



Les 11 et 12 octobre 2007, la troisième édition du “Madagascar Trade Show” aura lieu en Chine. Madagate.com vous en donne les tenants et aboutissants, agrémentés de photos inédites.

Le jeudi 21 juin 2007, l’association qui a monté cette plate-forme d’échanges économiques et touristiques avec des pays du Sud comme du Nord, a organisé une séance de présentation du « Madagascar Trade Show III » qui aura lieu en Chine donc. Aux commandes de cette association, Rija Ratsimbazafy, un jeune qui a déjà monté une agence de placements que jalouent énormément de gens stériles qui mourront idiots. A ses côtés, Tahiry Ramanantsoa, Coordinatrice générale, qui n’est autre que son épouse. A Madagascar, le fait de porter son nom de jeune fille, même mariée, est courant et légal.

Madame, Monsieur, qu’est-ce que le « Madagascar Trade Show » ?

« En ce seuil du troisième millénaire, les barrières géographiques deviennent de plus en plus caduques grâce à l’information et la communication en temps réel. Autres temps, autres mœurs. Néanmoins, les Ntic ne pourront jamais remplacer tout à fait les contacts directs. Ce, dans le cadre des échanges et des partenariats économiques globaux, impliquant des rencontres à visage humain. Ainsi, dans les domaines du Commerce, du Tourisme et de l’Environnement, piliers incontournables de tout développement durable, les intentions -aussi bonnes fussent-elles- ne sont pas suffisantes. Il s’avère nécessaire, voire indispensable, de passer par une plate-forme spécialisée dans la promotion et la mise en oeuvre effectives de toute démarche liée à ces domaines, selon chaque pays avec lequel des relations sont entretenues.

MADAGASCAR TRADE SHOW a été créé dans ce sens : développer des synergies entre les pays du Sud et du Nord. Tel est son leitmotiv, dans le cadre de cette inévitable mondialisation qui suppose des procédures cadrant avec les notions de relationship et de leadership.

MADAGASCAR TRADE SHOW entend relever un défi : celui démontrer un savoir-faire et un faire-savoir à travers des personnes ressources rompues au traitement de tout dossier relatif aux domaines cités plus haut et grâce à une organisation très structurée ne demandant plus qu'à être mis en oeuvre pour mettre en contact tous les potentiels existants pouvant permettre à chaque pays d'apporter le mieux être et le mieux vivre à sa population et faire de la planète Terre un monde où les clivages de toute sorte seront aplanis. MADAGASCAR TRADE SHOW, avec son expérience, se trouve déjà au coeur de la mondialisation ».



MADAGASCAR TRADE SHOW est une association dont les membres sont des experts en matière de promotion et de partenariat économique globale. Elle ne se contente pas uniquement d'organiser des SHOW ROOMS mais elle s'assure d'un strict suivi de votre dossier en collaboration étroite avec les institutions officielles comme les ministères concernés, les ambassades, les chambres de commerce, les organismes internationaux.

Sans entrer dans les détails, MADAGASCAR TRADE SHOW se fait un point d'honneur à répondre à vos attentes, à trouver des solutions aux problèmes éventuels liés aux domaines du Commerce, du Tourisme et de l'Environnement.

MADAGASCAR TRADE SHOW, c'est une sorte de modem qui vous relie physiquement avec d'autres opérateurs de votre secteur d'activités. De nouvelles idées et de nouveaux défis en perspective et en regard de votre développement par rapport à la mondialisation. Notre mode opératoire se fait en quatre phases.

1. Etude de marché

Elle présente, outre les données générales sur le marché, l'état de marché de vos produits/services, la structure de la concurrence, celle de la distribution, l'environnement réglementaire et des recommandations pratique.

2. Sélection d'opérateurs partenaires potentiels

A partir d'une liste validée de sociétés correspondants à votre demande (agents, importateurs, fournisseurs, clients...).

3. Mission de prospection

C'est une prise de rendez-vous avec des prospects rigoureusement sélectionnés selon le cahier des charges établis par le client et une prise en charge de la logistique.

4. Suivi post-mission

Il s'étale sur trois mois après la mission. C'est une étape primordiale quand l'entreprise découvre un nouveau marché : relance des contacts, mise en relation avec des professionnels des secteurs concernés pour finaliser la démarche de partenariat.

Objectif Chine

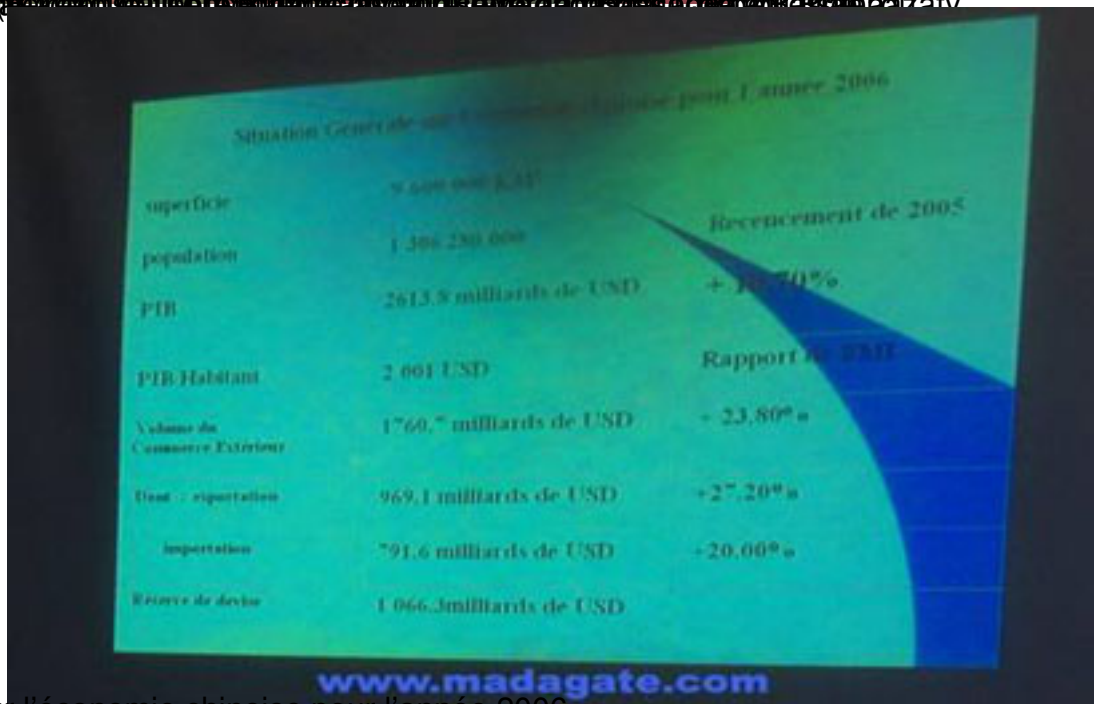
Après la Thaïlande en 2006 et l'Afrique du Sud en mars 2007, le 3ème « Madagascar Trade Show » aura lieu en Chine. Le jeudi 21 Juin dernier, l'Hôtel Hilton à Anosy a abrité la séance de présentation. Nous vous y invitons virtuellement.







www.madagate.com



Situation générale sur l'économie chinoise pour l'année 2006



visu CHINA 2007 : Objectif CHINA 2007 !

Les échanges commerciaux entre la Chine et Madagascar pour l'année 2006



Et à propos du fret ?





Explications de Patrick Gopee (Mada Express Cargo)



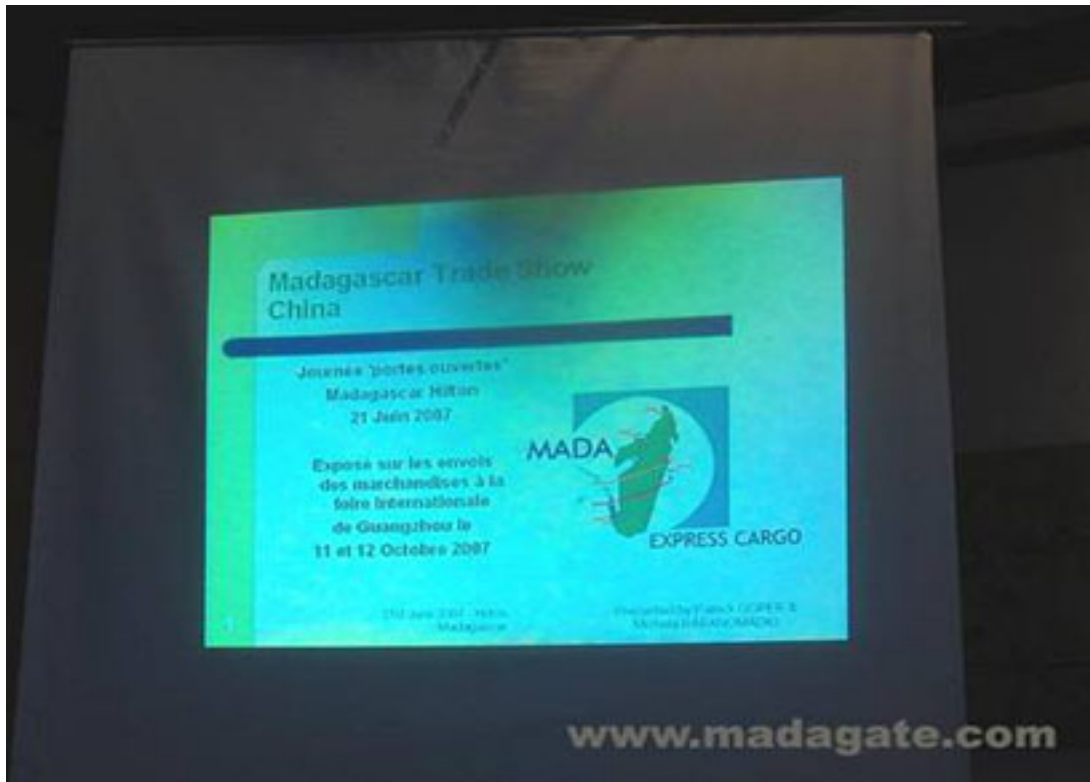
Mireille Rajaonary remerciant les éventuels participants



Informations et dépôt de carte de visite pour garder le contact



2007 Aller ou ne pas y aller ? Telle est la question à 2.600 USD le package pour le MTS China



Écrit par info@madagate.com le 22 414 63 – Gsm : (261) 55 14 219 49