des nouvelles offres pendant les basses saisons	e) Nombre d'agences et TO commercialisant la destination en basse saison f) % clients agences	Etudes de marché indépendantes Ministère du Tourisme	DMC Malgache + de 10 TO internationaux spécialisés 60% clients agences



1. Lancer (à faire à court terme)

L'accès reste un fondamental : que peut faire le PIC ?

- Revoir **l'aménagement du débarcadère de Soanierana Ivongo, trop exigü pour le trafic actuel : mise à niveau** (sécurité, embarquement/débarquement), sanitaires, salle d'attente propre et à l'abri
- Aménagements de la **piscine Municipale et le marché** pour Foulpointe
- Aider à l'organisation et la fluidité des bacs
- La création d'un **embarcadère à Manompana pour relier par bateau l'axe Far East à Sainte-Marie** (et donc liaison avec l'axe Est balnéaire). La mise en place de cet embarcadère permettrait de rejoindre plus facilement Sainte-Marie en venant du nord.

2. Développer (à faire à moyen terme)

- **Appui au développement de nouveaux produits touristiques** (ex : tourisme culturelle, tourisme communautaire)
- **Identifier les ressources**
- **Etudier les produits possibles**
- **Mise en place du festival sur la piraterie**
- Développement d'un **musée de la piraterie à l'Îlot Madame**
- **Formation et sensibilisation environnementale** à Foulpointe
- **Action pour le tourisme bleu** : protection des coraux, pêcheurs responsables, algoculture mangrove... à Foulpointe

- **Mise à niveau des compétences**

Formations – pour qui ?

Foulpointe / Mahambo / Fénérive Est : serveurs, réceptionnistes, conducteurs de bajaj, plagistes,
Sainte Marie : serveurs, réceptionnistes, conducteurs de bajaj, guides locaux

Formation – quelles thématiques ?

Techniques d'accueil

Techniques de guidage

Métiers de l'hôtellerie et de la restauration

Faune, flore, histoire, storytelling



- **Création de l'image de la région**
- **Création de l'Association des opérateurs locaux** pour l'axe Fénérive, Mahambo et Foulpointe. Sainte Marie a déjà sa délégation en Tourisme.
- **Inclusion** dans le processus des **opérateurs locaux volontaires**
- **Création des supports nécessaires**
- **Promotion** de la destination
- **Choix des salons sur lesquels être présent**
- Mise en place d'une **communication sur les médias sociaux**

3. Renforcer (à long terme)

- **Développer globalement et de façon la plus homogène possible l'axe Est Balnéaire**
- **Lisser la saisonnalité sur l'axe, en développement la zone en hors saison**

Programme 1. Gestion institutionnelle du développement des produits de l'Est Balnéaire

		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
	1.1.3 Initier et établir une réflexion avec les différents acteurs du tourisme de l'axe sur l'image et le positionnement	2024	Commune Direction du tourisme Opérateurs privés	10.000
	1.1.4 Création de l'Association des opérateurs locaux pour l'axe Fénérive, Mahambo et Foulpointe.	2024-2025	Commune Direction du tourisme Opérateurs privés	5.000
				75.000
1.2. Renforcement des capacités institutionnelles liées au tourisme	1.2.1. Assistance technique DIRTOUR : mise en place d'un système d'information touristique	2024 - 2026	DIRTOUR	20.000
	1.2.2. 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		15 000
	1.3.2. Création d'un annuaire professionnel des opérateurs touristiques dans les régions	2024		
	1.3.3. Appui aux groupements professionnels existants ou à créer pour porter la voix des opérateurs de la région et créer de la cohésion	2025	Opérateurs privés	20.000
				35.000
Programme 1. Gestion institutionnelle du développement du produit touristique balnéaire et tourisme fluvial				140.000



Programme 2. Amélioration et diversification de l'offre touristique existante en terme d'infrastructures et de ressources humaines

a. Produit tourisme balnéaire responsable : Sainte Marie L'axe / Point à Larrée / Soanierana Ivongo

b. Produit tourisme fluvial / slow tourisme / communautaire (Mahambo / Fénérive Est / Foulpointe)

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
2.1. Appui aux gestionnaires de sites et aux acteurs privés pour une mise aux normes	2.1.1. a Assistance technique pour une évaluation des produits de tourisme balnéaire et des besoins pour une mise à niveau du débarcadère de Soanierana Ivongo (sécurité, embarquement/ débarquement), sanitaires, salle d'attente propre et à l'abri	2024 - 2025	PIC DIRTOUR	200 000
	2.1.2. a Appui à la gestion du littoral par les communes et les communautés (TGRN)	2024 - 2026	PIC	60 000
	2.1.3. b Assistance technique pour une évaluation des produits de tourisme communautaire et des besoins pour une mise aux normes de la piscine Municipale et du marché pour de Foulpointe	2024 - 2025	DIRTOUR PIC	200 000
	2.1.4. b Appui à l'amélioration de l'expérience visiteurs sur les produits existants (débarcadère de Soanierana Ivongo) et au développement de nouveaux circuits (étude de faisabilité surf casting)	2024 - 2026	PIC	130.000
	2.1.5. b Appui aux communautés pour la mise en place de logement chez l'habitant : installation des commodités dans l'hébergement (lits, douches, sanitaires...)	2024 - 2025	Villages	20.000
				610.000

Programme 2. Amélioration et diversification de l'offre touristique existante en terme d'infrastructures et de ressources humaines

a. Produit tourisme balnéaire responsable : Sainte Marie L'axe / Point à Larrée / Soanierana Ivongo

b. Produit tourisme fluvial / slow tourisme / communautaire (Mahambo / Fénérive Est / Foulpointe)

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
2.2. Appui aux opérateurs pour une gestion durable et responsable de leurs activités	2.2.1. Appui à la formalisation des opérateurs informels (pêcheurs, villageois, conducteurs de Bajaj pour l'accueil touristique)	2024-2025	Secteur privé	50.000
	2.2.2. a Appui pour la mise en place du Festival de la piraterie et du développement d'un musée de la piraterie à l'Îlot Madame	2024-2026	PIC /Secteur privé	200.000
	2.2.3. a Programme de recyclage du personnel d'encadrement : digitalisation des procédures de gestion, cuisine, entretien et maintenance, etc.	2024		10.000
	2.2.4. b Formation et sensibilisation environnementale à Foulpointe	2024-2025		60.000
	2.2.5. b Action pour le tourisme bleu : protection des coraux, pêcheurs responsables, algoculture mangrove... à Foulpointe	2024		10.000
	2.2.6. b Appui au développement de projets de tourisme communautaire	2024-2025		40.000
				370.000
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	60.000
	2.3.2. Mise en place d'un programme de formation de guides par les guides	2025	PIC	40.000
				100.000
Budget du programme 2 : Amélioration et diversification de l'offre touristique existante en terme d'infrastructures et de ressources humaines				1 080 000

Programme 3. Promotion de l'axe Est Balnéaire

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
3.1. Inventaire de l'offre existante pour les marchés cibles	3.1.1.Appui aux différents 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 en français et en anglais	2025	AT PIC	40.000
				50.000
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	70.000
	3.2.2. Mise en place d'une version numérique de l'accueil et de l'information (site web & réseaux sociaux) – pour Sainte Marie L'axe / Point à Larrée / Soanierana Ivongo et Mahambo / Fénérive Est / Foulpointe	2026		20.000
				90.000
3.3. Promotion B2B sur les marchés cibles	3.3.1. Promouvoir l'axe sur les salons spécialisés sur les marchés émetteurs ciblés.	2025 - 2026	Plateforme	50.000
	3.3.2 Mettre en place des éductours pour les TO Malgache et internationaux, et pour la presse professionnelle	2024-2025	Platerforme PIC	50.000
				100.000
Budget du programme 3 : promotion de l'axe Est Balnéaire				240 000

BUDGET TOTAL : USD 1 460 000



III. ROUTE DE L'EST



LA ROUTE DE L'EST



Cet axe rassemble en son sein le **canal des Pangalanes Nord**, la **randonnée ferroviaire de la TCE**, et la **RN2 qui relie Toamasina à Antananarivo**. Ainsi, les 3 voies (Pangalanes, RN2 et TCE) peuvent se compléter de façon très modulaire et sont à utiliser partiellement ou entièrement ensemble pour former un package "**La route de l'Est**".

*L'axe est délimité au **Nord** par **Tamatave**, au **Sud** par **Moramanga**, à l'**Ouest** par le **fleuve de Mangoro** et à l'**Est** par l'**océan Indien**. Voir carte ci-dessous.*

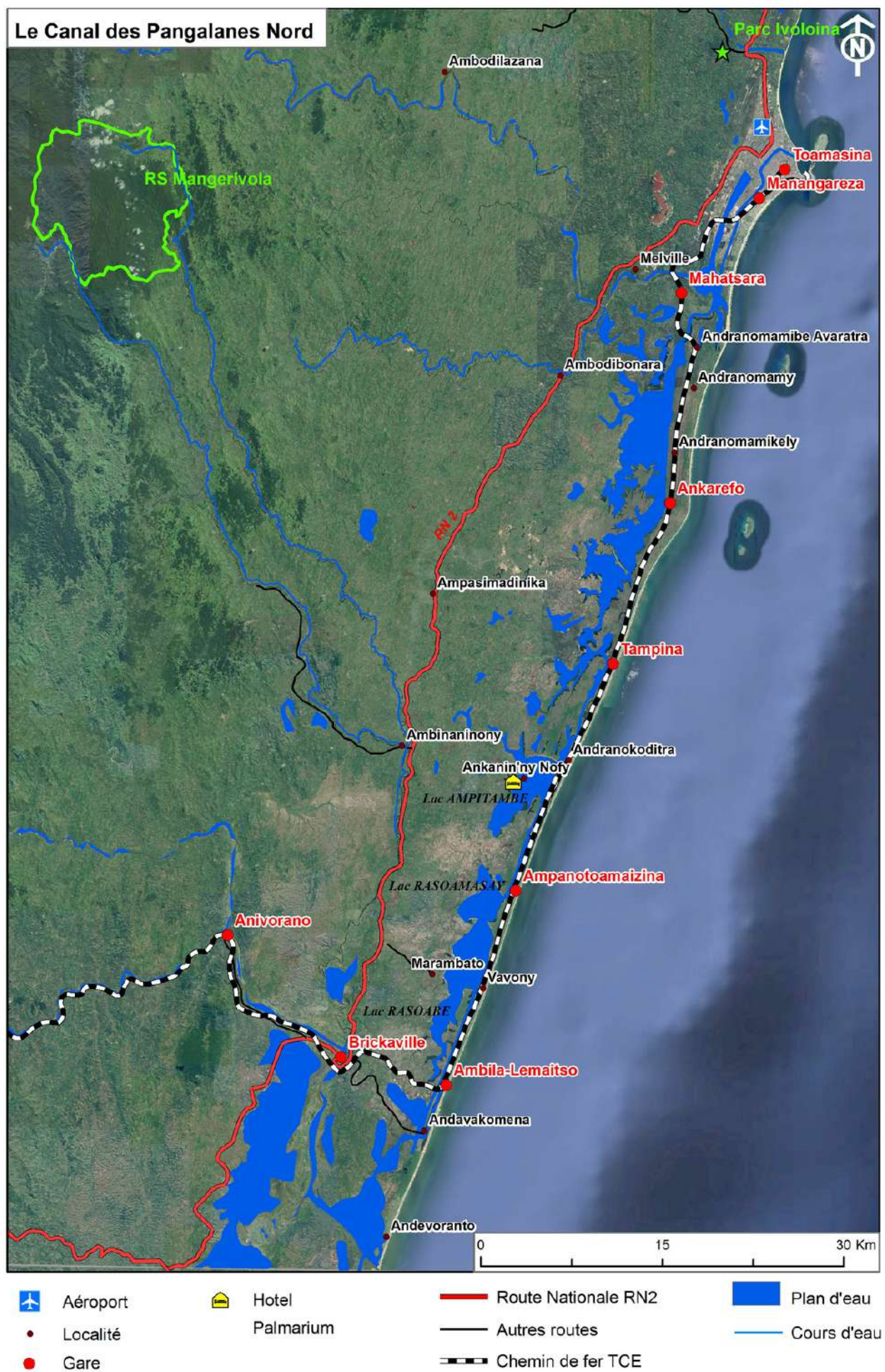


Une variété de découvertes par les différents moyens de communication qui lui sont propres et authentiques.

Une découverte riche en contact avec la population : les **pêcheurs côté canal ou côté mer**, les **planteurs de fruits ou d'épices**, les **marchands de petits mets du terroir et de produits locaux dans le train**, les **artisans et les paysans se trouvant sur la route et le bord du train et du canal**. Ce circuit s'inscrit dans un registre de "**soft adventure**" **lié avec un tourisme communautaire**.



Carte 4 : Canal des Pangalanes Nord



ETAT DES LIEUX



Photo : Parc Ivoiloina

Pour rappel, cet axe est délimité par Tamatave au nord, le nord du Canal des Pangalanes allant de Tamatave à Ambila, puis la TCE jusqu'à Andasibe.



Nous tenons à indiquer que les **autorités ainsi que les organismes privés ne peuvent pas nous fournir de données consistantes** permettant d'évaluer certains éléments pertinents tels que les arrivées touristiques, la durée moyenne de séjour, la capacité d'hébergement.

i. Transport pour arriver sur place : route, air, mer

Voie aérienne



Cet axe dispose de l'aéroport international de Tamatave, qui accueille des vols intérieurs au départ d'Antananarivo et des vols régionaux depuis La Réunion, opérés par Air Austral.

Tsaradia opère entre 4 et 5 vols hebdomadaires depuis Tana.

Les prix vont de 548 200 MGA (tarif découverte) à 876 200 MGA (tarif privilège).

Air Austral opère deux vols par semaine toute l'année. Le prix varie de 500 Euros à 700 Euros selon la saison.

La voie terrestre

Cet axe est relié au reste de l'île par la **RN2 au sud et à l'Est** (en direction de la capitale) et la la RN5 au nord (en direction de Soanierana-Ivongo).

La **RN2 comme la RN5 sont des routes nationales en mauvais état**, rendant les déplacements longs et fatigants. La **RN2 à aussi la réputation d'être une route dangereuse** à cause des nombreux camions faisant les vas et vients entre le premier port de l'île et la capitale.

Le train **Tana Côte Est (TCE)** est une particularité de cet axe. Cette voie ferrée à été construite sous l'administration coloniale de **Gallieni entre 1901 et 1913, sur une distance de 370 km**. Elle a été longtemps abandonnée, puis **remise en service** lorsque la société Madarail à relancé cette liaison le **01 juin 2023**.



Jusqu'au 30 juin dernier, ce train avait pour vocation le désenclavement des régions et l'approvisionnement de la centrale électrique d'Andekaleka. Le **coût du déplacement était de 5.000 MGA** par personne pour faire le trajet Ambila Lemaitso - Moramanga.

Les **touristes, nationaux et internationaux n'étaient pas les bienvenus sur ces trains empruntés par les populations locales** pour se déplacer et pour vendre leurs produits.

Depuis le 1er Juin 2023, le Ministère des transports a annoncé que le train TCE est maintenant un train voyageur ouvert à tous. Il **relie toujours Moramanga à Tamatave via Andasibe, Brickaville et Ambila Lemaitso**. A ces arrêts connus s'ajoutent 20 autres gares. Dans un premier temps, il y aura deux trains par semaine.

Un **wagon de première de 64 sièges** sera ajouté aux trois wagons de deuxième classe de 72 places chacun.

e tarif pour la deuxième classe sera de 7.000 MGA tandis qu'il sera de 15.000 MGA en première. **Les bagages seront facturés 110 MGA** chacun.

Lors de notre mission, le wagon de première classe n'était pas encore en service. Les wagons de deuxième classe sont mal aérés, très chauds, avec des sièges inconfortables et des toilettes sales.

ii. Saisonnalité

Essentiellement une clientèle locale. Sur les vacances scolaires.

iii. Organisation du secteur

Le secteur est organisé en associations (voir lesquelles)

Parler du problème de Foulpointe où l'association est devenue inutile suite à la recrudescence des plagistes (200 pour 2 km de plage), lesquels font fuir les clients, locaux et internationaux.



PERCEPTION DES ACTEURS

Tamatave

Les acteurs présents sont **des opérateurs, des hôteliers, des représentants de la région Atsinanana, un représentant du PIC local et celui de l'Office Régional du Tourisme.**

Pour eux, Tamatave reste une ville d'étape dans le circuit Est mais bénéficiant du premier port de Madagascar, il reçoit aussi les excursions pour les croisiéristes venus faire des touchés au port.

Ainsi, son produit se caractérise par ce **rayonnement autour de la ville de Tamatave avec comme atout**, son caractère de ville à l'allure tropicale avec un marché, un bord, un canal et une réserve à proximité faisant partie des «must» des croisiéristes, sans oublier le train Tamatave – Moramanga qui dessert les petits villages sur ce trajet.

Ce dernier peut offrir des offres supplémentaires au départ de Tamatave. Le **tourisme communautaire ressort également comme une alternative accessible** compte tenu du fait que la région reste productrice avec une ruralité marquée côté canal des Pangalanes ou côté terre.

Une **certaine rivalité se fait sentir dans le groupement de l'Office Régional du Tourisme (vazaha vs Malagasy, anciens vs nouveaux) entamant ainsi la cohésion du groupe.**



2. ANALAYSE SWOT ET ACTIONS PRIORITAIRE DE L'AXE ROUTE DE L'EST

FORCES	OPPORTUNITÉS	ACTIONS
Paysage diversifié : montagnes & littoral	Différents itinéraires en parcours et durée	- Brickaville hub entre les deux tronçons- Mise aux normes de l'hébergement
Découverte de la vie quotidienne des populations	Activités de tourisme communautaire	Valorisation des arrêts et des garesInterprétation des villages
Ligne ferroviaire : produit original (cf. Zimbabwe - Zambie)	Croisière ferroviaire	Valorisation de la ligne TCE
FAIBLESSES	MENACES	ACTIONS
Inconfort et insécurité des rames	Mauvaise expérience passagers, risques d'accident	Mise aux normes : hygiène, sécurité Amélioration du confort
Services inexistants à bord et dans les gares	Frein à l'achat / ré-achat	Appuyer la création de « buffet de la gare » dans certaines gares (Andekaleka - Andranokotrika)
Temps de trajet aléatoire	Non intégration dans les packages de voyage organisé	Etablir un plan horaire fiable tenant compte des arrêts

a) Analyse de la commercialisation

Images et notoriétés	Promotions déjà faites	Commercialisation	GAP ANALYSIS	Actions
Sans le train, une destination considérée comme circuit classique avec une combinaison Andasibe/ Pangalanes/ Sainte Marie	Par les TO et des réceptifs locaux. Festival Avy letchis à Tamatave Lancement du retour du train dans les médias locaux	À travers les agences locales, un réseau de résidents, avec les TO internationaux, plusieurs hôtels vendus sur vente en ligne (booking.com, trip advisors...)A travers l'agence de Madarail	Brickaville (ville d'exploitation de canne à sucre et de bananes, et Ambila Lemaitso (ancienne village de villégiature laissée à désirer) Le train ne met pas suffisamment en valeur les arrêts Voyage à thèmes peu exploité sur le train : rencontres culinaires, Festival de musique vivant	Créer des arrêts suffisamment longs pour des visites ; Construire ou remettre en état des buffets de la gare à Andranokoditra, Andekaleka, Andasibe

b) Analyse des prestations de service : états des lieux

Guides	Animations touristiques	Services spécialisés écotouristiques	Gap Analysis	Actions
Palmarium et visite de Aye aye : Les guides sont bien formés pour le modèle en captivité mais moins pour le modèle naturel.	Visite de Palmarium Recevant des visiteurs logés dans sa structure ou d'autres extérieurs pour voir des lémurien en semi-captivité. Visite de Aye Aye Avec le Palmarium sur un petit îlot.	Bateau sur les Pangalanes : De Brickaville en passant par Ambila jusqu'à Manambato ou Ankanin'ny Nofy Transfert pouvant mettre en valeur Brickaville : collecte de bananes, radeau en bambou, culture de canne à sucre, plus l'histoire d'Andevoranto, premier port au temps des royaumes avec le sombre souvenir de la traite des esclaves d'où son nom. D'Ankanin'ny Nofy à Tamatave Transfert déjà rôdé avec les prestataires : souvent trop rapide pour mieux apprécier les intérêts du trajet, la pêche à la nasse, les barrages, les charbonniers... Bateau avec nuits à bord Reine Tina : une approche avec un standard plus élevé : (restauration et nuit avec douche et toilettes à bord). Train : Pouvant être fait en complément avec le voyage par la route et par bateau sur les Pangalanes : cette composition à trois est très modulable selon les clients.	Visite de Palmarium Manque d'approche zoologique (suivi vétérinaire, population, maladie, comportements, risques d'augmentation des hybrides). Visite de Aye Aye Même problème	Formation sur la gestion d'une réserve privée.

b) Analyse des prestations de service : états des lieux

VOHIBOLA

Guides	Animations touristiques	Services spécialisés écotouristiques	Gap Analysis	Actions
Visite de forêt de Vohibola	Visite de la forêt de Vohibola Les propriétaires de l'hôtel Pangalanes semblent les plus à même de parler de la forêt mais un manque de guide formés.	Tronçon Tamatave / Andranokoditra : Permettant de faire un arrêt et de visiter à moindre coût de transfert en bateau le Palmarium ou Vohibola avant de continuer. Tronçon Andranokoditra/ Brickaville Pour faire une partie côtière et longeant le fleuve à l'intérieur. Il permet soit de faire une boucle avec le bateau soit de combiner avec la voiture qui arrive dans une ville facile d'accès pour les bus ou voitures de tourisme. Tronçon Brickaville/Andekaleka / Andasibe Un tronçon permettant de visiter l'intérieur des terres enclavées, avec une voie qui longe une rivière jusqu'à Andasibe. Le passage à Andekaleka marque un arrêt digne d'intérêt et a l'avantage d'offrir des boissons fraîches compte tenu de l'existence d'électricité. Les transferts de la RN2 vers Manambato en voiture Une prestation à développer pour permettre de proposer le voyage en bus jusqu'à la bifurcation pour Manambato	Visite de la forêt de Vohibola Une des dernières forêts primaires du littoral Est. Trop peu connue et aucune approche commerciale et marketing permettant la promotion du site. Les dernières communications étaient du temps de la gestion par l'Homme et l'Environnement. Maintenant, on voit quelques apparitions (négatives) sur le conflit existant mais qui ne donne pas envie de visiter.	Une promotion de la forêt de Vohibola Le gérant de Palmarium nous évoquait la possibilité de joindre par la route Ankanin'ny Nofy, une ancienne piste utilisée par le Premier Président de la République, Philibert Tsiranana qui y a une résidence secondaire. Cette piste pouvant être réhabilitée pour faciliter l'accès à Ankanin'ny Nofy et les localités environnantes.



4. RECOMMANDATIONS / PROPOSITIONS POUR L'AXE ROUTE DE L'EST

Tableau 11 : Couples Produits/Marchés de l'axe Route de l'Est

Produits	Marchés	Concurrents
Axe Route de l'Est		
La « Caravane vers l'est » multi-transports (marche/vélo/voiture, train, bateau)	Tourisme national et France (La Réunion)	FCE – Canal des Pangalanés sud
La croisière ferroviaire de Tana à Tamatave	Tourisme national et International Haut de Gamme (Pays Nordique – anglophone)	FCE

VOIR les propositions des produits pour l'axe Route de l'Est en annexe 12

a) Recommandations

Axe	Type de produits	Clientèle cible	Promotion	Formation	Infrastructure et aménagements	Gestion	Équipement
Route de l'Est	Produit de tourisme d'aventure douce	Touristes Européens	Etude de marchés cibles Définir une identité Participation dans les Salons spécialisés	Guides locaux : langues, Technique de guidage (dans les espaces naturelles et dans le musée Jean Laborde (storytelling) Formation à la pédagogie de la vannerie Conducteur bajaj : accueil, conduite	Mise en état et maintenance de la piste : Tana Mantasoa Installations d'abri et point d'eau, de toilettes sèches ou de toilettes Modernisation du Musée Jean Laborde et plan de mise en valeur de l'usine Mise aux normes: hygiène, sécurité et amélioration du confort dans les trains Création d'un local de stockage pour les kayaks ou raftings Développement d'un train couchette haut de gamme		Vélos Kayaks Raftings
		(Allemands, UK, Italie, France, Suède) Touristes Nationaux (Tananariavien et Tamataviens) en particulier					
		Touristes Allemands, Scandinaves, Britanniques, Américains					
		Tourisme d'aventure / communautaire haut de gamme					



b) Image et positionnement

Axe	Actions pour positionnement	Capital humain	Promotion	Cadre réglementaire
Route de l'Est	Identification de logement chez l'habitant sur la TCE Ateliers artisanat locaux	Formations de guides locaux (PN / réserves / Musée) Formation des locaux/pêcheurs à l'accueil touristique	Promotion avec des professionnels en communication Valorisation marketing digital Salons spécialisés	Identification des conducteurs de pousse-pousse & bajaj

c) Profil Client Type

	Durée moyenne de séjour	Budget de voyage	Mode de voyage	Saisonnalité	Centres d'intérêts
NATIONAL*	2 à 8 jours	Budget par jour : A partir de 30€	En direct. DMC spécialisé c	Entre juin et sept, Noel, et weekend	Aventure Culturel Nature
FRANCE (LA REUNION)	3 à 5 jours	Budget par jour : à partir de 120 €	En direct. DMC Malgaches spécialisés. Hôteliers Malgaches	Entre Mai et Novembre. Pâques et long WE. Marchés niches mars-avril	Forte attirance pour la nature , l'aventure et le tourisme communautaire
Pays Nordiques et Anglophones	3 à 8 jours	Budget par jour : à partir de 250 €	TO internationaux. DMC Malgache généralistes	Entre Juin et Novembre. Fêtes Noel Marchés niches mars-avril	Culturel, Nature, communautaire. Recherche de Confort, qualité, expérience.

*Source : RAPPORT FINAL STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DU TOURISME NATIONAL MALAGASY CONTRAT N°231/C/PIC2/2021

Voir Annexe 12 pour les autres marchés cibles

Résultats estimés :

Nombre de pax visé : 16 000/an
CA Prévisionnel : 9 000 000 USD / an



PLAN DE DÉVELOPPEMENT DE L'AXE ROUTE DE L'EST

Pour cet axe, nous proposons le développement de deux types de tourisme :
d'une part un tourisme d'aventure douce , d'autre part un tourisme de luxe et communautaire

- a. Caravane de l'Est
- b. Croisière ferroviaire

	LOGIQUE D'INTERVENTION	INDICATEURS	SOURCES DE VÉRIFICATION	RÉSULTATS ATTENDUS
Objectif global	Développement d'un tourisme d'aventure douce authentique à travers une offre multi-transports, multi-activités & à travers une offre de croisière ferroviaire	a) Arrivées de touristes b) Création d'emplois directs	Ministère du Tourisme, CNaPS Madarail	16 000 touristes 300 emplois directs
Objectifs spécifiques	1. Destination plus diversifiée grâce à l'amélioration des infrastructures et au professionnalisme du secteur	c) Nombre d'opérateurs formels recensés d) Taux de satisfaction des touristes	Ministère du Tourisme Sondage en ligne des visiteurs sur le professionnalisme des acteurs et l'état des infrastructures Offices du tourisme	Taux de formalisation des acteurs Taux de satisfaction des touristes > 70%
	2. Marketing valorisant la nouvelle notoriété et la diversité de la destination.	e) Nombre d'agences et TO commercialisant la destination f) % clients agences	Etudes de marché indépendantes	DMC Malgaches + de 10 TO internationaux spécialisés 60% clients agences



1. Lancer (à faire à court terme)

- Structuration **des accueils aux gares**, gestion **de réservation et vente de tickets en ligne**,...
- Choix de **gare prioritaire** pour les arrêts du train.
- Création **des buffets de la gare** à Andranokoditra, à Andekaleka, etc...
- Développer **la restauration** aux arrêts du train.
- **Normalisation de la ligne TCE (hygiène, sécurité, confort)**
- Mise en place de **panneau d'affichage des activités possibles** lors des arrêts
- Soutien à la mise en place **de boutiques artisanales** aux arrêts
- Soutien aux communautés pour **la mise en place d'accueil chez l'habitant**
- Modernisation **des musées (Laborde et à Tamatave)**

2. Développer (à faire à moyen terme)

- Appui au **développement de nouveaux sites communautaires** sur l'axe entre Andasibe et Ambila
- Mise au norme **de la piste reliant** Tana à Mantasoa.
- Appui au développement **de nouveaux produits touristiques** (sur la route de l'Est) ex : parcours de randonnée, circuit VTT, rafting/canoe, visite de village, etc...
- Business plan pour **dupliquer des modèles de bateau de croisière (la Reine Tina)** et recherche de financement
- **Formation et sensibilisation environnementale**

ROUTE DE L'EST

- **Mise à niveau des compétences**

Formations – pour qui ?

Caravane de l'Est: guides locaux, communautés (accueil touristique).

Croisière ferroviaire : employés des gares, contrôleur et restaurateur dans les trains et dans les gares. Guides locaux, communautés (accueil touristique, vente artisanat).

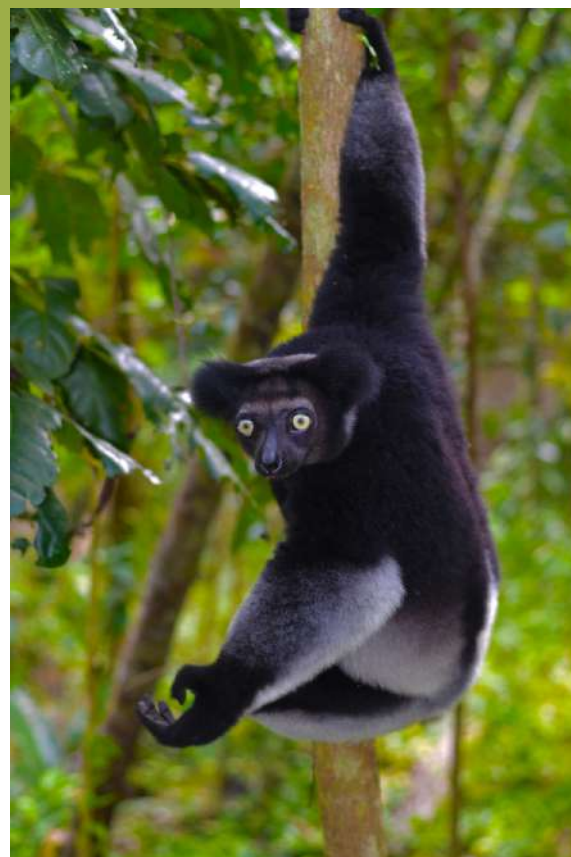
Formation – quelles thématiques ?

Techniques d'accueil, Techniques de guidage

Métiers de l'hôtellerie et de la restauration

Faune, flore, histoire, storytelling

Développement d'un tourisme plus responsable



- **Création de l'image de la route de l'Est**
- **Création de l'Association des artisans locaux et des maisons d'accueils**
- **Inclusion** dans le processus d'un tourisme communautaire
- Mise en place d'un plan de **communication et de promotion de la destination**

3. Renforcer (à long terme)

- **Développer globalement et de façon la plus homogène possible la route de l'Est avec ses différents acteurs**
- **Développer des solutions d'énergie renouvelable pour le TCE et les bateaux de croisière sur le Penguane**
- **Etudier la faisabilité d'une croisière ferroviaire haut de gamme**

Programme 1. Gestion institutionnelle du développement touristique des produits de l’axe Route de l’Est

		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	20.000
	1.1.2. Appui à l’étude et la mise en place de sites touristiques dans les différents lieux: bureau d’information, etc.	2024 - 2027	Direction du tourisme Opérateurs privés	80.000
	1.1.3 Initier et établir une réflexion avec les différents acteurs du tourisme de l’axe sur l’image et le positionnement	2024	Commune Direction du tourisme Opérateurs privés	20.000
				120 000
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) et la charge des trains	2024 - 2025	MINTOUR	40 000
	1.2.2. Fourniture de matériel et équipement divers : connexion Internet, informatique & logiciel, etc.	2025 - 2026	PIC, MINTOUR	20.000
				60 000
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	30.000
	1.3.2. Création d’un annuaire professionnel des opérateurs touristiques dans les régions d’ Analamanga, Atsinanana, Alaotra Mangoro et le long de la croisière ferroviaire	2024		
	1.3.3. Appui aux groupements professionnels existants ou à créer pour porter la voix des opérateurs de Mantasoa, d’ Andasibe, Brickaville, Ankanin’ny nify et Tamatave	2025	Opérateurs privés	30.000
				60 000
Budget du programme 1. Gestion institutionnelle du développement touristique des produits de l’axe Route de l’Est				240 000

Programme 2. Amélioration et diversification de l'offre touristique existante en terme d'infrastructures et de ressources humaines

- a. Caravane de l'Est
- b. Croisière ferroviaire

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
2.1. Appui aux gestionnaires de sites et aux acteurs privés pour une mise aux normes	2.1.1 Appui à l'amélioration des produits existants, et au développement de la valorisation de la ligne TCE et mise en normes des gares (Andranokoditra, Andekaleka, Andasibe) à travers des buvettes, restaurants, ainsi que de boutiques artisanales dans les gares)	2025 - 2026	PIC DIRTOUR MADARAIL	350 000
	2.1.2 Appui pour une Modernisation des musées (Laborde, Tamatave)	2025-2026	PIC Communes	50 000
	2.1.3. a Assistance technique pour une évaluation des sites touristiques et des besoins pour une mise aux normes des gares : à Andranokoditra, Andekaleka, Andasibe	2024 - 2025	PIC DIRTOUR MINTOUR	100.000
	2.1.4. a Mise en état de piste directe entre Tana et Mantasoa. Aménagement et repérage de zones pour les temps de pauses (installations d'abri et point d'eau, de toilettes sèches ou de toilettes avec un récupérateur d'eau de pluie) à Mantasoa	2024 - 2025	PIC MADARAIL Communes	200.000
	2.1.5. a Appui au secteur privé pour la mise en place d'un Business Plan pour dupliquer des modèles de bateaux de croisière style la Reine Tina et financement.	2024- 2025	PIC Commune Direction du tourisme Opérateurs privés	50 000
	2.1.6. a Appui aux communautés pour la mise en place de logement chez l'habitant : installation des commodités dans l'hébergement (lits, douches, sanitaires...)	2024- 2025	PIC Commune	50 000
	2.1.7. b Assistance technique pour une évaluation des sites touristiques, mise aux normes des rames de train en terme d'hygiène, sécurité et confort) et étude de faisabilité d'un train de croisière et de la mise en place de wagon-lit	2024 - 2025	PIC DIRTOUR MINTOUR	100.000
				900 000

Programme 2. Amélioration et diversification de l'offre touristique existante en terme d'infrastructures et de ressources humaines

- a. Caravane de l'Est
- b. Croisière ferroviaire

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
2.2. Appui aux opérateurs pour une gestion durable et responsable de leurs activités	2.2.1. Appui à l'adhésion à des programmes de certification de gestion durable du tourisme	2024	Secteur privé	50.000
	2.2.2. Appui à la formalisation des opérateurs informels (pêcheurs, villageois, conducteurs de Bajaj pour l'accueil touristique)	2024	PIC	20.000
	2.2.3. Formation et mise en place d'une démarche plus éco-responsable (gestions des déchets, bac à compost, bac à récupération d'eaux de pluies, mini panneaux solaires, potagers en permaculture, gestion du patrimoine naturel et culturel,. etc..)	2024	PIC / Secteur privé	50.000
	2.2.4. Appui au développement de projets de tourisme communautaire (Ankanin'ny Nofo etc..)	2025	Secteur privé	50.000
				120.000
2.3. Renforcement des capacités des travailleurs touristiques	2.3.1. Programme de formation aux métiers de base de la gestion d'une réserve privée , l'hôtellerie, de la restauration)	2024	Opérateurs	40.000
	2.3.2. Mise en place d'un programme de formation de guides par les guides formateurs d'Andasibe	2025	PIC	20.000
	2.3.3 Programme de formation aux métiers de base de l'accueil touristique (personnel de bord dans les trains)	2024	Opérateurs	40.000
				100 000
Budget du programme 2 : Amélioration et diversification de l'offre touristique existante en terme d'infrastructures et de ressources humaines				1 120 000

Programme 3 : Promotion des produits de la Route de l'Est

		Timing	Responsabilités	Coûts USD
Activités	Sous-activités			
3.1. Inventaire de l'offre existante pour les marchés cibles	3.1.1. Appui aux différents opérateurs pour la mise à jour de leurs fiches techniques de produits	2024	Assistant Technique PIC	20.000
	3.1.2. Production d'un manuel de ventes des différentes destinations en version papier et numérique en français et en anglais	2025	AT PIC	50.000
				70.000
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 à chaque itinéraire du couple produit	2024 - 2027	PIC Plateforme	200.000
	3.2.2. Mise en place d'une version numérique de l'accueil et de l'information (site web & réseaux sociaux) - pour chaque destination de l'axe	2026		200.000
				400 000
3.3. Promotion B2B sur les marchés cibles	3.3.1. Promouvoir l'axe sur les salons spécialisés sur les marchés émetteurs ciblés.	2025 - 2027	Plateforme	80 000
	3.3.2 Mettre en place des éductours pour les TO Malgache et internationaux, et pour la presse professionnelle	2024	Plateforme	40.000
				120.000
Budget du programme 3 : Promotion des produits de la Route de l'Est				590 000

BUDGET TOTAL : USD 1 950 000



Patricia Rajeriarison
Laurence Duband
Lanto Razafimahatratra
patricia@alterego.mg



Jean-Christophe Guerin
Jan Wigsten
Bertrand Carrier
Joanny Bezandry
guerin.jeanchristophe@gmail.com