

# INCC

( INSTITUT NATIONAL DU COMMERCE ET DE LA CONCURRENCE )



**RASOAVELONA Victorine**  
**Commissaire du Commerce et**  
**de la Concurrence**  
**Directeur Général**

## **I. Introduction :**

Sis à l'Immeuble « Maison des Produits » 1<sup>er</sup> étage 67 Ha Antananarivo, l'Institut National du Commerce et de la Concurrence (INCC), un Etablissement Public à caractère Administratif (EPA) nouvellement créé par le Décret N°2013-108 du 26 Février 2013 doté de la personnalité morale et de l'autonomie administrative et financière, est qualifié comme un instrument de promotion commerciale et de formation professionnelle. Il est placé sous la tutelle technique du Ministère chargé du Commerce et sous la tutelle financière du Ministère chargé des Finances et du Budget.

## **II. Missions**

L'Institut a pour missions de :

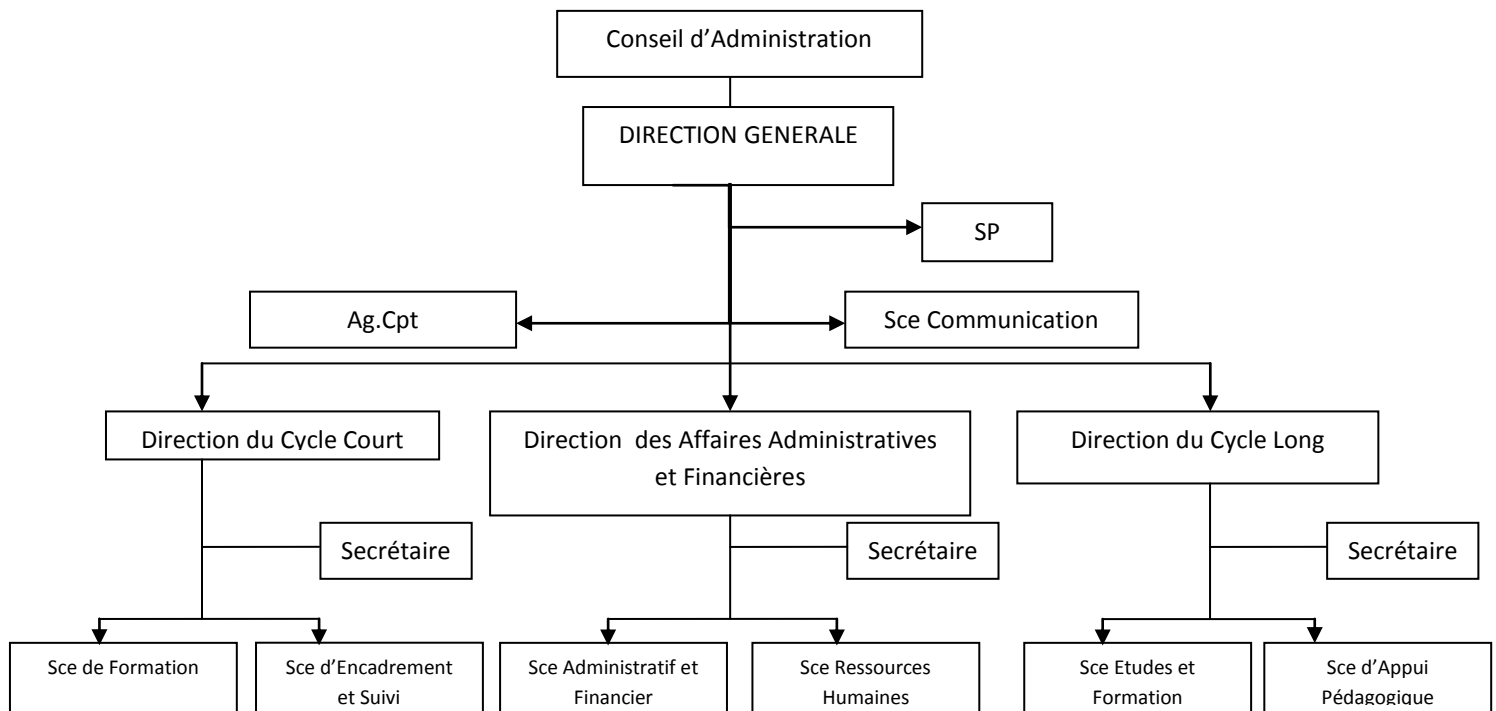
- Former et préparer des futurs opérateurs économiques commerciaux aptes à créer et gérer leurs propres entreprises ;
- Renforcer les capacités professionnelles du secteur privé sur les techniques et pratiques du commerce international ;
- Vulgariser la formation en matière d'exportation dans toutes les régions de l'Ile.

## **III. Objectifs**

- Renforcer la capacité professionnelle des opérateurs économiques commerciaux tout en contribuant énormément à la création d'emploi au niveau du territoire national
- Préparer des stagiaires pour être immédiatement opérationnels après leur formation continue de courte durée ;
- Disposer d'une génération de futurs opérateurs économiques commerciaux maîtrisant parfaitement les rouages des opérations en matière de commerce intérieur et de commerce international.

#### IV. Organisation et structures

- L'Institut National du Commerce et de la Concurrence dispose d'un Conseil d'Administration qui est l'organe Délibérant.
- Le « Conseil Scientifique » institué au niveau de l'Institut est un organe technique indépendant, en étroite collaboration avec l'Administration de l'Etablissement, et est chargé de :
  - la conception, de l'étude et de l'assistance sur l'orientation politique et pédagogique de la formation ;
  - la résolution des problèmes techniques liés à la formation.
- Un organe chargé de l'encadrement et de l'assistance de l'Etablissement dans son fonctionnement et sa gestion administrative dénommé « Organe Consultatif » est composé des consultants qui représentent la Direction chargée de Tutelle des Organismes Rattachés du Ministère du Commerce ; du Service de Tutelle Financière des Etablissements Publics et des Débets du Ministère chargé des Finances et du Budget ainsi que la Direction Générale du Contrôle Financier.
- La Direction Générale, l'organe exécutif des structures mises en place est dirigée par un Directeur Général qui est investi des pouvoirs de décision nécessaire à la bonne marche de l'Institut notamment dans la direction, l'administration, l'animation et la coordination des activités de l'Institut.
- La Direction Générale comprend trois Directions à savoir :
  - La Direction du Cycle long
  - La Direction du Cycle court
  - LA Direction des Affaires Administratives et FinancièresL'organigramme est présenté par le schéma ci-après :



- CA** : Conseil d'Administration  
**DG** : Direction Générale  
**SP** : Secrétaire Particulier  
**AC** : Agent Comptable  
**SCS** : Service de Communication et Suivi  
**DCL** : Direction du Cycle Long  
**SEF** : Service Etude et Formation  
**SAP** : Service d'Appui Pédagogique  
**DCC** : Direction du Cycle Court  
**SF** : Service de Formation  
**SES** : Service d'Encadrement et Suivi  
**DAAF** : Direction des Affaires Administratives et Financières  
**SAF** : Service Administratif et Financier  
**SRH** : Service Ressources Humaines

## V. Activités principales: Formation

- Former des futurs opérateurs économiques commerciaux diplômés pour une année scolaire de 10(dix) mois après être recrutés au niveau Bacc+2 et sortir avec le Bacc+3 professionnel spécialisé ;
- Former des futurs opérateurs économiques commerciaux pendant une session de 3(trois) mois suivie d'un voyage d'études avant la sortie officielle de la promotion ;
- Vulgariser la formation dans toutes les Régions de l'Ile(le nombre de déplacements dans les régions dépend de la situation financière de l'Institut)

### 1. **Type et durée de formation** : 2 types de formation :

- **Cycle long** : - Formation initiale d'une durée de 10 mois à Antananarivo constituée par :
  - les formations en salle ;
  - les contrôles continus ;
  - les examens ;
  - le voyage d'études ;
  - le stage en entreprise ;
  - la soutenance du mémoire ;
- **Cycle court** :
  - Formation continue sur place à Antananarivo suivi d'un voyage d'études qui constitue la partie pratique de la formation.
  - Formation itinérante à plein temps dans les régions pendant 1 mois.

### 2. **Programme de formation** :

Formation spécialisée en matière de commerce intérieur, commerce international et Concurrence.

### 3. **Conditions d'admission** :

**Cycle long** : entrée par voie de concours, recrutement au niveau Bacc+2 ou plus ;

**Cycle court** : inscription libre mais places limitées, niveau Baccalauréat.

### 4. **Intervenants** :

Avis de recrutement lancés au niveau des médias.

L'INCC reçoit le concours de plusieurs intervenants professionnels du monde des affaires et spécialistes dans le domaine.

## VI. Résultats Attendus :

- opérateurs économiques commerciaux aptes à créer leurs propres entreprises ;
- opérateurs économiques commerciaux maîtrisant les rouages des opérations commerciales ;
- opérateurs économiques capables d'exercer leurs métiers avec professionnalisme ;
- accroissement de l'effectif et efficacité des exportateurs dans les régions ;
- augmentation de nombre d'entreprises exportatrices compétitives à Madagascar;
- contribution active des exportateurs au développement économique du pays.

## VII. Impacts envisagés:

- création d'emploi ;
- exportateurs et Importateurs malgaches à la hauteur des exigences internationales ;
- opérateurs économiques à la hauteur de l'évolution de la technologie moderne;
- détermination des jeunes pour s'orienter vers le secteur commerce et plus précisément vers les échanges commerciaux à l'échelle national ou international ;
- augmentation des recettes en devises ;
- amélioration de niveau de vie des malgaches.

## VIII. Perspectives :

- Recherche des partenariats pour appui matériel de l'Institut notamment le Cycle Long ;
- Ouverture vers les organismes internationaux pour appui technique.