



## COMMERCE ET DISTRIBUTION

# ZARA pour tous

Décembre 2017 avait vu l'ouverture d'un magasin de vêtements, mode et accessoires, qui a créé l'événement dans la capitale malgache en offrant, en exclusivité, les créations de la marque espagnole de réputation mondiale Zara.

Le secret de la boutique "Avenue Fashion" est de proposer les produits griffés Zara avec le décalage d'une saison. "Nous pouvons ainsi offrir l'opportunité à une clientèle d'acquérir des vêtements de qualité, dans les tendances de la mode, et à des prix tout à fait accessibles" explique Virginie Barbary, responsable approvisionnement & merchandising. L'autre atout

est de renouveler très régulièrement les articles présentés en magasin grâce à l'extrême diversité des produits "Femme" (pour deux tiers de l'offre), Homme et Enfant mais aussi "chaussures et accessoires".

L'ouverture d'Avenue Fashion avait été précédée d'une analyse du marché. "Nous cherchions à toucher une clientèle large et, au bout de quelques mois, nous

pouvons affirmer que le but est atteint. La clientèle revient régulièrement car elle peut s'octroyer de petits plaisirs sans grever son budget".

L'année 2018 devrait être marquée par l'ouverture d'un ou deux magasins sur la capitale. "Il ne faut pas grandir trop vite mais nous devons atteindre un "rythme de croisière" afin de conserver ces accords d'exclusivité

avec ZARA. Je pense que notre succès est dû, pour une bonne part, à la qualité d'accueil et de conseils que nous promulguons à notre clientèle" tient à préciser Virginie Barbary, confiante pour cette année 2018 qui a démarré sous de bons auspices. "Une nouvelle grande marque va, en outre, très prochainement compléter notre offre" conclut-elle.

Richard Bohan

## SÉCURITÉ

# Des perspectives de croissance

Avec l'insécurité grandissante qui sévit dans le pays, les sociétés œuvrant dans le domaine de la sécurité prospèrent. Pour Adess, les objectifs fixés ont été largement atteints en 2017. Le Directeur Général, Alain Richard, prévoit une année 2018 au moins aussi bonne que la précédente.

"Par rapport aux objectifs que nous souhaitions préalablement atteindre, les résultats réalisés en 2017 ont été satisfaisants. Comparée à l'année précédente, nous avons enregistré une hausse de 20% sur notre chiffre d'affaires et de 10% quant au nombre de nos clients", déclare en toute transparence Alain Richard. Dans le domaine de la sécurité, cette société est surtout connue pour sa collaboration avec la Gendarmerie Nationale, la géolocalisation et la sécurisation de ses clients (généralement des VIP et des grandes personnalités) durant leurs déplacements. Pour son D.G., ces performances sont le fruit de l'ouverture de nouvelles voies d'activités, axées essentiellement sur la prévention.

"Les clients ont compris que pour assurer leur sécurité, il faut plutôt miser sur la prévention que sur les interventions" précise Alain Richard. En outre, Adess offre un service d'analyses et d'audits pour les particuliers et

entreprises, dont certaines sont déjà clientes d'autres sociétés de sécurité. "C'est grâce à ces audits que l'on peut évaluer les risques, les mesures à prendre et les outils à déployer pour répondre aux attentes des clients."

### Les aspects sécuritaires en perpétuelle évolution

En 2018, la société se fixe de réaligner le même chiffre d'affaires qu'en 2017. Si les entreprises dans les autres secteurs d'activités craignent le pire, le Directeur Général s'attend à une nouvelle année fructueuse.

"En termes de sécurité, la situation à Madagascar ne semble malheureusement pas devoir s'améliorer. Mais il faut signaler que ce n'est pas parce que sont programmées des élections qu'il y aura un risque plus élevé de recrudescence de l'insécurité", souligne Alain Richard. Sans pour autant se réjouir de ce fléau, ce dernier affirme que l'insécurité, qui ne cesse d'évo-



Alain Richard, Directeur Général de Adess.

luer (selon la technologie, la situation du pays, le comportement des cibles...) sera toujours présente comme dans tous les pays du monde. A la demande des clients, Adess va développer encore davantage son service d'escorte, que ce soit de VIP ou de marchandises sensibles.

"Si nous voulions répondre à toute la demande, nous pour-

riions faire exploser les chiffres. Mais nous trouvons que 20% de hausse sur le chiffre d'affaires et 10% sur la clientèle sont raisonnables. Au lieu de s'empresser à ne réaliser que du chiffre, nous préférons nous assurer de délivrer des services de grande qualité à nos clients", tient à préciser le Directeur Général.

Solofo Ranaivo