



# Congo Economie

UNICONGO LE JOURNAL D'UNICONGO & AFFAIRES FINANCES

**C2A** Conseils Associés en Afrique Congo

Cabinet de Conseil Juridique et Fiscal

Agrément CEMAC n° SCF 10

Partenaire **STC Partners**  
Société d'Assurance

Eric TASI NDJODO, Associé

327, avenue Marien Ngouabi  
Imm. SCI LES COCOTIERS, 1<sup>er</sup> étage  
BP 4905 Pointe Noire  
Tél : 00 (242) 06 953 97 97

Bureaux :  
ABIDJAN - CONAKRY  
DOUALA  
LIBREVILLE - PARIS

LE PÉRIODIQUE DES DIRIGEANTS ET LEADERS D'OPINION - LE PÉRIODIQUE DES DIRIGEANTS ET LEADERS D'OPINION - LE PÉRIODIQUE DES DIRIGEANTS ET LEADERS D'OPINION

## L'ESSENTIEL

### FOCUS UNICONGO

#### Les dossiers de l'Union

Développement du *local content*, enjeux autour de la prochaine loi de finances, dispositifs d'appui au recrutement, convention collective des sociétés d'exploitation forestière, nouvelles dispositions régissant les autorisations temporaires d'exercice... Unicongo reste mobilisé sur tous les fronts de l'activité économique et sociale.

Lire p. 4

### RÉGION

#### Le département du Kouilou

Avec sa longue façade maritime, ses attraits touristiques, ses ressources pétrolières et minières, ses sites porteurs de légendes et témoins de l'Histoire, le Kouilou semble né sous une fort belle étoile. Au cœur de la forêt du Mayombe, des gorges de Diosso ou du parc national de Conkouati, suivez le guide...

Lire p. 44

### PAYS Nigeria : un leadership qui pose question



La nouvelle première puissance économique africaine présente bien des paradoxes. Entre des ressources pétrolières prédominantes mais condamnées à des réformes structurelles urgentes, une économie qui se diversifie mais une agriculture sous-exploitée, des destinées individuelles florissantes et une instabilité sociale préoccupante, retour sur le sens de ce nouveau leadership continental.

Lire p. 46

### EMPLOI/FORMATION

#### Vers un renforcement des liens entre l'école et l'entreprise

La recherche de compétences demeure un défi pour bien des entreprises évoluant au Congo. Le point sur cette problématique, qui suggère une collaboration plus étroite entre le monde de l'enseignement et celui du travail, et regards croisés de deux experts sur cette question fondamentale pour l'essor des entreprises et l'accès à l'emploi.

Lire p. 49

GRATUIT

## Dossier Commerce

# Le parti pris de la qualité !



**Dans un domaine particulièrement exposé à l'activité informelle, les entreprises du secteur du commerce s'engagent pour la reconnaissance de leur professionnalisme. Traçabilité, qualité et fiabilité des produits, conseil, services associés sont autant d'atouts qui les différencient de la concurrence déloyale du secteur informel, non contributive aux ressources de l'Etat. Etat des lieux dans ce numéro.**

Lire p. 15

### SUCCESS-STORY

## Servtec Congo

Aux âmes bien nées, la valeur n'attend point le nombre des années... Le célèbre adage peut aussi s'appliquer à l'activité entrepreneuriale. C'est le cas de Servtec Congo, filiale de Servtec International, installée à Pointe-Noire depuis 2002 et rapidement devenue une référence dans le domaine de la gestion globale des ressources humaines locales auprès des compagnies pétrolières, parapétrolières et de construction BTP.

Lire p. 13

### AFRIQUE

## DEEE : malédiction ou opportunité ?

C'est l'inévitable tribut à payer, fruit de cet engouement pour tout ce qui touche aux nouvelles technologies. La planète commence à crouler sous les déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE), et le continent africain en particulier. Pour des raisons de santé publique, mais aussi économiques, les investissements dans ce secteur du recyclage ne sont-ils pas à envisager comme une réelle opportunité ?

Lire p. 48

# OFIS SECURITY SYSTEMS

OFIS SECURITY SYSTEMS est un intégrateur de solutions en sécurité électronique pour particuliers, professionnels et industriels du Congo.

Nos experts, basés à Brazzaville et à Pointe-Noire, vous proposent des solutions matérielles et logicielles adaptées à vos besoins et à tout type de sites.

Votre **expert**  
en  
système & solutions  
de **sécurité**

## Veille sur votre sécurité

### Vos sites industriels



Aux problèmes classiques de sûreté s'ajoutent le recensement permanent des personnes présentes sur site, la gestion du confinement, la gestion des parkings, ou le suivi des habilitations professionnelles des employés et des prestataires.

### Votre entreprise



La sécurité de votre personnel, de vos données d'entreprise, des systèmes ou de vos équipements stratégiques ainsi que de votre parc automobile.



### Protéger votre domicile

- Détecteurs de fumée autonome
- Vidéosurveillance
- Alarme anti-intrusion
- Parafoudre

**A découvrir  
en boutique**

Les statistiques montrent que 95% des intrus fuient dès le déclenchement d'une alarme. De même, en indiquant que vos locaux sont protégés, les tentatives d'intrusion sont réduites de 75%.

Les études démontrent que l'Afrique Equatoriale est la zone la plus foudroyée au monde (75 jours par an).



**Détection incendie**  
*Adressable, co nel avec mise en sécurité des sites*



**Vidéosurveillance**  
*Numérique et analogique avec analyse d'image*



**Alarme anti-intrusion**  
*Intérieur, extérieur, périphérique*



**Contrôle d'accès**



**Interphonie**  
*Audio et Vidéo*



**Supervision centralisée des alarmes**  
*Locales ou à distance*



**Gestion des temps de présence**  
*Mono et multi sites*



**Géolocalisation**  
*Avec analyse des conducteurs et suivi du carburant*



**Gestion des rondes**  
*En temps réel ou différé*



**Gestion des files d'attente**  
*Mono/multi file d'attentes avec ou sans priorité*



**Gestion sécurisée des clés**



**Système de consignes sécurisés**



**Sonorisation de sécurité**



**Système anti-vo**

Nous vous accompagnons dans toutes les phases de vos projets avec des services performants: Audit et conseil, étude et ingénierie détaillée, gestion du projet, installation, formation du personnel exploitant, support techniques et maintenance.

**CONTACTEZ-NOUS DES AUJOURD'HUI**

[info@ofis-oss.com](mailto:info@ofis-oss.com) / [www.ofis-oss.com](http://www.ofis-oss.com)

Agence de Pointe-Noire  
319, Avenue Charles De Gaulle  
Face à l'Hôtel Migitel

**Tél. 06 600 0000**

Agence de Brazzaville  
Boulevard Sassou Nguesso centre ville  
Face au Ministère des Postes & Télécommunications

# EDITO



Chers partenaires et lecteurs,

Le quatrième numéro de notre journal, que nous avons le plaisir de vous faire découvrir, est l'expression de l'ambition d'Unicongo d'accompagner les mutations de l'économie congolaise, par l'information, sur ses potentialités et les nombreuses opportunités qu'elle offre. Ce numéro est consacré au commerce, secteur charnière dont l'importance dans l'économie congolaise est non négligeable.

Le commerce occupe une place essentielle dans l'économie congolaise au même titre que l'industrie, l'agriculture, le pétrole, les BTP, car ce secteur contribue de manière significative à la création de la richesse nationale et de l'emploi, au budget de l'Etat au titre des recettes hors pétrole. Il a pour cela toute sa place dans le développement économique du pays.

Ce secteur, qui est un support indispensable du secteur productif, a besoin, autant que les autres secteurs économiques, d'un environnement des affaires propice à son épanouissement. Cependant, force est de constater que le rôle de régulateur et de facilitateur que doit jouer l'Etat est malheureusement dilué dans une floraison de contrôles divers et variés dont les objectifs sont toujours loin d'être compris par ceux qui les subissent.

L'histoire économique des grands pays nous a toujours démontré la corrélation existant entre le développement de leur agriculture et de leur industrie, et celui de leur commerce, le tout soutenu par un cadre juridique approprié, des infrastructures adaptées, et adossé à un système bancaire. C'est donc avec un grand intérêt qu'Unicongo suit et apprécie les importants efforts d'investissements publics réalisés dans les infrastructures économiques depuis quelques années, qui se traduisent par une plus grande fluidité des échanges inter-départements, en même temps qu'ils permettent la naissance de nouveaux pôles de croissance économique sur le territoire national, à la faveur de la diversification de l'économie.

**CHRISTIAN BARROS, PRÉSIDENT D'UNICONGO**



## CONTACTS UNICONGO



### RELATIONS ADHÉRENTS, MEMBRES ASSOCIÉS & NON ADHÉRENTS

Processus d'adhésion

Koussiama Gouadi-B. - Chargée des adhérents (BZV)  
+242 06 855 27 46 / adherentsbv@unicongo.org

### ÉTUDES & DOCUMENTATION

Sollicitations / Conseil d'ordre juridique, social & fiscal - Documentation pour l'entreprise

Nelly Saboga - Chargée des adhérents (PNR)  
+242 06 929 74 65 / adherentspnr@unicongo.org

### RELATIONS D'AFFAIRES & PARTENARIATS

Accompagnement des entreprises  
Informations économiques et sectorielles...

Ka'tia Mberi Nsana - Déléguée développement  
+242 06 635 40 40 / developpement@unicongo.org

### ÉVÉNEMENTIEL

Salons et événements (JMSST, SEEC...)

### APPUI RECRUTEMENT

Dépôt d'offres / candidatures  
Site : www.emploi.cg

Marguerite Kounkou - Assistante administrative (BZV)  
+242 06 841 04 07 / secretariatbv@unicongo.org

### FORMATION

Analyse des besoins et inventaire des offres (formation initiale, continue...)

Assistante administrative Pointe-Noire  
+242 06 629 59 06 / secretariatpnr@unicongo.org

### SERVICES DIVERS

Location salle et visioconférence / Vente d'agendas / Distribution Journal Eco / Facturation & règlements

### CONGO ÉCONOMIE

[unicongo.org](http://unicongo.org)

CONGO ECONOMIE est une publication éditée par l'Union patronale et interprofessionnelle du Congo.

**PRÉSIDENT :** Christian Barros  
presidence@unicongo.org

**DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :** Jean-Jacques Samba  
+242 06 661 48 61  
jean-jacques.samba@unicongo.org

**DIRECTION DE LA RÉDACTION :** Jean Banzouzi Malonga  
+242 05 557 02 03 / 06 985 41 79  
jbmalonga@yahoo.fr

**SECRETARIAT DE RÉDACTION :** Didier Bras  
**DIRECTION ARTISTIQUE :** Jean-Noël Dubois

### ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO :

Jean Banzouzi Malonga, Christian Barros, Didier Bras, Joana De Jesus Gomes, Jean De La Haute, Ninelle Dzaloumou, Jean Clotaire Hymboud, Ka'tia Mberi Nsana, Hubert Ngouma, Jean-Jacques Samba.

**PUBLICITÉ :** Alizée Multi Presse  
Jean-Marc Sand - jm-sand@orange.fr  
+242 06 663 13 90  
+33 (0) 6 08 28 18 58

## Sommaire



04



05



15



44



46



48

### Focus sur Unicongo

Le local content, tel que perçu par Unicongo	p. 4
Préparation de la loi de finances 2015	p. 4
Un site au service de l'emploi	p. 4
Unicongo Formation, une esquisse de réponse face aux besoins pressants en compétences	p. 4
Unicongo mise sur la diaspora congolaise	p. 5
Le projet de loi portant organisation de l'activité industrielle	p. 5
Succès de la Journée mondiale de la sécurité et la santé au travail	p. 5
Signature de la nouvelle convention collective des sociétés d'exploitation forestière	p. 5
Unicongo s'est aussi mobilisé pour...	p. 7

### Laser

ATE/RCCM : le point sur les nouvelles dispositions	p. 8
Regard sur les régimes des prix au Congo	p. 9
La diversification de l'économie, une exigence vitale	p. 10
Le paradoxe de l'agriculture congolaise	p. 10
L'interdiction des sachets plastiques, un coup d'épée dans l'eau	p. 12

### Grand angle

Servtec Congo : services et solutions pour la mise à disposition de personnels qualifiés	p. 13
--	-------

### Dossier : commerce

Valérie Bergodaa, présidente de la fédération Commerce d'Unicongo	p. 15
PRCCE : l'UE soutient l'assainissement du climat des affaires	p. 16
André Kamba, directeur de cabinet au ministère du Commerce et des Approvisionnements	p. 17
Zoom sur le commerce extérieur du Congo	p. 18
Christophe Guyant, DG de Cotecna Congo	p. 21
Guichet unique des opérations transfrontalières (GUOT) : l'attente du lancement effectif	p. 23
Claude Sartini, DG de CFAO Congo	p. 24
Lemai/Europcar : l'efficacité dans le service aux clients	p. 28
ACS : le partenaire énergétique	p. 29
Christian Barros, DG de Codisco et président d'Unicongo	p. 32
Electra Congo : la référence locale d'offre de matériels électriques et d'électroménager	p. 33
Alexis Thelemaque, DG de Total Congo S.A.	p. 36
Afric' et GPL S.A., les fers de lance du Groupe AOGC	p. 37
Ets Guenin, importateur des produits alimentaires congelés	p. 39
Burostock met la culture à la disposition des Congolais	p. 41
Librairie Paillet : la réputation d'une offre de qualité	p. 41
Arnaud Noumazalay, DG de Securitz-Congo	p. 42

### Région

Le département du Kouilou, pilier de l'économie congolaise	p. 44
--	-------

### Pays

Nigeria : un leadership qui pose question	p. 46
---	-------

### Afrique

DEEE : malédiction ou opportunité ?	p. 48
-------------------------------------	-------

### Emploi/Formation

Vers un renforcement des liens entre l'école et l'entreprise	p. 49
--	-------

# Le local content, tel que perçu par Unicongo

**Cet anglicisme, que l'on pourrait traduire par « contenu local », est en fait la part destinée à être traitée par des entreprises locales congolaises dans le cas de grands travaux (port de Pointe-Noire, construction de la centrale à gaz de Djeno, projet pétrolier de Moho-Nord par exemple).**

**C**ela revêt deux intérêts majeurs pour nos entreprises :

- développer un chiffre d'affaires qui peut-être conséquent, bien que ponctuel, sur des produits classiques (casques, gants, bottes, donc EPI et fournitures classiques de tous ordres ne nécessitant pas une technicité particulière) ;
- créer, avec nos entreprises locales, des co-entreprises avec des sociétés étrangères dans le cadre de ces grands projets, permettant à celles-ci d'accéder à des techniques modernes et d'acquérir une technicité qu'elles n'ont pas.

## Préparation de la loi de finances 2015

Les récentes lois de finances ont institué des dispositions nouvelles, certaines étant confrontées à des difficultés dans leur mise en œuvre, du fait, entre autres, de l'absence ou de l'insuffisance de concertations entre les différents acteurs concernés du secteur public et du secteur privé.

La facture sécurisée, instituée par la loi de finances 2012, a fait l'objet de nombreuses réunions de concertation entre la Direction générale des Impôts et des Domaines et Unicongo, qui n'a cessé de rappeler ses exigences pour la gratuité du sticker et la généralisation de son application.

L'obligation d'utilisation des caisses enregistreuses et l'installation des machines fiscales de contrôle des ventes au comptant dans les restaurants, hôtels et entreprises de vente en gros des produits congelés, prévues dans la loi de finances 2012, soulèvent également le problème de l'application discriminatoire aux seules entreprises du secteur formel.

La non-déduction de l'excédent du loyer réel par rapport à l'avantage en nature « logement forfaitaire », prévue par la loi de finances 2013, est préoccupante face au coût exorbitant des loyers, notamment à Pointe-Noire.

La taxe spécifique sur les boissons alcoolisées et les tabacs ne frappe essentiellement, depuis 2013, que la production locale, pendant que les importations des produits similaires, qui auraient dû être taxées au cordon douanier, échappent à cette imposition.

La bancarisation de l'économie, décidée en 2013, s'est rapidement avérée inapplicable, compte tenu de l'impréparation de son application et du poids important du secteur informel.

La réforme de l'ATE par la loi de finances 2013 présente le risque de dissuader les entreprises étrangères très spécialisées devant exercer temporairement au Congo pour l'exécution d'un contrat ponctuel, dont la durée excéderait les nouvelles limites.

La liquidation, à partir de 2014, de la patente sur le chiffre d'affaires ou sur l'ensemble des dépenses de

Malheureusement, ce beau schéma n'est pas systématiquement appliqué, même s'il est présenté comme un enjeu important, une contribution de la part des grandes sociétés au développement durable, et ce à grands coups d'annonces et de publicités incantatoires. La triste réalité est que dans le cas de ces grands projets de tous ordres (pétroliers, miniers, d'infrastructure générale, de construction, etc.), privés mais aussi publics, la part revenant aux entreprises congolaises, dans le meilleur des cas, ne dépasse pas 8% et, en moyenne, tourne autour de 5%. Ceci n'est pas acceptable pour les sociétés congolaises qui sont installées au Congo depuis des décennies, qui ont investi lourdement, et qui sont aujourd'hui des oubliées de la croissance.

Le gouvernement congolais est parfaitement conscient de cette situation et travaille à la rédaction d'une loi sur le sujet. C'est bien, mais ce serait mieux si les pouvoirs publics collaboraient avec Unicongo dans cette perspective afin de proposer à l'Assemblée nationale des textes consensuels à voter.

Espérons dans un futur meilleur.

**CHRISTIAN BARROS, PRÉSIDENT D'UNICONGO**

fonctionnement dans les entreprises ne réalisant pas encore de chiffre d'affaires s'est traduite par une très forte augmentation de cette taxe, préjudiciable aux entreprises.

Toutes ces dispositions, dont l'application a un impact négatif sur le secteur privé formel qui est le principal contributeur fiscal, méritent d'être réexaminées dans le cadre de la loi de finances 2015 en préparation.

**JEAN-JACQUES SAMBA,  
SECRÉTAIRE GÉNÉRAL D'UNICONGO**

## Unicongo Formation, une esquisse de réponse face aux besoins pressants en compétences

Comment développer la formation professionnelle continue ? Voilà une question récurrente et un défi majeur pour beaucoup d'entreprises au Congo. Certains adhérents nous ont déjà signalé leurs difficultés (surcoûts, manque d'informations, moyens limités, nécessité de faire émerger les vrais besoins) à former leurs collaborateurs. Ce constat est fait à divers degrés dans la quasi-totalité des secteurs économiques, notamment dans les métiers de l'industrie, des services et du commerce.

Bien qu'il existe quelques centres de formation compétents et efficaces au Congo, force est de constater qu'il leur est difficile de couvrir l'ensemble des besoins de formation professionnelle, tant la demande est grande, diversifiée et complexe. Dans le souci de mener à bien sa mission d'écoute, de partage et de force de proposition, Unicongo souhaite mettre en place un service d'appui à la formation.

### Objectif

Notre objectif est de jeter les bases d'une organisation s'appuyant sur le principe de mutualisation des besoins et des ressources, aujourd'hui isolées et éparpillées, dans un esprit de service à ses adhérents, pour les accompagner dans leur développement.

## Un site au service de l'emploi



Le service Appui Recrutement d'Unicongo s'est récemment doté d'une plateforme en ligne aujourd'hui opérationnelle et dynamique. L'objectif est de permettre de répondre de manière optimale aux besoins en recrutement des entreprises implantées au Congo via un espace de rencontre et d'échange entre recruteurs et candidats. La démarche est rapide et simple ! Il vous suffit de vous rendre sur <http://www.emploi.cg/inscription> pour vous inscrire. Dès votre inscription, connectez-vous à votre compte recruteur sur le site afin de publier vos annonces en ligne. Emploi.cg, c'est aujourd'hui le site leader sur Internet, visible en première page des moteurs de recherche sur les mots clés de l'emploi et du recrutement, la possibilité de diffuser et de mettre en avant vos annonces sur Facebook dès leur publication, l'accès illimité à votre compte et à tous les services, une gamme importante de services à forte valeur ajoutée, la commande et la gestion de vos produits directement en ligne, votre logo gratuit visible dans l'annuaire des recruteurs dès votre inscription et dès la validation du service client. C'est aussi la possibilité de vous faire connaître via nos différentes bannières publicitaires visibles sur de nombreuses pages du site.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014, le site observe des résultats prometteurs : 1 914 inscriptions candidats, 33 créations de comptes recruteurs, 59 annonces publiées et 2 482 candidatures envoyées ! La page Facebook Emploi.cg est actuellement suivie par plus de 10 000 fans ! Aujourd'hui, des entreprises comme Ecobank, Tractafic Equipment, MTN, Expro Worldwide BV, OFIS, AGS, IFO nous font confiance. A quand votre tour ?

**JOANA DE JESUS GOMES**

### Méthodologie

Notre stratégie consiste à dire aux entreprises : « *Mutualisons nos besoins et nos ressources pour avoir des formations efficaces et à meilleurs coûts.* » Vos besoins de formation seront écoutés, analysés, reformulés, partagés si nécessaire, et Unicongo Formation s'efforcera de les satisfaire par des formations sur mesure, qu'elles soient générales, techniques, spécifiques, de base ou d'expertise.

### Phases du projet

- Février 2014 à mai 2014 : étude de marché à Pointe-Noire et modélisation du projet.
- Juin 2014 à septembre 2014 : réalisation des projets pilotes.

### Implication des adhérents

Le projet « Unicongo Formation » reçoit un accueil favorable auprès de la plupart de nos adhérents et non adhérents qui se retrouvent dans notre stratégie de mutualisation des besoins et des ressources. La majorité des entreprises nous font part et nous confient sans appréhension leur plan de formation. Cependant, l'absence d'un calendrier précis de mise en place des plans de formation par les entreprises et sa validation par leur hiérarchie restent des défis majeurs pour une meilleure cohésion.

**HUBERT NGOUMA (UCF)**

## ACTUALITÉS UNION ET FÉDÉRATIONS

## Unicongo mise sur la diaspora congolaise

Les différents secteurs économiques couverts par les fédérations professionnelles d'Unicongo sont confrontés, à des degrés divers, aux difficultés de couverture de leurs besoins en compétences techniques et professionnelles par l'offre locale du système national de formation, dont les limites sont de plus en plus ressenties, aussi bien par les nouvelles entreprises, que par les plus anciennes.

La diaspora congolaise vivant en France et dans les autres pays occidentaux, constituée d'étudiants en fin de formation ou de travailleurs, est perçue comme une ressource susceptible d'apporter partiellement une solution au problème de la rareté des compétences. Pour cela, l'Union envisage d'organiser au courant du dernier trimestre de l'année 2014, une grande mission en France, en vue de rencontrer les membres de cette diaspora, à qui elle offrira la possibilité de s'informer sur les besoins des entreprises, de rencontrer les dirigeants des sociétés des différents secteurs de l'économie congolaise.



Le but de cette mission, qui a déjà fait l'objet d'un fructueux échange en mai 2014 entre Monsieur Christian Barros, président d'Unicongo, et Madame Édith Laure Itoua, conseillère du président de la République, chef du département des Congolais de l'étranger, est d'informer les membres de cette diaspora sur les opportunités d'emplois qu'offrent les entreprises au Congo, les conditions possibles de l'intégration professionnelle, en vue de susciter leur intérêt à revenir au pays.

JEAN-JACQUES SAMBA

## Succès de la Journée mondiale de la sécurité et la santé au travail



La Journée mondiale de la sécurité et la santé au travail (JMSST) organisée par Unicongo s'est tenue à la base industrielle de Total E&P Congo (TEPC) le vendredi 25 avril 2014, à Pointe-Noire. Cette année, le thème portait sur « l'utilisation des produits chimiques au travail ».

Unicongo et Total E&P Congo ont décidé de mutualiser leurs efforts en organisant ensemble ce grand événement qui s'inscrit dans leur politique RSE. La base industrielle a ainsi accueilli trois événements : la JMSST interne à Total EP Congo (habituellement réservée à ses employés), la JMSST commune à Unicongo et Total EP Congo dans l'alignement de l'initiative de l'Organisation internationale du travail (OIT) ; et enfin, la Journée de lutte contre le paludisme organisée par Total EP Congo en collaboration avec Chevron, dont le thème est « Investir dans l'avenir, vaincre le paludisme ».

Par ailleurs, pour aller plus loin dans sa démarche, Unicongo a engagé des professionnels de la santé de l'institut Mano A Mano pour faire une Prévention des risques aux accidents physiques (PRAP).

La volonté de s'investir dans la RSE est également

partagée par d'autres entreprises participantes telles que Servtec, Apave, Bolloré, Dietsmann, Ofis Security, Brasco, MPD Congo, CMS Nomeco, Cabinet Seminet... pour ne citer qu'elles. L'événement a été marqué par des temps d'animation et de conférences sur les différents stands installés pour l'occasion. Le public, également, a pu participer à divers jeux concours avec des prix à gagner. Près de 1 200 personnes ont visité les stands.

KA'TIA MBERI NSANA

## Le projet de loi portant organisation de l'activité industrielle

**Un projet de loi de trop pour le secteur industriel congolais qui a besoin d'un véritable cadre de promotion et d'incitation.**

Ce projet, qui n'a jamais fait l'objet d'une concertation entre l'Union et le ministère du Développement industriel, a surpris les membres de la fédération de l'Industrie. Ce texte crée le doute sur la volonté effective des pouvoirs publics de promouvoir le dialogue public-privé et de créer les conditions nécessaires au développement et à la diversification de l'industrie au Congo, compte tenu du caractère très contraignant des dispositions qu'elle prévoit pour l'ouverture des nouvelles industries, l'extension et la modernisation des industries déjà installées, le lancement des nouveaux produits manufacturés.

Par ailleurs, ce projet, qui est aux antipodes du droit constitutionnel de la liberté d'entreprendre, crée un amalgame avec les lois sur le commerce et sur l'environnement, et confirme une fois de plus la fâcheuse tendance des administrations publiques à multiplier les autorisations et les contrôles sur le dos du secteur privé. Cela contribue à la dégradation du climat des affaires au Congo, déjà peu favorable sur des nombreux points, notamment au niveau fiscal, douanier, portuaire, juridique, de l'énergie et des NTIC, et de l'offre locale des compétences techniques.

La faible attractivité du Congo pour les investissements industriels nouveaux, en dépit d'importants financements consentis dans les investissements publics en matière d'infrastructures de base, réduit les perspectives de diversification et de développement du secteur industriel, qui exigent une impulsion par des mesures efficaces d'amélioration du climat des affaires, à travers entre autres, un dialogue public-privé véritable.

Au regard des nombreux problèmes auxquels est confronté le secteur industriel, Unicongo a sollicité auprès du ministère du Développement industriel et de la Promotion du secteur privé une réunion de concertation.

JEAN-JACQUES SAMBA



## Signature de la nouvelle convention collective des sociétés d'exploitation forestière

Les employeurs et les syndicats (CSTC, CSC et Cosylac) représentant les travailleurs des sociétés d'exploitation forestière du nord et du sud du Congo, membres d'Unicongo, ont négocié du 12 mai au 5 juin 2014 la nouvelle convention collective de ce secteur, dont la dernière révision remonte du 7 mars 1992.

La nouvelle convention concerne spécifiquement le secteur de l'exploitation forestière, à la différence de l'ancienne qui couvrait également le secteur de l'agriculture et de l'élevage. Cela est essentiellement justifié par l'évolution du secteur, fortement marqué par l'apparition des nouveaux métiers liés à son industrialisation et à son engagement dans la gestion durable. Sur la base de l'ancienne grille salariale réajustée suite aux augmentations successives du Smig et du Smag, l'augmentation salariale approuvée par les parties a été fixée à 7,50%.

JEAN-JACQUES SAMBA

# OLYMPIC PALACE

*Séjour, Charme et Gastronomie*

**54 CHAMBRES LUXES • 3 SUITES PRESTIGES • 1 SUITE EXECUTIVE**



- Chambres spacieuses, vue sur piscine, internet wifi, coffre fort, mini bar, ...
- Salle de réunion
- Détente, piscine dans un cadre de verdure unique
- Restaurant "Le Missalas", cuisine gastronomique européenne et raffinée congolaise
- Restaurant "L'Oriental", cuisine spécialités marocaines et libanaises
- Garden Grill snacking, au bord de la piscine
- Fêtez vos événements privés
- Fitness d'exception avec espace de musculation, saunas, jacuzzis ainsi que deux salles de massages thaïlandais
- Galerie de boutiques



**Brazzaville : Tel : 242.22.281.12.49 / 242.05.730.16.16**  
**15 avenue de l'amitié - BP 1050 - Brazzaville - CONGO**  
**E-mail : [contact@olympic-palace-hotel.net](mailto:contact@olympic-palace-hotel.net)**  
**Site Web : [www.olympic-palace-hotel.net](http://www.olympic-palace-hotel.net)**

## Unicongo s'est aussi mobilisé pour...

Rubrique réalisée par  
KA'TIA MBÉRI NSANA

### Conférence internationale et exposition sur les hydrocarbures au Congo (CIEHC) : du 14 au 16 avril 2014

Unicongo a participé à la 2<sup>e</sup> édition de la Conférence internationale et exposition sur les hydrocarbures au Congo. Sa participation s'est concrétisée par l'animation d'un stand et la mise en relation des entreprises françaises, « le Pavillon France » d'Ubifrance, avec les structures locales dans le cadre du partenariat liant Unicongo à Ubifrance.



### Journée mondiale de la sécurité et la santé au travail (JMSST) : 25 avril 2014 à Pointe-Noire

La base industrielle de Total E&P Congo (TEPC) a été le siège de cette manifestation, avec un thème qui portait cette année sur « l'utilisation des produits chimiques au travail » (lire aussi article p 5).

### Salon Entreprise Emploi du Congo (SEEC) : 27 et 28 mai à l'hôtel Elaïs, Pointe-Noire

Organisé chaque année par l'association AIDD, cette nouvelle édition a été le fruit d'un partenariat public-privé entre cette association, le ministère de la Jeunesse et de l'Education civique, et Unicongo. Les entreprises ont saisi cette opportunité pour expliquer leur processus de recrutement, et aussi pour prodiguer des conseils sur la manière d'élaborer un CV. Les jeunes ont pu notamment s'exprimer et échanger avec le ministre de la Jeunesse et de l'Education civique, Monsieur Colinet Makosso, mais également avec les représentants de diverses administrations et une représentante de Total E&P Congo.



### Portes ouvertes des CEFA, à la Chambre de commerce, d'industrie, de l'artisanat et des métiers : du 11 au 13 juin 2014 à Pointe-Noire

Le directeur départemental de la Formation qualifiante et de l'Emploi, M. Servais Packa, a organisé ces trois journées d'information et de sensibilisation sur les centres de formation et d'éducation en apprentissage. Ainsi, des stands et ateliers interactifs ont présenté différentes structures de formation pratique. Ces journées étaient destinées aux jeunes, d'une part, qui pourront être comptés parmi les apprenants ; et d'autre part aux entreprises qui seront sollicitées pour accueillir en apprentissage ces jeunes apprenants pour la partie pratique. Cette initiative a été saluée et très appréciée par Unicongo qui est un des membres actifs des comités de pilotage et d'orientation (appelés CTOG) des deux CEFA installés à Pointe-Noire, respectivement dans les métiers de la maintenance industrielle sur le site du CTI Nguyen Van Troy, et des métiers des services à côté de la station-service Puma à l'OCH.

### A la rencontre de la diaspora congolaise : 7 et 8 novembre 2014 à Paris

Soutenu par l'ambassade du Congo en France, Unicongo va mobiliser les chefs d'entreprise qui iront à la conquête des compétences de la diaspora congolaise vivant en France, en Belgique, en Angleterre et dans d'autres pays d'Europe. Cela sera l'occasion de présenter les opportunités du marché de l'emploi congolais, mais surtout de convaincre les personnes qui hésitent encore, ou qui appréhendent le retour aux sources.

### 5<sup>e</sup> édition du Promote, le Salon international de l'entreprise, de la PME et du partenariat de Yaoundé : du 6 au 14 décembre 2014 à Yaoundé



Cet événement est organisé à l'initiative de la Fondation internationale Inter-Progress, mandatée par le président de la République du Cameroun. Promote est consacré à la promotion des entreprises africaines. Un lieu de rencontres propice pour les affaires et les échanges, entre les représentants venus du monde entier. En 2011, on a compté 18 pavillons pays d'Afrique, d'Europe, d'Amérique et d'Asie ; 3 missions économiques ; 37 organisations intermédiaires des 10 Etats membres de la CEEAC (CCI, organisations patronales, associations professionnelles...) ; 40 institutions nationales, régionales et internationales ; 400 PME d'Afrique centrale ; 5 000 rendez-vous d'affaires préparés à l'avance, 84 débats...\* Unicongo a décidé de participer à cet événement incontournable.

\*Sources : brochure de présentation de l'édition 2014.

**AIRFRANCE**  
FRANCE IS IN THE AIR

AU DÉPART DE POINTE-NOIRE  
**PARIS**  
7 VOLS  
PAR SEMAINE

© AIRFRANCE 2014  
À Paris de 12h15/13h15, l'aéroport de Pointe-Noire (L1) est relié à Paris (CDG) par deux vols de ligne régulière hebdomadaire.

# ATE/RCCM : le point sur les nouvelles dispositions

**Au regard des réalités économiques, les nouvelles dispositions régissant les Autorisations temporaires d'exercice (ATE) des activités commerciales en République du Congo, instituées par la loi de finances 2013, sont lourdes de conséquences pour les secteurs recourant aux prestations des entreprises étrangères très spécialisées, dont le caractère précaire ou intermittent des activités, parfois basées sur des contrats pluriannuels, ne pourrait justifier une installation permanente au Congo, conduisant à l'immatriculation au RCCM.**

**L**e régime juridique de l'ATE, qui a été institué et réglementé par la loi n°25-94 du 23 août 1994, a connu une évolution sur la durée d'activités sous ATE, l'obligation de s'immatriculer RCCM après douze mois d'exercice continue ou non, et les droits de délivrance et de renouvellement des ATE et du champ d'application des ATE. Cette évolution législative, qui concerne des personnes morales étrangères exerçant leurs activités commerciales sous ATE, génère plusieurs contentieux d'ordre commercial et entretient un sentiment d'insécurité juridique de l'environnement des affaires au Congo, de par les conséquences qui en découlent.

A l'origine, la loi du 23 août 1994 indiquait que la validité d'une ATE était de six mois renouvelable une fois. Cette loi a été complétée par le décret n°95-96 du 29 mai 1995 fixant le montant des frais de formalités administratives d'entreprise dans les guichets uniques qui a fixé le tarif applicable aux ATE à 3.000.000 francs CFA pour l'installation, et 2.000.000 francs CFA pour leur renouvellement. La circulaire n°0103/MCCPE/CAB du 20 janvier 1997 a autorisé ensuite le renouvellement des ATE trois fois pour six mois, tandis que la circulaire n°00247/MCCA/MPMEA/CAB du 26 août 2009 a autorisé la « réinstallation » aux sociétés ayant épuisé leurs trois renouvellements en leur permettant de solliciter à nouveau une installation.

Cette dernière circulaire a permis *de facto* la pérennisation au Congo des sociétés exerçant sous ATE, car les sociétés avaient toujours un contrat en cours lorsque le précédent contrat arrivait à expiration ; d'où l'esprit dissuasif de la réforme apportée par la loi de finances 2013 en ses articles 30 et 31. Le premier article impose l'immatriculation au RCCM après douze mois d'exercice continu ou non, assortie pour les contrevenants de sanctions, entre autres de perte de la qualité de commerçant. Le second fixe les frais dont les montants ont connu une très forte augmentation, de 3 à 10.000.000 de FCFA pour le droit perçu au titre de la délivrance de l'autorisation temporaire d'exercice, et de 2 à 25.000.000 de FCFA pour son renouvellement.

#### **Des questions demeurent, dans la forme comme dans le fond**

Par la forme, on remarque que le nouveau texte contenu dans la loi de finances met à mal la règle du parallélisme de forme dans la mesure où il conviendrait d'abroger la loi de 1994 et le décret de 1995 et les remplacer par les nouveaux textes reprenant les articles insérés dans la loi de finances. Sur le fond, il apparaît que la limitation à douze mois d'exercice sous le régime d'ATE ne reflète pas la réalité économique congolaise et rend caduque la doc-

trine du ministère du Commerce permettant de découper l'activité d'un opérateur en contrats multiples dotés chacun d'une ATE, car cela aboutirait à enrayer la durée de douze mois par la nouvelle loi avant immatriculation au RCCM. De même, la durée de l'exercice d'une activité sous ATE est limitée à douze mois, discontinue ou pas. Au-delà de ce délai, les sociétés sous ATE sont tenues de s'immatriculer au RCCM en se constituant soit en succursale, dont la durée est limitée à deux ans renouvelables sur autorisation du ministère du Commerce, soit en société de droit congolais. L'instauration d'une immatriculation obligatoire au RCCM, renvoie à l'existence d'un établissement stable, proche de la notion de succursale au sens du droit Ohada, condition souvent difficile à obtenir dès lors que l'activité est précaire, discontinue, non pérenne ou incertaine. Cette obligation d'immatriculation générerait la réalisation au Congo de certaines prestations de nature discontinues, de courte durée, mais qui s'inscrivent dans le cadre des contrats pluriannuels, ce qui entraînerait des conséquences non négligeables pour l'économie congolaise.

En effet, la durée moyenne d'un contrat est estimée à deux ans d'exercice et de présence continue. Il y a cependant des exceptions pour lesquelles l'activité, de par sa nature, peut être inférieure à un an,

voire six mois. Par ailleurs, l'augmentation exorbitante et très poignante des frais de délivrance des ATE s'est avérée fatale pour les activités qui ne s'exécutent que dans une période inférieure à un an, d'où le risque de blocage de certaines opérations pétrolières et de leurs sous-traitants dû au surcoût.

Au regard de l'imprécision du champ d'application de l'ATE, il y a lieu de s'interroger si le coût exorbitant des frais de délivrance et de renouvellement de ces ATE s'applique distinctement par ATE ou englobe tous les ATE pour un opérateur donné ? L'assemblage des dispositions imposant une durée limitée de l'exercice sous ATE, d'une part, et l'augmentation des montants à verser pour la demande et le renouvellement d'une ATE d'autre part, conduisent à déduire qu'une ATE est valable pour l'ensemble des contrats d'une même entreprise.

Tout porte à considérer les nouvelles dispositions sur les ATE comme un revirement total sur le régime et non comme une simple modification. De ce revirement, plusieurs contentieux qui sont à ce jour pendants à la Cour suprême ont vu le jour, au sujet de l'enregistrement au RCCM des sociétés étrangères, avec des lourdes amendes infligées, évaluées à plusieurs millions de francs CFA par entreprise. A ce stade, il devient impératif d'ajuster les dispositions relatives aux ATE et les modalités d'immatriculation au RCCM pour les sociétés qui ne sont pas constitutives d'une succursale, au sens du droit des sociétés commerciales par rapport à la réalité économique du secteur pétrolier, mais également du secteur émergent des mines solides, au risque de pénaliser l'ensemble des acteurs économiques du fait de la mise en œuvre des nouvelles dispositions sur les ATE.

**NINELLE DZALAMOU,**  
CHARGÉ D'ÉTUDE JURIDIQUE D'UNICONGO



**LE PLUS GRAND RESEAU EXPRESS  
AU MONDE EST PRET A LIVRER**

\*\*\*\*\*

DHL Express Congo Head Office  
Avenue de l'aéroport, Pointe Noire, BP 5485  
Republic of Congo

Phone: +242 06 6671010 / 06 667 21 21 / 05 516 68 78

[www.dhl.com](http://www.dhl.com)

EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED.

**DHL**  
EXPRESS



## BRÈVES ÉCO

## Un pas de plus pour le Fonds monétaire africain

Son acte constitutif datait de l'année 2000. Il aura donc fallu du temps pour que les statuts du Fonds monétaire africain (FMA) soient adoptés. C'est chose faite depuis le 23<sup>e</sup> sommet des chefs d'Etat et de gouvernement de l'Union africaine qui s'est tenu à Malabo (Guinée Equatoriale) les 26 et 27 juin derniers. Le FMA est doté d'un capital initial de 22,64 milliards de dollars. L'Afrique du Sud (avec 8,05% des parts) et le Nigeria (7,94%), devenu cette année première puissance économique africaine, devraient être les deux principaux contributeurs de ce fonds qui a pour mission de promouvoir le développement économique de l'Afrique.

## Des IDE en hausse

Dans la dernière édition de son rapport consacré aux investissements directs étrangers (IDE), le *Financial Times* pointe une hausse globale de 10,76% de ces derniers en 2013 par rapport à l'exercice précédent (51,98 milliards de dollars contre 46,92 milliards en 2012). Précisons que cette étude n'évalue que les investissements de création de capacités (*greenfield*) et exclue donc les nouveaux projets d'investissements. Les extensions significatives de projets existants, les fusions-acquisitions ou encore les investissements en actions ne sont pas inclus dans cette évaluation. Dans ce cadre, c'est le Mozambique qui s'est vu le mieux doté au niveau continental (avec 6 milliards de dollars d'investissements), devant le Nigeria (5,8 milliards), l'Afrique du Sud (5,4 milliards) et l'Éthiopie (4,5 milliards).

## Les institutions de Bretton Woods en désaccord avec le Mali

La gouvernance d'Ibrahim Boubacar Keïta, président du Mali depuis août 2013 est sujette à caution selon la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI). L'acquisition d'un jet présidentiel et des contrats passés sans appel d'offres entre le gouvernement et des sociétés privées ont jeté un froid du côté des deux institutions internationales. Après le Fonds monétaire international qui a suspendu l'aide accordée au Mali jusqu'en septembre prochain, la Banque mondiale annonçait début juillet le report du versement d'un appui budgétaire de 63 millions de dollars. Pour rappel, le programme d'aide conduit par la seule Banque mondiale au Mali représente environ 900 millions de dollars.

# Regard sur les régimes des prix au Congo

**Le régime des prix est un ensemble de règles édictées par voie législative ou réglementaire, applicables dans la fixation des prix. Retour sur l'historique de ces différentes dispositions.**



**D**epuis la création de la République du Congo, les textes suivants ont été successivement publiés dans ce cadre : le décret n° 59/42 du 12 février 1959, portant codification du régime des prix au Congo ; la loi n° 24-64 du 20 juillet 1964 portant fixation du régime des prix au Congo ; l'ordonnance n° 25-72 du 12 juin 1972 portant réglementation du régime des prix en République populaire du Congo ; et la loi n°6-94 du 1<sup>er</sup> juin 1994 portant réglementation des prix, des normes commerciales constatation et répression des fraudes actuellement en vigueur.

De tous ces textes, seuls le décret n° 59/42 du 12 février 1959 et la loi n°6-94 du 1<sup>er</sup> juin 1994 ont consacré la liberté des prix en les soumettant au seul jeu de la concurrence sur le marché, avec quelques exceptions concernant certains produits soumis à l'administration des prix tels que le pain, les produits pétroliers et une liste réduite des produits de première nécessité.

Les années 70 ont été particulièrement marquées par un raidissement du régime des prix avec l'application de la liberté contrôlée par le décret n° 71/333 du 12 octobre 1971, l'extension de la liste des produits soumis au taux de marge officiel, et la fixation des prix par voie d'arrêtés d'une cinquantaine de produits et articles de première nécessité importés ou de fabrication locale, dont la liste a été fixée par le décret n° 72-213 du 21 juin 1972. Il sied de citer le cas le plus spectaculaire des produits pharmaceutiques, dont les prix ont été indexés aux prix du public France en 1974, grâce aux exonérations des droits et taxes à l'importation et de la Taxe intérieure sur les transactions (TIT), ancêtre de la TVA. Actuellement, les produits pharmaceutiques sont soumis à l'encadrement de la structure de prix, suite aux modifications successives du taux de la TVA en France et à la dévaluation du franc CFA en 1994.

Les régimes d'administration des prix, essentiellement justifiés par la flambée des prix liée au choc pétrolier de 1973, se sont avérés totalement inefficaces dès leur application du fait de la très forte dépendance du Congo vis-à-vis des importations, notamment alimentaires, et des circuits de distribution particulièrement longs. Corrélativement, les monopoles d'Etat ont connu une extension après la première vague des monopoles nés avec la création, au milieu des années 60, des offices d'Etat : l'Ofnacom, l'ONCPA, l'ONLP, l'OCT... La vague des nationalisations et la création d'offices d'Etat des années 70 et 80 avec Hydro Congo, l'Oniveg, l'OCV, l'OCB, l'OCMC, a accentué l'interventionnisme

des pouvoirs publics dans les prix, dont bon nombre fixés d'autorité étaient subventionnés par des exonérations douanières et fiscales. Toutes ces dispositions ont rarement garanti la stabilité des prix à la consommation, du fait des pénuries périodiques entretenues par les offices d'Etat et les longs circuits de distribution liés à la spéculation provoquées par les pénuries périodiques de certains produits.

Par ailleurs, la dévaluation du franc CFA du 14 janvier 1994 a ébranlé les prix, qui commençaient pourtant à tirer profit du démantèlement des monopoles d'Etat au début des années 90, dans le cadre de la libéralisation de l'économie. Les régimes d'administration des prix ont de nouveau été appliqués pour endiguer en vain la flambée généralisée des prix.

## Une loi, mais aucun texte d'application

Actuellement, les prix sont régis par la loi n°6-94 du 1<sup>er</sup> juin 1994. Cette loi établit un régime général de la liberté des prix et des régimes d'exception d'administration de prix applicables par voie réglementaire, tels que la fixation des prix, l'homologation des prix, la liberté contrôlée ou surveillée, le cadre des prix. Bien que promulguée il y a vingt ans, cette loi n'a fait l'objet d'aucun texte d'application, en dehors des arrêtés qui fixent les prix des produits pétroliers et celui qui réglemente les prix des produits pharmaceutiques. En l'absence de textes d'application, l'Administration applique les dispositions de la loi 6-94 en recourant à des textes réglementaires antérieurs à cette loi, ce qui est une véritable hérésie.

JEAN-JACQUES SAMBA

**SOFIA BEACH**

**Sofia Beach**  
s'installe au village des enfants

**Parc de jeux**  
pour les enfants et adolescents  
Snack bar

**SOFIA SERVICES**  
Tél. : (+242) 05 358 34 30  
(+242) 06 643 10 78  
sofia-services@outlook.fr

## BRÈVES ÉCO

**En dix ans, le Maroc a quadruplé ses exportations en Afrique subsaharienne**

Début juillet, l'Office des changes marocain annonçait que les exportations du royaume chérifien étaient passées de 3,6 milliards de dirhams en 2003 à 16,3 milliards en 2013 vers le sud du continent. Une embellie qui s'explique par le fait que Rabat a, durant cette décennie, diversifié ses offres d'exportation – avec notamment des produits énergétiques, des produits finis d'équipement –, jusqu'alors largement dominées par les produits alimentaires.

**Obama veut booster les investissements US en Afrique...**

Le premier sommet des leaders américains-africains, qui s'est tenu début août à Washington, coïncide avec la volonté affirmée du président américain de soutenir des programmes d'investissements prioritaires en direction du secteur énergétique sur le continent. Rappelons que début juin, Ernest Moniz, secrétaire d'Etat américain à l'Énergie, avait rencontré dans ce cadre une trentaine de ses homologues africains à Addis-Abeba. Le volume global des investissements nécessaires dans ce secteur de l'énergie en Afrique est estimé, selon les experts, à 300 milliards de dollars.

**... et l'Espagne veut s'en rapprocher**

Dans le cadre du dernier sommet de l'Union africaine de Malabo de juin dernier, le Premier ministre espagnol, Mariano Rajoy, a indiqué que son pays souhaitait établir des relations économiques et commerciales plus étroites avec l'Afrique : « Nos investissements sur le continent restent faibles, mais ils n'ont pas cessé de croître, même pendant la crise », a-t-il déclaré, ajoutant qu'« il serait naturel que l'Espagne, plus proche voisin de l'Afrique en Europe, ait une relation avec ce continent plus forte que ce qu'elle est actuellement ».

**Le chiffre****920 milliards**

En dollars, le montant des bénéfices dégagés par les 1 000 plus grandes banques de la planète en 2013. Les établissements bancaires chinois participent pour près d'un tiers de ce montant (292 milliards de dollars, soit 32% du bénéfice global du secteur). Les banques américaines ont dégagé un bénéfice cumulé de 183 milliards de dollars, soit 20% du total mondial. Quant aux banques de la zone euro, elles n'ont représenté que 3% du bénéfice mondial, contre 25% avant la crise financière de 2008.

Source : The Banker

# La diversification de l'économie, une exigence vitale

L'objectif central de la diversification de l'économie congolaise est sa densification, afin d'accélérer la croissance et de promouvoir la création d'emplois. D'une manière globale, les choix des secteurs prioritaires porteurs de la croissance et de la diversification-transformation de l'économie ainsi que la définition des stratégies et actions se fondent sur une approche par grappe. Ces grappes sont le pétrole et les hydrocarbures, les mines, l'agriculture-élevage-pêche-aquaculture et l'agro-industrie, le bois et l'industrie du bois, le tourisme et l'hôtellerie. Cette diversification s'adosse sur le développement des infrastructures économiques et sociales qui constituent le socle de la modernisation et de la compétitivité de l'économie. D'où, les investissements massifs sur le port de Pointe-Noire, les routes et les transports, les télécommunications et les TIC, l'énergie et l'eau, ainsi que la création des zones économiques spéciales, accompagnés des réformes dans la gouvernance, premier pilier du Plan national de développement dont l'objec-

**Largement dominée par le pétrole, qui représente près de 90% de ses exportations et contribue aux deux tiers de son PIB et du budget de l'Etat, l'économie congolaise est très fragile du fait de son exposition à la volatilité du cours du baril du pétrole. Pour sortir de cette situation « d'économie de cueillette », le Plan national de développement 2012-2016 a fait de la diversification de l'économie un de ses cinq piliers.**

tif central est de renforcer la démocratie et de promouvoir l'Etat de droit et la paix sociale. Comme facteurs essentiels de la réussite de la diversification économique, il faudra également citer les réformes sectorielles et les programmes idoines de formation et de renforcement de capacités des ressources humaines, dans les domaines techniques et professionnels.

Les mutations profondes attendues de cette diversification devraient :

- modifier la structure de l'économie congolaise, aujourd'hui très dépendante du pétrole ;
- réduire la dépendance alimentaire du pays vis-à-vis des importations qui absorbent une part significative de ses ressources ;
- créer une véritable synergie entre les dif-

férents secteurs de l'économie nationale et une dynamique de développement durable ;

- accroître les exportations à grande valeur ajoutée ;

- créer des emplois dans tous les secteurs ;
- réduire le déséquilibre économique et social entre les villes et les zones rurales, à l'origine de l'exode rural des jeunes qui désertifie les campagnes.

L'unification du marché national par les infrastructures et l'accélération de l'intégration de l'économie congolaise au marché sous-régional sont, pour les entreprises congolaises, autant d'opportunités à exploiter et de défis à affronter dans leur quête de l'expansion, face au glaive de l'impitoyable mondialisation.

JEAN-JACQUES SAMBA

# Le paradoxe de l'agriculture congolaise

**L'agriculture congolaise produit très peu, elle est bien loin de couvrir les besoins alimentaires nationaux, comme l'illustrent les statistiques des importations. Cependant, il est ahurissant de constater le gâchis dû aux énormes pertes des produits agricoles alimentaires à l'arrivée des camions dans les marchés, ou des trains à la gare ferroviaire de Brazzaville.**

Le spectacle désolant des pertes scandaleuses de produits agricoles qu'offrent les marchés et les gares ferroviaires ne semble pas émouvoir les Congolais, alors

que le pays importe pour plus de 100 milliards de francs CFA de produits alimentaires, parmi lesquels certains peuvent être cultivés au Congo grâce aux condi-

tions naturelles largement favorables à l'agriculture (abondance et qualité des terres cultivables, hydrographie, climat et pluviométrie généreux).

Le peu qu'elle produit aujourd'hui avec « la houe » est largement perdu, de la récolte à la vente au détail, bien avant l'arrivée dans l'assiette du consommateur.

Il est quasi certain que l'amélioration des méthodes de récolte, des conditions de stockage et de transport, des méthodes de conservation et de conditionnement, et la transformation des produits agricoles réduirait considérablement les pertes observées et accroîtrait mécaniquement, d'une manière significative, l'offre sur le marché, tout en réduisant sensiblement les prix à la consommation. Cela contribuerait également à améliorer les revenus des agriculteurs et de tous les acteurs intervenant dans le commerce des produits agricoles. N'est-ce pas là un des moyens de lutter contre la pauvreté de la population rurale, dont la paupérisation est l'un des facteurs de l'exode rural ?

JEAN-JACQUES SAMBA



# Ouverture de Compte Entreprises

## Vous êtes au centre de toutes nos attentions

### FINANCEMENT

*des projets*

### OFFRES & SERVICES CLIENTELE

*Services Financiers Spécialisés*

*Offres et services divers*

*Produits & Services bancaire classiques*

### CREDITS

*De trésorerie*

*D'investissement*

### LIBRE SERVICE BANCAIRE

*Monétique*

*Banque à distance*

### CONFIDENTIALITE

*des opérations*

### PLACEMENT

*Dépôt à Terme (DAT)*



Tél.: +242 06 944 50 85/05 544 85 22  
+242 05 544 89 88/05 544 85 20  
Fax : +242 22 281 50 89/90  
Email : eqccongo@bgfi.com

[www.bgfi.com](http://www.bgfi.com)



**BGFI Bank**  
Votre partenaire pour l'avenir

# L'interdiction des sachets plastiques, un coup d'épée dans l'eau

**En dépit de la publication et de l'application du décret n° 2011-485 du 20 juillet 2011 réglementant la production, l'importation, la commercialisation et l'utilisation des sacs, sachets et films en plastique, les marchés des villes congolaises croulent sous les montagnes de déchets, parmi lesquels des emballages en plastique.**

L'une des raisons de l'échec de ce décret est que la plupart des produits importés sont contenus dans des emballages en plastique, souvent couplés à des emballages en carton. Une fois les produits importés déballés, les emballages produisent le spectacle désolant des marchés congolais, avec leurs montagnes fumantes de déchets incinérés in situ, et des égouts bouchés puants. Aux abords de ces montagnes de déchets et de ces égouts, des commerçants imperturbables, apparemment insensibles, vendent des denrées alimentaires périssables dans un ballet de mouches, à l'air libre et sous le soleil, dans une puanteur épouvantable. L'impact nul de l'application de ce décret est aux antipodes du coup d'éclat qu'il a produit à sa publication dans les médias. L'approche réductrice du problème des déchets, qui a conduit à la publication du décret n° 2011-485, en l'absence de toute autre mesure, ne pourrait apporter la solu-



tion idoine à l'immense et grave problème que représentent le stockage, la collecte et le traitement des déchets de toute nature. La modification du mode de consommation urbain, qui réduit considérablement la part des déchets biodégradables, les contingences de l'urbanisation effrénée des villages avec la municipalisation accélérée et la « ruralisation » des villes liée à l'exode rural rend plus complexe le problème. Dans de nombreux cas, les populations urbaines se débarrassent des déchets en comblant vainement les ravins béants provoqués par l'érosion des eaux pluviales, qui menacent dangereusement des quartiers entiers. La gestion des déchets met les pouvoirs publics (Etat et collectivités locales), le secteur privé et les populations face à leurs responsabilités, dans la conception concertée et la mise en œuvre d'une politique idoine de gestion des déchets, adaptées aux contextes urbain et rural, qui doivent intégrer les préoccupations d'assainissement, de protection de l'environnement et de la santé humaine.

JEAN-JACQUES SAMBA





**SERVICES & SOLUTIONS**




**SERVTEC - CONGO**  
 Membre du Groupe SERVTEC INTERNATIONAL  
[www.servtec-international.com](http://www.servtec-international.com)  
 143 Avenue Moe Vangoula – BP 595 Pointe-Noire et Brazzaville  
[servtec@servtec-congo.com](mailto:servtec@servtec-congo.com)  
 Tél : (+242) 22 994 12 30 – 05 777 77 63 – 06 660 43 04





**RESSOURCES HUMAINES**  
 Personnel Expatrié et Local  
 Energie, Pétrole, Mines, BTP,  
 Maritime et Industrie



**GESTION GLOBALE DE CHANTIERS**  
 Recrutement, Transport, formation  
 Gestion du personnel & Catering



**FORMATION**  
 Sauveteur Secouriste du Travail, OPITO BOSIET/HUET  
 Lutte Incendie • Survie en mer BST stcw 95  
 Conduite préventive



**PRÉVENTION & APPUI-LUTTE INCENDIE**  
 Sapeurs-Pompiers – Assistance 24/7 – Audit technique  
 Extincteurs/RIA/Détecteurs de fumées...



**GESTION DE LA QUALITÉ**  
 ISO – 9001/2008 • ISO – 14001/2004 • OHSAS 18001

## SUCCESS-STORY

# Servtec Congo : services et solutions pour la mise à disposition de personnels qualifiés

**Installée à Pointe-Noire depuis 2002, la société Servtec Congo, filiale de Servtec International, est sans conteste la référence locale pour la mise à disposition de personnels qualifiés auprès des compagnies pétrolières, parapétrolières et de construction BTP au Congo.**

**S**ous la férule de M. Robert Herbeaux, son DG, Servtec Congo est très rapidement devenu un acteur majeur dans la gestion globale des ressources humaines locales et expatriées, avec un portefeuille de près de 1 200 personnes, tous des ouvriers, techniciens et ingénieurs confirmés dans divers secteurs d'activités. Et dont l'action commune a généré l'année dernière un chiffre d'affaires de 10 milliards de francs CFA. Servtec garantit pour ce personnel le paiement des salaires, les cotisations sociales et autres taxes locales, ainsi que la couverture santé ou l'assurance responsabilité civile. Ce qui permet aux clients de Servtec – les pétroliers, parapétroliers et autres industriels – de se concentrer ou se recentrer sur leur métier principal, le cœur net, à l'abri des grèves et autres mouvements sociaux qui, souvent, caractérisent de nombreuses sociétés de sous-traitance de personnel.

En complément de la mise à disposition des ressources humaines, la société offre à ses clients un package de services multimodal. « *En effet, notre package inclut également plusieurs formations, notamment la sensibilisation à la santé et la sécurité au travail, la gestion globale de chantier – transport quotidien du personnel vers les chantiers et sites de production et catering –, la prévention et la lutte contre les incendies, ainsi que la gestion de la qualité selon les normes ISO* », confirme M. Robert Herbeaux.

Ainsi, Servtec a acquis il y a quelques années un domaine de 5 000 m<sup>2</sup> à Tchimbamba (en face d'Agricongo), où un centre de formation professionnelle a été érigé. Ce centre dispense diverses formations, entre autres : la technique de survie en mer, la conduite préventive et défensive pour les véhicules légers et poids lourds, le secourisme de travail, etc. Ces formations peuvent aussi être dispensées sur les sites des clients. Les diplômes délivrés sont principalement le BOSIET/HUET OPITO, le BST STCW 95-OMI, qui sont des références au niveau international.

Dans le même élan, Servtec assiste les entreprises désireuses d'améliorer leur système de qualité, hygiène, sécurité et environnement (QHSE). « *L'objectif de cette assistance est l'obtention d'une très large mobilisation et implication de toute*



Robert Herbeaux, dépositaire des ambitions réaffirmées de l'entreprise qu'il dirige.

*l'entreprise pour parvenir à une qualité parfaite en réduisant au maximum les gaspillages et en améliorant les performances de chacun.* » Ainsi, une entreprise sous assistance Servtec est conduite vers la certification. « *Nous proposons des audits blancs, le contrôle des dysfonctionnements ou des non-conformités par rapport aux normes ISO 9001/2008 et ISO 14001/2004 et OHSAS 18001* », explique le DG de Servtec.

#### La première unité de sapeurs-pompiers

Afin de répondre aux urgences et à la demande des industriels, Servtec Congo a créé la première unité privée de sapeurs-pompiers à Pointe-Noire. Il s'agit d'une mise à disposition des sociétés clientes des moyens de lutte contre les incendies, 24 h sur 24 h et 7 jours par semaine. Et aussi des audits techniques des dispositifs de lutte contre les incendies sur les sites industriels (onshore, offshore), l'équipement des véhicules, la fourniture et la maintenance des équipements contre les incendies. Mieux, Servtec Congo propose des plans de traitement découlant des audits ou diagnostics de sécurité en définissant des actions précises à mener pour réduire la vulnérabilité des sites industriels face aux risques d'incendies. Servtec Congo affiche d'ailleurs avec fierté que ses analyses de risques ainsi que ses recommandations techniques reposent sur

l'application stricte des normes réglementaires françaises (normes NF, APSAD).

#### Optimisme pour l'avenir

A la question de savoir s'il avait foi en l'avenir, le DG de Servtec pense que les perspectives de la société sont plutôt

bonnes. Avec le développement imminent du secteur des mines solides, Servtec entend consolider son portefeuille clients. Le pays connaît une croissance économique soutenue ces dernières années, ce qui pousse à l'optimisme. Le projet Moho Nord de Total E&P Congo en est un exemple. M. Robert Herbeaux, le DG de Servtec Congo, est satisfait d'avoir des clients fidèles qui permettent à Servtec de prospérer. « *Grâce au travail de tout notre personnel et à la confiance de nos clients, notre société se consolide. Que chacun trouve ici mes sincères remerciements et ma reconnaissance* », dit-il.

Mais les soucis ne manquent pas. C'est par exemple cette difficulté à trouver localement une main-d'œuvre qualifiée, une expertise locale dans divers secteurs d'activités. L'Etat congolais devrait investir davantage dans la formation technique et professionnelle des jeunes. N'empêche, avec une banque de données d'environ 5 000 CV, Servtec parvient à répondre favorablement aux demandes des industriels.

JEAN BANZOUZI MALONGA



ONEMO



# Commerce



Valérie Bergodaa,  
présidente de la fédération Commerce d'Unicongo

## « L'informel appauvrit l'économie du pays et ses travailleurs »

**Regroupant le plus grand nombre d'adhérents à Unicongo, la fédération du Commerce est en proie à plusieurs difficultés, en raison notamment du secteur informel qui plombe les affaires, et des trop nombreux contrôles administratifs et obligations fiscales. Sous la houlette de Valérie Bergodaa, sa présidente, la fédération se mobilise pour anticiper les choses et être une force de proposition pour l'Etat.**

*Pouvez-vous nous présenter la fédération du Commerce d'Unicongo ?*

La fédération Commerce d'Unicongo est la plus grande par le nombre d'adhérents, avec 47 membres dans le pays, dont la taille va de la PME à la multinationale, mais aussi la plus importante contribution en termes de cotisations au sein de l'Union, avec 20% du total. Ce secteur, fortement contributeur des revenus fiscaux et douaniers, est au carrefour de nombreuses fédérations. Bref, le commerce, tout le monde y a affaire...

*Quels sont les grands problèmes auxquels votre fédération est confrontée ?*

Nous rencontrons plusieurs difficultés, j'en citerai deux majeures. Il y a d'abord des règles qui ne sont pas les mêmes pour tous, surtout entre les secteurs formel et informel. Pour les uns, de nombreuses obligations fiscales et un niveau élevé de contrôles et démarches administratives, et pour les autres une grande liberté d'exercer. Si ces inégalités ne sont pas supprimées, cela ne pousse pas à entrer dans le formel et décourage les investisseurs. Ensuite, notre

grande dépendance vis-à-vis des importations, et donc des problèmes douaniers dans leur ensemble.

Le formel contribue fortement aux revenus fiscaux dont le pays a besoin en créant dans le même temps des emplois correctement rémunérés avec charges payées, et, sur un autre volet, il importe des produits de qualité. Or, il est vrai que nous n'avons pas toujours l'impression, à tort ou à raison, d'être soumis aux mêmes « règles » que les sociétés qui ne travaillent pas de façon formelle ; ce qui crée une concurrence déloyale. La concurrence est une bonne chose pour le consommateur final car elle tire les prix vers le bas. Mais elle est saine lorsque les contraintes et les opportunités sont les mêmes pour tous. De plus, cette concurrence déloyale se fait au détriment de la qualité des produits, avec de nombreuses contrefaçons.

*Jusqu'à quel niveau le commerce informel entrave-t-il l'activité de vos adhérents ?*

L'informel ne pénalise pas seulement notre fédération, il appauvrit l'économie du pays et ses travailleurs. Il pose aussi des problèmes tels que la



salariés. Le manque de formation nous freine dans notre développement. En externe nous allons nous constituer en une force de proposition vis-à-vis de l'administration publique. Il s'agit d'être toujours prêt à dialoguer et à apporter notre point de vue.

**Quelle appréciation faites-vous du climat des affaires au Congo ?**

Disons qu'il y a des progrès en cours, et

nous les apprécions à juste titre. Cependant, il reste encore beaucoup à faire.

**Avez-vous un souhait, un vœu ?**

Je souhaite qu'il y ait une politique plus poussée, avec davantage d'incitations pour les multinationales à faire appel aux sociétés nationales, afin que cela développe encore plus l'économie locale et que l'on voie éclore une classe moyenne qui tirera la consommation et le dévelop-

pement du pays pour les années à venir. Et plus qu'un vœu, un rêve : encore plus d'adhérents au sein de notre fédération, avec de nouvelles sociétés, et notamment des sociétés venant de l'informel que nous puissions accueillir en les accompagnant dans leur professionnalisation.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

## PARTENARIAT AVEC L'UNION EUROPÉENNE

# PRCCE : l'UE soutient l'assainissement du climat des affaires

**Initié par l'Union européenne, le Projet de renforcement des capacités commerciales et entrepreneuriales (PRCCE) s'inscrit dans une logique d'appui aux négociations commerciales et d'assainissement du climat des affaires. Deux axes de progrès importants pour le Congo, et notamment pour sa capacité à développer les investissements étrangers**

protection de l'environnement. L'informel existe, il ne s'agit pas de le nier ni de vouloir le faire disparaître, mais il faut plutôt trouver des mesures incitatives pour l'amener progressivement à se structurer et à rentrer dans le formel, en éliminant les différences.

**La question de la parafiscalité illégale est au cœur des préoccupations des commerçants. Il y a quelques années, Unicongo a initié une étude à ce propos. Quelle suite à donner ?**

Le directeur général des Impôts a toujours été très clair dans son propos sur la lutte contre la parafiscalité. Nous n'avons aucune raison de douter de son engagement et de celui de son administration. Mais force est de constater que lorsque certaines « taxes » sont supprimées, d'autres apparaissent. Notre ligne de conduite repose sur l'idée qu'une taxe sans base légale n'a pas lieu d'être et doit être contestée. D'un point de vue plus général, nous voyons clairement une volonté du gouvernement de mettre fin à cette parafiscalité, mais l'application des directives gouvernementales est parfois lente.

**Quelles actions menez-vous ou allez-vous entreprendre pour résoudre tous ces problèmes ?**

Nos actions se situent à deux niveaux. Tout d'abord, notre priorité est le dialogue public-privé, car nos intérêts sont communs. Nous devons aussi, au niveau de notre fédération, mieux nous organiser pour anticiper les choses et être une force de proposition pour l'État. Tous ensemble nous pouvons avancer et être plus performants. Ensuite, nous réagissons systématiquement et demandons des éclaircissements lorsque nous sommes en présence de mesures discriminatoires, contraires au principe d'égalité devant la loi.

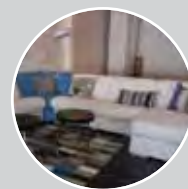
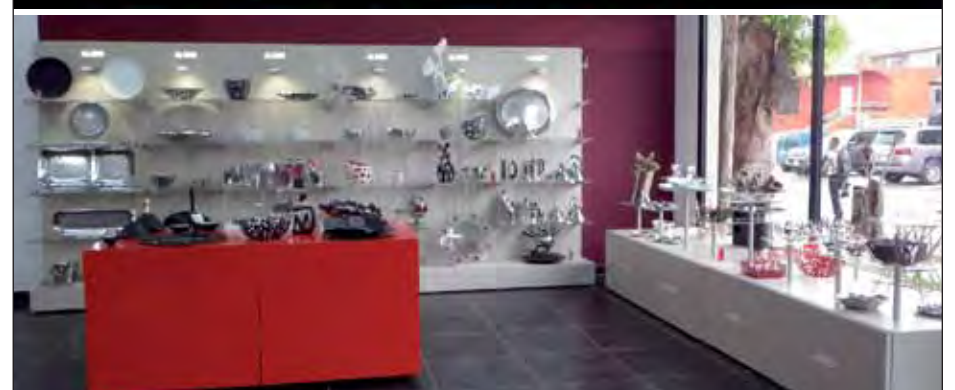
**Peut-on connaître les grandes lignes de votre programme d'action à court, moyen ou long termes ?**

En interne, notre action va consister à rencontrer les autres fédérations pour chaque thème sur lequel nos adhérents ont des difficultés (exemple : transport-transit, banques, etc.). Cela nous permettra, je l'espère, de trouver des solutions sur ces différents thèmes ou de résoudre les difficultés rencontrées. Ensuite nous allons intégrer le volet formation de nos

**A**méliorer le positionnement du Congo-Brazzaville dans le classement Doing Business de la Banque mondiale, qui renseigne la communauté économique sur les conditions d'investissement de chaque pays, est l'actuelle préoccupation majeure du gouvernement congolais. Classé l'année dernière 185<sup>e</sup> pays sur 189, avant le Soudan du Sud, la Libye, la Centrafrique et le Tchad, cette position, qui n'honore pas le Congo-Brazzaville avec ses fortes potentialités et en dépit d'énormes efforts consentis dans le domaine des infrastructures économiques, est aussi l'objet d'une attention particulière des partenaires au développement qui ne cessent d'apporter leurs concours pour corriger cette situation qui handicape l'attrait des investisseurs.

Pour capter l'intérêt de ces derniers, les pouvoirs publics ont instauré un cadre incitatif et avantageux à travers une charte des investissements qui a été renforcé par un important dispositif législatif et réglementaire. La mise en place d'une Commission nationale des investissements, la création d'une Agence pour la promotion des investissements, d'un guichet unique pour faciliter les opérations d'importation et d'exportation, la réduction de l'impôt sur les bénéfices des sociétés sont des indications supplémentaires à cette quête de l'amélioration du climat des affaires au Congo-Brazzaville.

Nonobstant ces dispositifs, le gouvernement a sollicité l'appui du *Board of investment* de l'île Maurice, l'Union européenne et l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (Onudi) afin de l'aider à améliorer son classement dans le Doing Business. L'agence des Nations unies apporte son



Cuisines équipées | Salles de bain | Art de la table | Linge de maison  
Stores et rideaux | Aménagement intérieur & extérieur

Av. Barthelemy Boganda,  
en Face de l'Océan Rouge - Pointe Noire  
(00 242) 05 057 53 19 - contact@cote-cuisine.biz  
www.cote-cuisine.biz



expertise pour doter le pays d'instruments qui devront lui permettre une application plus efficace des mesures de promotion des investissements.

#### Des structures dédiées à l'accompagnement du projet

Partenaire principal au développement du pays, l'Union européenne apporte depuis 2010 son soutien à travers le Projet de renforcement des capacités commerciales et entrepreneuriales (PRCCE). Financé à hauteur de 5 millions d'euros, ce projet, qui s'achève en novembre prochain après deux avenants, comporte deux composantes que sont l'appui aux négociations commerciales et l'assainissement du climat des affaires. Dans ce dernier domaine, le PRCCE a engagé des actions pertinentes telles que, entre autres, l'appui à la préparation des textes législatifs et réglementaires sur la concurrence et la protection des consommateurs, la mise en conformité du droit interne au droit Ohada et l'édition d'un recueil de jurisprudence commerciale nationale, puis la mise en ligne de documents juridiques et didactiques.

L'appui à la création d'un Centre de médiation, d'arbitrage et de conciliation (Cemaco) afin d'élargir l'accès à une justice adéquate pour les acteurs économiques est un des atouts de ce projet qui a beaucoup contribué à la formation de l'ensemble des magistrats et greffiers du Congo-Brazzaville aux actes uniformes Ohada en matière de droit commercial général et de droit des sûretés. Pour renforcer ces résultats et conforter la durabilité de l'action du PRCCE, ses initiateurs comptent appuyer la mise en route et l'accompagnement des organes créés que sont le Centre de médiation et d'arbitrage, la Commission nationale de l'Ohada, l'Autorité de la concurrence et le Conseil de la protection du consommateur.

L'élaboration du Programme national de développement du commerce, initié par le ministère du Commerce et des Approvisionnements, a bénéficié de l'apport des experts du Programme de renforcement des capacités commerciales et entrepreneuriales. Ce programme de trente mesures vise à faire du commerce un des leviers de la croissance et du développement du Congo-Brazzaville.

JEAN CLOTAIRE HYMBOUD

## André Kamba, directeur de cabinet au ministère du Commerce et des Approvisionnements

# « L'amélioration du climat des affaires est le cheval de bataille du Gouvernement »

**André Kamba apporte des éclairages sur le Plan national de développement du commerce et les mesures instituées par le Gouvernement pour améliorer le climat des affaires au Congo-Brazzaville.**

*Presque inconnu des opérateurs économiques, comment définissez-vous le Plan national de développement du commerce et quelles en sont les lignes directrices ?*

Sous l'impulsion du Président Denis Sassou Nguesso, le Congo-Brazzaville a fait le choix de l'industrialisation et de la diversification de son économie. La première étape de ce vaste projet a commencé avec la mise en œuvre du Programme national du développement (PND) qui intègre le commerce dans la stratégie nationale de développement. Ce qui permet d'assurer tout à la fois la promotion du commerce et sa prise en main par les nationaux, le développement des performances du secteur privé national, l'amélioration de la compétitivité des entreprises et la conquête du marché national et international.

Document programmatique de la politique commerciale, le Plan national de développement du commerce (PNDC) comprend trois parties dont la première est un diagnostic qui dresse l'état des lieux de la situation du commerce congolais. La seconde présente les instruments de la politique commerciale et leurs perspectives d'évolution pour donner aux partenaires et aux opérateurs économiques une vision globale claire des différentes mesures appliquées dans le pays. La dernière partie

définit les priorités pour les cinq prochaines années, en vue d'atteindre les objectifs de croissance, d'emploi et de réduction de la pauvreté tels que fixés dans le PND.

De ce Plan national de développement du commerce, trente mesures prioritaires, susceptibles de contribuer à l'amélioration de l'environnement des affaires, de faciliter l'approvisionnement régulier du marché, la fluidité des échanges, le contrôle de la qualité des biens et services mis sur le marché et le renforcement des capacités des personnels du département du commerce, ont été dégagées pour relever les défis prioritaires.

*Dans l'exercice de leurs activités, les opérateurs économiques ne cessent de déplorer les tracasseries administratives et policières. Comment lever ces obstacles et faire jouer pleinement à ces acteurs leur rôle moteur de la croissance économique ?*

Le Gouvernement a fait de l'amélioration du climat des affaires son cheval de bataille, parce qu'on a conscience que la mauvaise position actuelle du Congo-Brazzaville au classement Doing Business de la Banque mondiale constitue un handicap pour la promotion de l'investissement dans le pays. Pour cette raison, tous les services administratifs déploient des efforts importants pour améliorer, un tant soit peu, l'environnement



des affaires dans notre pays. C'est dans cet esprit que s'intègrent les décisions que le Gouvernement vient de prendre en signant une batterie de décrets qui touchent plusieurs secteurs d'activités économiques et qui visent à faciliter l'exercice des activités par les opérateurs économiques en réduisant les tracasseries administratives et en limitant la parafiscalité.

Ces différents décrets renforcent les mesures déjà prises dans le cadre des différentes lois de finances en ce qui concerne particulièrement le secteur du commerce, et qui se sont traduites par la gratuité ou la suppression de certains actes administratifs (suppression de la carte de commerçant, gratuité de la déclaration d'importation ou d'exportation...) préalablement exigés. Ainsi, les décrets qui viennent d'être pris visent, entre autres, la suppression des



**BOUCHERIE - CHARCUTERIE - TRAITEUR**  
SERVICE TRAITEUR À DOMICILE  
CHARCUTERIE & SAUCISSERIE MAISON

**BAR - RESTAURANT**  
MENU DU JOUR À PARTIR DE 8.500 F  
MARIAGE - RÉCEPTION - SÉMINAIRE - COCKTAIL

**LE CERCLE**

Boulevard de Loango  
BP : 5386 Pointe-Noire

Tél : 05.520.31.02  
05.557.99.98

Email :  
lecercle@yattoo.com

agréments, la suppression de tous types de contrôle (de police, des agents du commerce) sur les marchandises en circulation sur le territoire national. Etant entendu que le contrôle des marchandises reste maintenu aux frontières. Il convient de souligner également que le mauvais classement du Congo-Brazzaville dans le Doing Business procède en partie de la non-notification aux instances de la Banque mondiale des décisions réglementaires ou législatives prises par le Gouvernement. Un comité de suivi de ces questions travaille d'arrache-pied pour améliorer cette situation.

*Le secteur informel représente 80% de l'activité économique du pays. Comment réduire ce pourcentage pour ramener vers le secteur formel ces acteurs qui faussent la concurrence ?*

Le Gouvernement, dans son ensemble, travaille sur la promotion du secteur privé. Dans ce contexte, la mutation de certains opérateurs économiques qui travaillent jusqu'ici dans l'informel vers le secteur formel est l'objectif à atteindre. Un certain nombre de mécanismes incitatifs d'accompagnement sont envisagés pour encourager les opérateurs économiques à se formaliser. Pour parvenir à des résultats probants, ce travail doit impliquer l'ensemble des services administratifs concernés, dont les impôts, le commerce, les PME, les douanes, les banques et autres institutions de financement de l'investissement.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN CLOTAIRE HYMBOUD

# Zoom sur le commerce extérieur du Congo

**Avec 3 400 milliards FCFA d'exportations et 3 600 milliards FCFA d'importations en 2012, le commerce extérieur de la République du Congo reflète la structure de son économie, largement dominée, d'une part, par les importations des intrants destinés à l'exploitation du pétrole et des produits alimentaires et matériels des travaux publics, et d'autre part par les exportations de pétrole, représentant un peu plus de 90% des exportations totales.**

Les exportations du Congo en 2012 étaient chiffrées en valeur à environ 3 400 milliards FCFA. Elles ont été constituées à près de 79% des combustibles minéraux, huiles minérales et les produits de leur distillation, pour une valeur de 2 800 milliards FCFA. Les produits forestiers – le bois, charbon de bois et ouvrages en bois – représentent 0,8% de la valeur totale des exportations, soit 29,913 milliards FCFA. Le bois, qui jadis constituait la deuxième source de revenus du Congo, tend à perdre ce rang.

## Les principaux produits d'exportation non traditionnelle

### • Les produits manufacturiers

La présence de l'usine de la SIAT a permis, au cours de l'exercice 2012, l'exportation des tabacs et succédanés de tabac fabriqués pour une valeur de 1,53 milliard FCFA. De son côté, celle de la MACC a permis les exportations de cartouches de chasse pour une valeur de 152,640 millions FCFA.

### • Les produits agricoles

Les produits agricoles ont été exportés pour une valeur de 3,6 milliards FCFA. Les principaux produits sont les graisses, huiles animales et végétales et les produits de leur dissociation, ainsi que les huiles essentielles pour une valeur de 3,360 milliards FCFA. Pour cette gamme de produits, il faut ajouter, bien qu'à valeur faible, le café et le cacao pour 173,280 millions FCFA. En plus des exportations des produits agricoles, viennent les exportations des poissons et crustacés à très faible valeur, pour 30,240 millions FCFA.

### • Les métaux

Les ouvrages en métaux ont été exportés pour une valeur de 24,667 milliards FCFA soit 0,68%. Parmi ces produits, ceux constitués de fer, fonte et acier viennent en premier, et les articles de coutellerie en métaux communs occupent la deuxième place. Les autres produits ont sensiblement la même valeur (ouvrages en aluminium, plomb, cuivre).

Tractafic equipment, à votre service depuis 80 ans



VENTE  
OCCASION  
LOCATION  
SAV



**Tractafic**  
equipment

**CAT**

**Pointe Noire**  
**Bd Président M. Ngouabi**  
**Tél. 06 665 40 30**

ETS GUÉNIN

### • Les minerais

Les diamants non industriels et industriels ont été les principaux types de minerais exportés pour une valeur de 201,600 millions de FCFA. De façon générale, les exportations du Congo en 2012 ont été davantage des produits de réexportation.

### Les principaux produits d'importation

Le Congo a importé en 2012 plus de 3 000 types de produits répartis en 29 catégories pour une valeur totale de 3 600 milliards FCFA. Ces importations sont dominées en valeur par le matériel à usage maritime (les plateformes de forage ou d'exploitation flottantes ou submersibles, les bateaux-dragueurs, remorqueurs, bateaux-pous-seurs, et les bateaux de sauvetage) pour un montant de 2.187,956 milliards FCFA, soit 61% de la valeur des importations.

### • Les produits divers

Constitués des constructions préfabriquées, tubes de forage, articles de robinetterie, barres de fer, fils machine en fer, tableaux de commande et similaire pour tension n'excédant pas 1 000 volts, ils représentent 6,28% du montant des importations, soit 225,047 milliards de FCFA.

### • Les produits alimentaires

Les produits alimentaires ont été importés pour un montant de 144,4 milliards FCFA, ce qui représente 4% de la valeur totale. Ces importations sont constituées en grande partie des morceaux et abats

de coqs et des poules, congelés, riz semi-blanchi et blanchi, poli ou glacé, farines de froment (blé) ou de méteil, autres préparations alimentaires avec moins de 10% ou sans cacao, poissons, séchés, salés, mais non fumés.

### • Les boissons et tabacs

Les boissons ont été importées pour une valeur de 15,41 milliards FCFA. Cette gamme de produits est dominée par les bières de malt, les vins et moûts de raisin mutés à l'alcool en récipients de moins



de deux litres, et les autres boissons non alcooliques. Les boissons représentent 0,43% des importations. Par contre, les tabacs, constitués des cigarettes contenant du tabac, le tabac à fumer contenant des succédanés du tabac, représentent une valeur de 6,85 milliards FCFA, soit 0,19% de la valeur totale des importations.

### • Les produits d'agriculture et de l'élevage

Parmi les produits agricoles, les huiles de palme et fractions, non chimiquement modifiées, viennent en première place, les autres types de froment (blé) et méteil occupent la

seconde place, et le malt non torréfié la troisième place. Dans l'ensemble, les produits agricoles ont une valeur de 40,87 milliards de FCFA, soit 1,14% de la valeur des importations. Pour une relance de l'élevage, les animaux vivants tels que les bovins vivants reproducteurs de race pure et les autres races de bovins, les chevaux et ânes, reproducteurs de race pure ont été importés pour une valeur de 1,19 milliard FCFA, ce qui représente 0,03% du total des importations. L'aliment de bétail représente sensiblement la même valeur que les animaux vivants (0,027%).

### • Les machines et équipements

Les machines et équipements, pour 120,658 milliards FCFA, représentent 3,37%. Cette catégorie regroupe principalement les matériels pour la production du froid, pompes à chaleur, machines à concasser, broyeur ou pulvériser, extrudeuse, treuils, cabestans, groupes électrogènes Diesel et semi-Diesel de puissance n'excédant pas 75 KVA, machines à rouler, cintrer, plier, planter, chariots de manutention, autopropulsés à dispositif de levage, groupes électrogènes (Diesel, semi-Diesel) de puissance n'excédant pas 375 KVA. A côté des machines, suivent leurs parties et accessoires pour une valeur de 76,513 milliards FCFA. On y trouve en grande ligne les parties de machines de sondage ou de forage, autres pompes centrifuges, les parties des autres machines et appareils.

### • Les appareils et instruments

Les importations d'appareils et instruments ont une part assez importante (105,716 milliards FCFA). Dans l'ensemble des importations, cela représente 2,95%. Parmi les appareils et instruments, les séchoirs et les autres types d'instruments et d'appareils occupent sensiblement la première place. Viennent ensuite les appareils de contrôle de pression. A cela s'ajoutent les appareils de radiophotographie et de rayon X. Les pièces de rechanges utilisées pour ces appareils et instruments ont été importées pour une valeur de 35,116 milliards FCFA. On y trouve principalement les parties de turbines à gaz, les accessoires et parties des appareils, les parties des appareils, les autres parties des appareils et les parties et accessoires des instruments et appareils.

### • Le matériel roulant

Le matériel roulant comprend les véhicules, les remorques et les engins. En ce qui concerne les véhicules, ils sont plus constitués, du point de vue valeur, des véhicules Diesel de plus 2500 cm<sup>3</sup>, camions Diesel de plus de 20 tonnes de poids en charge maximal, véhicules à essence de 1 000 à 3 000 cm<sup>3</sup>, et des camions Diesel de 5 tonnes. Au total, les véhicules ont été importés pour un montant 91,74 milliards FCFA. Les engins concernent deux types : les bouteurs, les bouteurs biais autopropulsés à chenille et les niveleuses autopropulsées. Tout ce matériel a été acheté pour un montant de 25,71 milliards FCFA, ce qui, en valeur relative, représente 0,73%. Quant

aux remorques, elles concernent exclusivement les remorques et semi-remorques citernes, et autres véhicules non automobiles pour une valeur de 5,35 milliards FCFA.

### • Les produits manufacturiers

Les produits manufacturiers dans toute leur diversité occupent 1,94% des valeurs des importations, soit 69,6 milliards FCFA. Les matériaux de construction sont constitués principalement de ciments Portland et blancs, additifs préparés pour ciments, mortiers et bétons, carreaux non vernissés en céramique, carreaux vernissés en céramique, tout ceci pour une valeur de 55,24 milliards FCFA.

### • Habillement, chaussures

Les vêtements et chaussures ont été importés pour une valeur de 14,64 milliards FCFA. Ce domaine préféré des Congolais est plutôt dominé par la friperie.

### • Produits chimiques, produits cosmétiques, détergents

- Les produits chimiques importés en 2012 concernent surtout ceux consistant en des mélanges de produits naturels pour une valeur de 11,7 milliards FCFA. Les produits chimiques dans leur ensemble représentent 40,2 milliards FCFA, soit 1,17%.  
- Les détergents représentent 0,26% des importations, pour un montant 9,4 milliards FCFA.  
- Les produits cosmétiques arrivent loin par rapport aux deux premiers. Ils occupent 0,11% de la valeur des importations, soit 3,96 milliards FCFA.

### • Minerais, produits dérivés du pétrole, et des métaux

Les minerais importés ont été les sables siliceux et sables quartzueux, émeri, corindon naturel et autres abrasifs naturels, plâtres, contenant des accélérateurs ou retardateurs, minerais d'aluminium et leurs concentrés. La valeur de ces minerais a été de 2,24 milliards FCFA, ce qui représente un faible pourcentage de 0,027%. Par contre les produits dérivés du pétrole concernent xylols, huile de pétrole et préparations, bitume de pétrole, préparation avec minerai de bitumine. Ces dérivés de pétrole ont été importés pour une valeur de 39,14 milliards FCFA soit 1,09%. Les produits issus des métaux ont une valeur de 55,70 milliards FCFA, ce qui représente 1,55%. Ces produits se ventilent avec au premier plan les constructions en fonte, fer et acier, au second plan les ouvrages en fer et acier, et enfin les torons câbles en fer, acier non isolés pour l'électricité.

### • Produits de santé

Les produits de santé, achetés en 2012 pour un montant de 55,30 milliards FCFA, concernent les médicaments en dose, savons, produits et préparations de toilette à usage médicamenteux, les pansements imprégnés et conditionnés pour vente au détail.

### • Les emballages

Les emballages, constitués en grande partie de bonbonnes, bouteilles, flacons et similaires en matières plastiques, sacs et sachets obtenus à partir de lames, récipients de transport d'emballage en fonte, fer, acier supérieur à 300 litres, récipients pour gaz comprimés, liquéfiés en fonte, fer ou acier ont été importés pour une valeur de 14,27 milliards FCFA.

**Bien louer & bien gérer c'est notre métier**

- Vous n'êtes pas expert en comptabilité ou en fiscalité.
- Vous n'êtes pas spécialiste du droit de l'immobilier.
- Vous n'êtes pas disponible pour vos locataires au quotidien ?

Confier à GESTRIM Océan le mandat de gestion locative c'est :

- Valoriser et entretenir
- Rentabiliser et sécuriser
- Agir pour votre sérénité

**50 % de réduction sur la première location pour tout Propriétaire ayant souscrit parallèlement un Mandat de Gestion.**

(Offre de bienvenue non renouvelable)

Avenue Charles de Gaulles, centre ville Tél. : 06 800 4043  
contact\_pnr@gestrimocean.com

## IMPORTATION

Christophe Guyant, DG de Cotecna Congo

# « Cotecna intervient en amont et en aval de la procédure de dédouanement des marchandises »

**Sur la base des informations commerciales de la transaction fournies par l'importateur, Cotecna effectue la valorisation et la classification douanière de la transaction et, selon la nature des produits importés, procède à leur inspection physique avant embarquement. Son directeur général nous en dit plus.**

## Pouvez-vous présenter Cotecna Congo ?

Le groupe suisse Cotecna a signé un contrat avec la République du Congo en mars 2006 portant sur un Programme de vérification des importations (PVI) dont l'objet principal est la sécurisation des recettes douanières. A la base, ce contrat portait sur une inspection physique avant embarquement systématique et obligatoire pour toutes marchandises importées au Congo. A partir de juin, 2009, dans le cadre de l'appui à la modernisation des douanes, Cotecna a financé l'acquisition du premier scanner mobile ainsi que le développement et l'installation d'un module d'analyse de risque dans le logiciel des douanes (Sydonia ++), ces nouvelles opérations ayant démarré en mars 2010.

L'implantation d'un scanner au port d'arrivée a pour objet de sécuriser les flux tout en accélérant le processus d'inspection selon le principe d'inspection non intrusive, via le scanner. L'intégration de ces outils modernes et innovants a permis de transférer à destination une très grande partie des inspections physiques. A ce jour, au Congo, Cotecna emploie une centaine de personnes, de nationalité congolaise en grande majorité. Ce personnel est réparti sur trois implantations : la direction générale à Pointe-Noire, le site et le bureau scanner au Port autonome de Pointe-Noire, et un troisième bureau à Brazzaville.

## A quel niveau Cotecna intervient-il dans le système commercial au Congo, et dans quel but ?

Cotecna intervient à la fois en amont et en aval de la procédure de dédouanement. En amont, sur la base des informations commerciales de la transaction fournies par l'importateur, Cotecna effectue, suivant les

règles du GATT (valeur transactionnelle), la valorisation et la classification douanière de la transaction et, selon la nature des produits importés, procède à leur inspection physique avant embarquement. Les certificats émis avant l'arrivée des marchandises permettent à la douane d'anticiper sur les importations à venir, et aux opérateurs de préparer à l'avance leur dossier de dédouanement.

En aval, Cotecna transmet électroniquement dans Sydonia++ le certificat avec une orientation (analyse de risque) vers un circuit approprié (scanner, contrôle documentaire ou inspection physique à destination par les agents de la douane). La valeur ajoutée de ce système mis en place est de cibler les importations les plus à risque et de permettre aux opérateurs les plus « sérieux » d'être orientés sur des circuits favorisant un dédouanement plus rapide, tout en optimisant la collecte des recettes douanières.

## Quel est le processus par lequel les commerçants entrent en contact avec Cotecna ?

Le principe est très simple, nous demandons aux opérateurs de se rendre à nos bureaux de Pointe-Noire ou de Brazzaville avec la DI du Commerce et la facture *pro forma* afin d'ouvrir un dossier Cotecna. Cette opération devant se faire avant l'expédition des marchandises depuis le pays de provenance.

## Comment appréciez-vous la collaboration entre les commerçants et Cotecna ? Y a-t-il des écueils, des points d'achoppement ? Si tel est le cas, comment les éviter ?

La collaboration avec les importateurs est généralement très saine à partir du



Design By Ponton connexion 06 907 30 05



**TRANSIT EXPRESS**

Votre satisfaction est notre Crédo

**AUXILIAIRE DE TRANSPORT  
COMMISSIONNAIRE EN DOUANE**  
Dédouanement Import - Export (maritime et aérien)

RCCM CG PNR/108 1432 - NIU M2006110000425100  
Agrements TRANSIT N°95  
Agrements DOUANE N° 53  
Siège Social  
Pointe-Noire  
BP: 4674/tél: +242 06 879 79 79  
contact@text-congo.com

Brazzaville +242 06 661 08 80  
texbrazza@yahoo.fr

Dollisie +242 06 897 03 03  
texdollisie@yahoo.fr





# COTECNA

## NOUS FACILITONS ET SÉCURISONS LES FLUX COMMERCIAUX

Cotecna est une référence mondiale dans le domaine de l'inspection, de l'analyse et de la certification. Cotecna associe technologie de pointe et transfert des connaissances à des services innovants, conçus sur mesure, pour améliorer et sécuriser le contexte des échanges commerciaux dans le monde entier.

40 ans d'expérience  
100 bureaux dans le monde  
4000 employés et agents

### SERVICES

- › Inspections des marchandises avant embarquement et à destination
- › Services scanner
- › Services de gestion du risque (SIAR®)
- › Évaluation en douane (ValueQuest®)
- › Vérification de conformité
- › Inspections commerciales
- › Sécurisation de la chaîne d'approvisionnement
- › Certification & formation

[www.cotecna.com](http://www.cotecna.com)

#### Cotecna Inspection Congo

77, Rue Kouanga Makosso  
Quartier Ndjindj  
BP 4551 - Pointe Noire  
Tél. +242 05 550 00 02 - Tél. 06 421 40 40  
[contact@cotecna.cg](mailto:contact@cotecna.cg)

Boulevard Denis  
Sassou-N'Guesso  
BP 226 - Brazzaville  
Tél. +242 05 550 00 10



moment où ces derniers comprennent l'avantage de respecter les procédures mises en place conjointement par la douane et Cotecna. Comme je vous l'expliquais précédemment, l'analyse de risque mise en place est un système incitatif pour les opérateurs « sérieux ». Donc, pour la douane et Cotecna, plus le risque lié à une importation est faible moins le contrôle sera contraignant.

**Le Guichet unique des opérations transfrontalières (GUOT) sera bientôt opérationnel. Comment Cotecna intègre-t-il ce projet et, du point de vue pratique, comment va s'articuler la relation entre Cotecna, le GUOT et les commerçants ?**

Cotecna travaille avec l'équipe du GUOT afin que notre intégration soit totale. D'un point de vue pratique, le GUOT étant une plateforme Web centralisée, nos procédures resteront identiques, sauf que les documents transmis dans le GUOT seront dématérialisés.

**Comment appréciez-vous, ou quelle est la valeur ajoutée des actions de Cotecna par rapport aux recettes douanières ? Quel est le rendement de Cotecna ?**

Comme je l'indiquais au début de l'interview, l'objectif principal des actions de Cotecna est de sécuriser et d'optimiser les recettes douanières. Les résultats des actions de Cotecna (ajustements de la valeur en douane, reclassements tarifaires, orientations des dossiers non soumis au scanner, inspection post-scanning) qui se soldent par les droits et taxes en plus à percevoir ont connu une évolution très significative depuis le début de nos opérations en juillet 2006. La valeur ajoutée de nos services a doublé une fois le scanner et le SIAR® (Système d'analyse de risque) installés, et continue de croître depuis pour atteindre 13% en 2013.

**Vous êtes engagés dans des actions de formation des douaniers congolais et d'acquisition de matériels de contrôle. Pouvez-vous dresser un bilan de ces actions ?**

Le transfert de compétence est un pilier très important de notre programme dans le cadre de notre assistance à la modernisation de la douane. La mise en place d'outils innovateurs comme le scanner et l'analyse de risque sont primordiaux pour permettre à une administration douanière d'absorber le flux toujours croissant des importations, et ce avec célérité : contrôler moins, mieux et rapidement en minimisant les risques de fraude et en optimisant les recettes douanières. C'est pourquoi Cotecna a multiplié les formations théoriques et pratiques depuis quelques années sur, bien entendu, le scanner (métiers du scanner, analyse d'image, maintenance, radioprotection), sur l'analyse de risque (formation et séminaire), mais aussi sur des thèmes comme la valeur transactionnelle, le classement tarifaire, les règles d'origine et les contentieux douaniers. Enfin, notre Groupe a aussi formé les partenaires douaniers à l'utilisation de notre base de données mise en ligne (COTES) au sein de la douane. Au total Cotecna a ainsi formé plus de 550 douaniers et participe activement au renforcement des capacités de l'administration.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

# Guichet unique des opérations transfrontalières (GUOT) : l'attente du lancement effectif

**Les importateurs-exportateurs attendent encore le lancement effectif du GUOT qui devrait accélérer les procédures du commerce extérieur, sécuriser les recettes douanières et jeter les bases du commerce électronique au Congo. Le processus a déjà été testé avec succès. La direction du GUOT appelle les opérateurs économiques à s'approprier le système en s'exerçant dans une salle informatique mise à leur disposition.**

L'un des goulots d'étranglement qui entrave le commerce au Congo, notamment les opérations d'import/export, est sans conteste le dédouanement des marchandises au Port autonome de Pointe-Noire (PAPN). Il s'agit d'un véritable parcours du combattant qui exige plus d'une vingtaine de jours pour sortir la marchandise du port. Pour pallier cet état de fait, le gouvernement congolais a mis en place un Guichet unique des opérations transfrontalières (GUOT). Ses statuts ont été enfin adoptés par le Gouvernement, lors du Conseil des ministres du 3 février 2014, alors que la loi afférente date du 19 juillet 2013.

A travers cette loi, l'autorité politique congolaise veut montrer sa volonté de relever le défi de la compétitivité du port. Et bien plus, mettre en place les conditions de facilitation des procédures en s'assurant la réduction des coûts et des délais du passage portuaire grâce à la simplification des formalités administratives, commerciales et douanières. De ce fait, le GUOT apparaît comme un instrument crucial pour les opérateurs économiques, notamment les importateurs et exportateurs. Lesquels devront dorénavant disposer de toutes les informations et de toute la documentation standardisée en un point unique, répondant à toutes les exigences des opérations de l'import, de l'export, et aussi du transit des marchandises à n'importe quel point de passage frontalier.

Du fait de l'automatisation et du traitement numérique des données, « le GUOT va simplifier et harmoniser les documents, accélérer les procédures du commerce extérieur, promouvoir et sécuriser les recettes douanières, lever les barrières physiques et non



M. Rufin Bouya, DG du GUOT.

physiques à la promotion des échanges », explique M. Eugène Rufin Bouya, le directeur général du GUOT. En effet, jusqu'à, malgré la suppression l'année dernière de nombreuses taxes à l'import, plusieurs procédures constituant autant de goulots d'étranglement sont encore en vigueur dans les procédures de dédouanement des marchandises au Port autonome de Pointe-Noire. On compte près d'une vingtaine d'administrations intervenant dans le processus, assorties de 15% de taxes à chaque étape, plus d'une vingtaine de documents à remplir et souvent en double, contenant environ 200 éléments d'informations. Un véritable parcours du combattant qui

s'accomplit actuellement en une moyenne de vingt-six jours pour espérer sortir sa marchandise du port. Avec le GUOT, cela se fera en trois jours au maximum. « Les avantages comparatifs du GUOT se traduiront par une révolution technologique et comportementale, car toutes les opérations du commerce extérieur se feront en un seul point d'entrée, une seule opération de saisie pour l'ensemble des partenaires, et zéro papier », affirme Eugène Rufin Bouya.

**Une mise en service attendue... jusqu'à quand ?**

Techniquement le GUOT est prêt. Courant premier trimestre de cette année, son direc-

## Assemblée générale de l'Alliance africaine pour le commerce électronique

La ville de Pointe-Noire a abrité du 17 au 18 mars 2014 la 5<sup>e</sup> assemblée générale et le 9<sup>e</sup> Comité exécutif de l'assemblée générale de l'Alliance africaine pour le commerce électronique (AAEC). Lors de ces assises, les participants ont réfléchi sur le *business plan* de l'AAEC et défini la feuille de route de l'Alliance, ainsi que les contributions statutaires. Un état des lieux des avancées dans la promotion du commerce électronique dans chaque pays a été fait. « Nous avons constaté que nous sommes très en retard par rapport aux autres continents comme l'Asie ou de l'Europe dans l'arrimage de nos pays au commerce électronique. Il est question de faire en sorte que tous les pays africains ou ceux qui sont membres de l'AAEC, tout au moins ceux qui ont des guichets uniques, puissent favoriser l'implantation du commerce électronique. Que l'intercon-

nexion entre les Etats puisse favoriser l'éclosion du commerce électronique. Il faut que chaque Etat donne les moyens nécessaires à son guichet unique afin que l'e-commerce puisse se développer dans nos Etats », a dit Eugène Rufin Bouya, le DG du GUOT et principal organisateur de cette assemblée générale.

Ce qui revient à dire que, dans les prochaines années, l'Afrique devrait avoir une vision quelque peu agressive dans l'appropriation des technologies de l'information et de la communication pour que cela se réalise. Il y a les moyens financiers et le déploiement des infrastructures techniques à mettre en place, ensuite la vulgarisation et la sensibilisation à mener dans le cadre de la formation et l'information des utilisateurs dans les différents Etats membres de l'AAEC.

J.B. MALONGA

## AUTOMOBILE

Claude Sartini, DG de CFAO Congo

## « Nous voulons rester dans le rythme d'une demande qui ne cesse de croître »



JEAN BANZOUZI MALONGA

teur général a annoncé, au cours d'un point d'information à la chambre consulaire de Pointe-Noire, le lancement imminent des opérations. C'était suite à l'essai technique effectué avec succès en novembre 2013 sous l'égide du ministre de tutelle. Mais apparemment, jusqu'au moment où nous mettions cet article sous presse, il n'y avait pas encore de note de service ministérielle mettant officiellement fin à l'ancien système. L'ancienne procédure est donc encore en cours.

Pour sa part, la Direction générale du GUOT a invité tous les acteurs économiques opérant dans l'import-export à prendre possession de l'outil informatique du GUOT en s'appropriant la nouvelle technologie mise en place. A cet effet, une salle informatique dédiée est ouverte au GUOT et mise à la disposition des importateurs-exportateurs, des transitaires, où chacun peut s'initier ou s'exercer à l'utilisation de cette nouvelle technologie. Il faut au moins deux semaines d'apprentissage pour maîtriser le système. Un nouveau mode de travail auquel de nombreux importateurs sont encore réfractaires et qui, pourtant, va introduire quasiment une petite « révolution technologique » à l'échelle nationale. C'est pour ainsi dire ce qu'on pourrait appeler les prémices de l'e-commerce ou commerce électronique au Congo. C'est maintenant ou jamais qu'il faut apprendre et maîtriser le système pour éviter de courir dans un branle-bas, une fois que la note de service mettant fin au système sera prise, affirme-t-on au GUOT.

**La société CFAO Congo est en première ligne dans la vente de véhicules, d'engins et d'accessoires divers. Misant sur la qualité et la pérennité de ses produits, elle a su fidéliser sa clientèle grâce à la qualité de ses services après-vente. De quoi envisager l'avenir sous les meilleurs auspices, comme nous l'indique Claude Sartini, son directeur général.**

**Pouvez-vous présenter la société CFAO Congo ?**

CFAO Congo est une société congolaise créée en 1934 à l'occasion de l'inauguration du CFCO. Elle fait partie du Groupe CFAO, lui-même fondé en 1887. C'est donc une « vieille maison » qui fait partie de l'histoire et qui a su, à chaque génération, s'adapter aux exigences de la demande en offrant les produits les plus adaptés et les plus fiables. Aujourd'hui, CFAO Congo est constitué de deux grands départements et d'une filiale en cours de création. Les deux départements sont :

- **Motors** : pour les véhicules légers, utilitaires et tout-terrain, ainsi que pour les motos, bateaux et moteurs hors-bord ;  
- **Equipement** : pour les engins de chantiers et de carrière, les poids lourds, les chariots élévateurs, les tracteurs agricoles, les pneus et les groupes électrogènes.

Ce département est également en charge de l'ascensorie (Otis) et des solutions de traitement de l'eau.

La société en création s'appelle Loxea, dont le métier est la location de véhicules et d'engins en courte durée et longue durée. CFAO Congo emploie 225 personnes qui se répartissent sur deux sites, à Pointe-Noire et Brazzaville.

**Quelle gamme de produits proposez-vous ?**

Les gammes sont Toyota, Suzuki et Peugeot pour les automobiles, Suzuki Marine pour les motos et les hors-bord, et Sillinger pour les bateaux semi-rigides. Pour le département Equipement, il s'agit de JCB en engins, les camions Renault Trucks, les pneus Bridgestone, les groupes électrogènes FG Wilson et JCB, les chariots élévateurs Toyota et JCB, et, pour le traitement de l'eau, Culligan.

**Les prix des produits distribués par CFAO ont la réputation de ne pas être**

**parmi les moins chers. Que souhaitez-vous répondre à ce sujet ?**

En fait, CFAO s'est toujours fait un devoir de représenter les marques leaders les plus adaptées au contexte africain et aux conditions réelles d'utilisation. Quand vous achetez une voiture Toyota, un camion Renault ou une tractopelle JCB par exemple, vous êtes sûrs de faire un choix de qualité. Votre investissement va durer et vous pourrez compter sur le fonctionnement optimal de votre matériel. Mais au-delà de la solidité du matériel proprement dit, vous serez assuré de disposer d'un service après-vente avec des techniciens formés et outillés, et des pièces de rechange disponibles.

Au total, quand vous calculez le bénéfice que vous tirez de la disponibilité de votre investissement et sa valeur de revente, vous ne vous posez plus la question

de son prix initial car vous serez sûr d'avoir été gagnant.

Sur le chapitre de la sécurité, nos matériels apportent aussi un plus qui n'a pas de prix. Celui de la sécurité. Pensez aux ascenseurs installés dans les immeubles d'habitation ou de

**« Des chantiers démarrent un peu partout dans le pays et de nouvelles sociétés se créent chaque mois.**

**La demande de véhicules en est une conséquence logique. »**

bureaux. Quand vous faites confiance à CFAO et commandez un ascenseur Otis, la probabilité d'avoir de graves problèmes est pratiquement nulle. Donc, au total, le prix n'est pas le seul paramètre. Il faut toujours comparer à qualité égale de service rendu, en prenant en compte la durée de vie de l'investissement.

**Quels sont les services proposés par CFAO Congo ?**

Les services proposés par CFAO sont la mise à disposition, par acquisition ou en location, de matériels fiables, solides et adaptés, et leur maintenance. Le service après-vente fait partie intégrante de notre activité. Il implique de notre part une bonne organisation, des personnels quali-



**Gestrim**  
GESTION & TRANSACTIONS  
IMMOBILIÈRES **océan**

[www.gestrimocean.com](http://www.gestrimocean.com)

**La Gestion Locative implique une juste connaissance d'une part de la valeur actuelle du marché locatif et d'autre part de la loi, de la jurisprudence et de la fiscalité qui n'ont de cesse d'évoluer.**

**Gestrim Océan, professionnel de l'immobilier, vous assurera en toute tranquillité tous les postes de la gestion de votre patrimoine immobilier en effectuant les prestations suivantes :**

- Mise en place d'une locataire soigneusement sélectionné,
- Rédaction du bail et des états des lieux,
- Etablissement des quittances et des avis d'échéance,
- Encaissement des loyers, et rétrocession sur votre compte
- Représentation du propriétaire auprès du syndic pour le règlement des charges,
- Calcul annuel des charges et réajustement répercuté au locataire,
- Suivi technique, établissement par des entreprises qualifiées de devis qui vous sont soumis,
- Réalisation et suivi des travaux après accord du propriétaire,
- Suivi des dégâts des eaux, déclaration auprès des assurances, recherche de fuite et remise en état des parties privatives endommagées,
- Etablissement annuel de la déclaration des revenus



**NE CHERCHEZ PLUS ! ON S'OCCUPE DE VOUS  
ON S'OCCUPE DE TOUT !**

**Contactez votre conseiller au 06 800 40 43**

Avenue Charles de Gaulles, centre ville  
[contact\\_pnr@gestrimocean.com](mailto:contact_pnr@gestrimocean.com)



fiés et disponibles, des outils spécialisés et un stock de pièces de rechange. Les différents SAV sont au service de nos clients pour maintenir leur investissement en bon état et prolonger sa durée d'utilisation le plus longtemps possible.

**Quels sont les grands problèmes auxquels vous êtes actuellement confrontés ?**

Le Congo investit et sa croissance s'accélère. Dans son sillage, les entreprises locales investissent, se développent et créent des emplois. Notre préoccupation aujourd'hui est de rester dans le rythme de la demande qui ne cesse de croître. Mettant de côté le sujet récurrent et bien réel du climat des affaires, nos sujets sont ceux de toutes les entreprises exerçant au Congo. Il s'agit de trouver le foncier pour l'extension de nos futures surfaces commerciales. Il s'agit ensuite de trouver les compétences nécessaires, et enfin d'assurer la logistique de nos marchandises.

Le foncier se fait rare et coûte de plus en plus cher, mais c'est un phénomène classique. Les compétences sont en revanche tout aussi rares car il y a une véritable tension sur le marché de l'emploi. Cette raréfaction de la ressource humaine qualifiée constitue un vrai frein à la croissance. La régulation passe par la formation, la promotion et le recours aux compétences régionales. Enfin, les flux logistiques se heurtent à de nombreux obstacles (de l'entrée au port jusqu'à Brazzaville) qui pèsent en termes de coûts et de délais. Là, le risque, c'est l'insatisfaction de nos clients,



quand bien même ils seraient en mesure de comprendre la situation. Et c'est ce qui est le plus difficile à accepter.

**Comment se porte le marché de la vente de véhicules au Congo. Peut-on avoir des chiffres ?**

En 2013, le marché s'établissait à 4 200 véhicules immatriculés neufs, en progression de 15% par rapport à 2012. Et 2012 était également en augmentation par rapport à 2011. Il y a donc manifestement une évolution favorable avec une accélération pour les véhicules utilitaires et les camions. L'année 2014 enregistre une nouvelle progression spectaculaire sur les cinq premiers mois. La tendance se renforce et traduit le développement de l'économie congolaise.

Des chantiers démarrent un peu partout dans le pays et de nouvelles sociétés se créent chaque mois. La demande de véhicules en est une conséquence logique.

**Etes-vous satisfait de vos résultats ? Quelles sont vos perspectives à court, moyen et long terme ?**

CFAO ne peut que se réjouir de voir son marché augmenter à ce rythme. Le contexte économique général favorise la demande car les banques ont développé leurs services de financement, tant aux entreprises qu'aux particuliers, et les compagnies d'assurances ont ajusté leurs prix. CFAO accompagne ce mouvement et élargit sa gamme de services et de produits. Les projets de développement de

nos activités au Congo ne manquent pas. La société Loxea (location courte et longue durée de véhicules et engins) verra le jour cette année. Un département ingénierie offrant des solutions dans le domaine de l'eau, de l'énergie et du froid ne saurait tarder. Et même si cela concerne une autre division du Groupe CFAO, rappelons que Carrefour devrait faire son apparition prochainement au Congo. Vous voyez que le Congo reste une économie attractive.

**En quatre ans passés au Congo, quels sont vos meilleurs et pires souvenirs ?**

Comme je suis un optimiste, je fais le pari que le meilleur est devant moi, et comme je suis aussi d'un tempérament positif, je ne conserve que des souvenirs agréables. Ce que je souhaite souligner, c'est le plaisir de vivre et travailler dans un pays qui connaît visiblement un chemin de croissance et de prospérité dans un climat de paix et de sécurité. Ce n'est pas malheureusement pas si fréquent.

**Un dernier mot ?**

Sans tomber dans la démagogie, je forme le vœu que le niveau de vie des Congolais s'améliore chaque jour davantage pour que CFAO accueille des clients de plus en plus nombreux et leur apporte les matériels et services qui leur seront nécessaires.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

**INSTITUT FRANÇAIS**  
Pointe-Noire

NOUVEAU!

## COURS DE FRANÇAIS

Des cours en petits groupes, adaptés à votre niveau, et un encadrement pédagogique de qualité.

**MODULE 1**  
**Français langue étrangère (niveaux A1, A2)**  
*Pour les membres de la communauté internationale qui souhaitent apprendre le français.*

**MODULE 2**  
**Perfectionnement des acquis en français (niveaux B1, B2)**  
*Pour les Francophones et non Francophones de niveau avancé qui souhaitent se perfectionner : remise à niveau linguistique, révisions en grammaire, orthographe...*

**MODULE 3**  
**Cours à visée professionnelle**  
*Des cours spécifiques pour faciliter l'intégration dans la vie sociale et professionnelle : rédaction de courriers administratifs, CV, lettres de motivation...*

**MODULE 4**  
**Cours réservé aux entreprises**  
*Contrat « à la carte » dont le contenu est défini avec les responsables de l'entreprise au regard des besoins spécifiques qui lui sont propres.*

100 heures de cours  
250 000 FCFA

30 heures de cours  
80 000 FCFA

20 heures de cours  
50 000 FCFA

Tarif à définir en fonction de la demande

**Contacts : IFC Pointe-Noire, Rond-point Kassai**  
mail : [biblio@ifc-pointenoire.com](mailto:biblio@ifc-pointenoire.com)  
Tel : 222 94 05 82 ou 229 94 05 82

# ESPACES PUBLICITAIRES À LOUER DANS LA VILLE DE POINTE NOIRE

Nous donnons vie au fruit de votre imagination !

**SOFIA SERVICES**  
Tél. : (+242) 05 358 34 30  
(+242) 06 643 10 78  
[sofia-services@outlook.fr](mailto:sofia-services@outlook.fr)



Mercredi, Vendredi, Dimanche

# Libreville

[www.flytransaircongo.com](http://www.flytransaircongo.com)



**TAC**  
TRANS AIR CONGO

Tout les Lundi et Vendredi

**Douala**

## AUTOMOBILE

# Lemai/Europcar : l'efficacité dans le service aux clients

**Qu'il s'agisse de l'importation ou de la location de véhicules, le secteur souffre particulièrement de la concurrence déloyale de l'informel. En dépit de cette situation inéquitable, la société Lemai/Europcar Congo parvient pourtant à tirer son épingle du jeu.**

Constituée actuellement d'une cinquantaine d'employés autour de deux agences à Brazzaville et Pointe-Noire, la société Lemai/Europcar Congo, créée en 1978, ne faisait jusqu'en 1997 que de la prestation de services, notamment la location de véhicules, avec la représentation de la marque Europcar depuis l'origine. C'est en janvier 1998, au lendemain de la guerre civile qu'a connue le Congo, que M. Franck Guilpain,

le P-DG de Lemai/Europcar Congo, décide que la société devienne importatrice de véhicules en prenant la représentation des marques Ford, Range-Rover/Land-Rover, et, plus récemment, la marque John Deere pour le matériel agricole, ainsi que la marque Iveco pour les véhicules poids lourds, camions porteurs et camion tracteurs. Et naturellement, pour être complet, un service après-vente dédié aux activités

de l'entreprise à travers la mise en place des ateliers mécaniques de véhicules légers et poids lourds. Les véhicules légers de toute la gamme que proposent les constructeurs, essentiellement les véhicules 4X4 et légers – la plupart étant des pick-up simples et doubles cabines, ainsi que des 4X4 stations wagons – sont disponibles dans les agences Europcar Congo, tant à Pointe-Noire qu'à Brazzaville.

## Un même marché, mais pas les mêmes charges...

A la question de savoir comment se porte le marché de la location de véhicules au Congo, Franck Guilpain est plutôt amer : « L'activité de location de voitures souffre beaucoup des méfaits de l'informel. Aujourd'hui, plus de la moitié du marché est dédiée à des acteurs complètement informels et qui ont pignon sur rue. C'est la même chose pour l'activité d'importation de véhicules. Actuellement il y a à peu près, sur le secteur formel, environ 2500 à 2800 véhicules neufs légers importés qui se vendent sur le Congo. Au moins 30% de ce volume est réalisé par les personnes physiques ou des sociétés pirates et qui font des importations dites parallèles et les dédouanent par leurs propres moyens. Ce sont des gré-dealers. Ainsi, il n'est pas rare de retrouver des véhicules neufs en vente sur les trottoirs, aussi bien à Brazzaville qu'à Pointe-Noire, à des prix défiant toute concurrence, puisque ces gré-dealers n'ont pas les mêmes charges et devoirs, notamment le service après-vente. C'est d'ailleurs le gros problème du commerce au Congo, la part croissante du secteur informel », dit Franck Guilpain.

Malheureusement, le prix étant prédominant pour l'acheteur, il y a même des sociétés du secteur formel qui favorisent l'informel en achetant dans ce secteur. Heureusement, Europcar a des atouts qui le caractérisent et le distinguent des autres. En effet, très soucieux du résultat, Lemai/Europcar Congo essaie, dans la mesure du possible, d'offrir un service personnalisé à ses clients en faisant de la transparence sur les travaux réalisés et dans la facturation. « Notre facturation est détaillée et quand nous changeons une pièce d'un véhicule, la pièce défectueuse remplacée est remise

au client. C'est là-dessus que nous essayons de nous différencier par rapport à la concurrence. Nous faisons tout pour être un peu plus efficace dans le service apporté à notre clientèle », précise le P-DG.

## Un réseau de location en pleine évolution

Pendant, certaines marques de grande notoriété sont plus faciles à vendre que d'autres. De ce fait, il est assez dur pour Lemai/Europcar de pénétrer le marché congolais qui est sous l'hégémonie de Toyota depuis tant d'années. Néanmoins, avec les marques qu'elle représente, Europcar Congo prend petit à petit sa place sur le marché local, et Franck Guilpain espère bien la garder. Par ailleurs, on est tenté de croire qu'un problème de prix trop élevé puisse expliquer que les clients aillent plutôt sur les marques dites traditionnelles du genre Toyota. Toutefois, Europcar Congo, avec ses marques, parvient à remporter des appels d'offres. Cela voudrait dire que Lemai/Europcar Congo sait être moins chère. La différence se fait surtout sur le service, sur les prestations auprès du client plutôt que sur les prix intrinsèques. C'est-à-dire que la qualité de réception du client, la qualité du service après-vente, la garantie effective du constructeur font la différence. Il faut retenir qu'actuellement au Congo, chaque marque de véhicule est victime de son succès en subissant le plus l'informel. Quand un importateur d'automobiles officiel réalise 2000 ventes, l'informel réalise environ 30 % de ce chiffre.

Finalement quel est l'avenir du métier de location de véhicule ? La réponse est mitigée. Ce qui est certain, c'est qu'avec le réseau routier national (notamment l'axe Brazzaville/Pointe-Noire) qui est en train de se mettre en place, le métier de loueur de voiture va changer. « Dans l'avenir, vous pourrez louer une voiture dans notre agence à Brazzaville et la rendre à Pointe-Noire et vice-versa. C'est un réseau qui se met en place. Nous allons envisager des agences à Nkayi, à Sibiti, etc. Notre axe de développement est en fonction du réseau routier. Et comme le réseau routier se met en place petit à petit, c'est une bonne chose. L'avenir de la location de voiture est aussi lié au fait que, de plus en plus, dans



Franck Guilpain déplore la concurrence faussée qui pénalise son secteur d'activité.




**Nous proposons une gamme complète de filtres et éléments filtrants pour tous les domaines**



PNR - Rond Point DAVUM - Route de l'aéroport - en face de GSA - Tel. 05 900 05 05 - 05 300 00 06  
BZV - Avenue de LA PAIX - POTO POTO - Tel. 05 856 96 96 - 05 610 05 05 - E-mail. direction.eurotech@hotmail.com

les entreprises, au lieu d'acheter un véhicule les gens le louent. Cela inclut l'entretien du véhicule, son remplacement en cas d'immobilisation, etc. Tout cela externalise les risques dans l'entreprise », explique Franck Guilpain, qui envisage un véritable maillage du réseau.

#### De la nécessité de mesures pour lutter contre l'informel

Mais en attendant de booster le métier de location de véhicules grâce à un réseau routier dense, il faudrait qu'il y ait une prise de conscience des autorités publiques. Prendre l'informel par la main et lui montrer le che-

min du formel en prenant un certain nombre de décisions et de dispositions qui, progressivement, amèneraient les gens vers le formel par un accompagnement adéquat, avec des délais pour se mettre en règle avec la loi. A propos de loi sur le commerce, Franck Guilpain (comme tous les chefs d'entreprises inscrits aux impôts à l'Unité de grandes entreprises) dénonce entre autres le fait qu'il n'y a que les entreprises du formel qui mettent des codes-barres sur leurs factures pour la traçabilité. De même, la mesure sur l'interdiction des règlements en espèces (à l'encaissement comme à la dépense) n'est appliquée que par les entreprises du secteur formel. « En soit

c'est une bonne mesure qui, normalement, devrait limiter les transactions informelles. Mais hélas, dans l'application, si je n'accepte pas un règlement en espèces je perds la vente et le client va acheter ou louer sa voiture sur le marché des trottoirs, ou auprès de ceux qui acceptent les espèces, notamment le secteur informel. L'autorité publique doit donc prendre des mesures qui ne favorisent pas l'informel. » Quoi qu'il en soit, le métier de location de véhicule a encore de beaux jours devant lui, et Lemaï/ Europcar Congo s'en sort plutôt bien.

JEAN BANZOUZI MALONGA

## ÉNERGIE

# ACS : le partenaire énergétique

**ACS est aujourd'hui un acteur incontournable dans le secteur de la distribution spécialisée au Congo-Brazzaville et le leader national dans le domaine de la distribution, de l'installation et de la maintenance des groupes électrogènes de toute puissance. De ce fait, deux des plus grands constructeurs mondiaux, SDMO et Cummins lui font confiance pour assurer la distribution et la promotion de leurs produits. Les détails sur ce projet d'entreprise réussi avec Fabrice Faucon, son directeur d'agence.**



Fabrice Faucon souligne la qualité du service après-vente offerte par ACS.

#### Quelle est la vocation d'ACS et qu'est-ce qui a motivé sa création ?

La volonté de notre directeur général, Stéphane Guilpain, de créer ACS au Congo est partie d'une part du constat des importantes carences dans le domaine de l'accès à l'énergie fournie par l'opérateur public, et d'autre part du manque sur le marché congolais et au plan national d'un distributeur-installateur fiable dans le domaine de l'énergie secourue. La demande dans ce secteur était importante, notamment de la part de l'Etat congolais lui-même et de ses administrations en vue de son programme de réhabilitation des infrastructures publiques et de développement de ses projets régionaux, notamment dans le cadre des municipalisations accélérées. Ayant déjà

travaillé avec SDMO au Cameroun, notre DG avait la certitude d'avoir accès à des produits et à un service fiables et performants avec ce partenaire qui, jusque-là, n'avait qu'une très faible part de ce marché sur le Congo.

#### Vous affichez comme slogan « le partenaire de votre énergie ». Quelle philosophie y a-t-il derrière ?

Ce slogan résume parfaitement la philosophie de notre structure. En effet, nous ne nous contentons pas de fournir des solutions d'énergie secourue à nos clients mais nous les accompagnons totalement dans les phases amont et aval de leurs projets en les aidant à dimensionner leur besoin, en leur fournissant et installant le produit le

mieux adapté à celui-ci, mais aussi en leur garantissant un SAV allant au-delà de la simple garantie offerte par le constructeur. Le volet « service après-vente & maintenance énergétique » est primordial pour nos clients locaux, et aujourd'hui nous accompagnons plusieurs centaines d'entre eux au travers de nos contrats d'entretien 7j/7 et 24h/24. Enfin, ce slogan a aussi la volonté forte d'affirmer à nos clients que nous sommes à leur côté tous les jours depuis douze ans afin de leur fournir l'énergie d'avancer dans leurs projets de développement au Congo.

#### Qu'est-ce qui caractérise ACS et qui vous distingue de la concurrence ?

Je dirais que notre critère ou indicateur principal de différenciation se situe justement sur la partie SAV. En effet, que vous achetiez chez nous un groupe électrogène, une perceuse, un marteau-piqueur, une bétonnière, une pompe de transfert carburant, un poste à souder ou tout autre équipement, vous pouvez nous le ramener à tout moment de sa période de vie pour un entretien ou une réparation. Nous nous engageons à faire jouer la garantie du constructeur lorsque cela est encore possible et, dans la négative, à vous fournir un devis de réparation ou une solution de remplacement ponctuelle ou définitive. C'est la raison pour laquelle nous avons également développé notre activité *rental* (location) avec plus de 25 groupes, compresseurs à air et



#### SKYTRAX WORLD AIRLINE AWARDS

15 juillet 2014

Londres

Pour la douzième fois consécutive, South African Airways est votée meilleure compagnie aérienne d'Afrique.

Pour la troisième fois, South African Airways a reçu l'awards « Best Airline Staff Africa »

South African Airways vous invite à découvrir l'excellence du service sur les destinations suivantes :

New – York  
Washington  
Pekin (Beijing)  
Sao – Paulo  
Windhoek  
Victoria Falls  
Mauritius  
Livingston



Pour plus d'informations sur nos produits et destinations, visitez [www.flysaa.com](http://www.flysaa.com)

Devenez membres de notre programme de fidélité « VOYAGER » afin de gagner des Miles et bénéficier d'avantages distinctifs et des offres spéciales.

Service clientèle SAA  
Brazzaville : 06 650 9192  
Pointe-Noire : 06 626 2616

E-mail : [medhyboloko@flysaa.com](mailto:medhyboloko@flysaa.com)



postes à souder. Pour pouvoir assurer cette qualité de service, nous stockons en permanence plus de 800 000 EUR de pièces détachées, 2 000 références de filtres, 800 de roulements et 200 de courroies !

**Quelles sont ou ont été vos grandes réalisations ? les perspectives d'avenir ? Un mot sur la concurrence...**

Nous préférons parler de nos réalisations que de la concurrence, car les personnes les mieux placées pour en parler seraient plutôt nos clients ! Ce sont eux nos meilleurs ambassadeurs et notre fierté quotidienne grâce à la confiance qu'ils nous octroient davantage chaque année ! Pour ce qui est de nos plus importantes réalisations il est impossible de toutes les citer ici, mais nous pourrions simplement évoquer par exemple la fourniture, l'installation et la maintenance de la centrale électrique de Congo Terminal située dans le Port autonome de Pointe-Noire : 4 x 2500 Kva de groupes électrogènes couplés, capables de fournir donc 10 MW pour alimenter les installations de l'opérateur, avec un couplage au réseau SNE, afin de ne produire que le complément énergétique nécessaire et requis à un instant T. Nos techniciens assurent une présence sur site 7j/7 et 24h/24 afin d'assurer une supervision des installations aux côtés du client et éviter tout arrêt imprévu qui mettrait en défaut notre client.

**Quelles sont les difficultés auxquelles vous êtes confrontés ?**

Nos difficultés sont de plusieurs ordres, mais essentiellement administratives, comme

beaucoup d'autres opérateurs du secteur. Etre importateur-distributeur de marques et en assurer le stockage sans rupture de stock au Congo est... un combat quotidien. Les procédures d'importation, de dédouanement et de transit sont sans cesse plus lourdes, contraignantes et coûteuses. Imaginez que lorsque nous recevons un arrivage de marchandises avec 25 factures fournisseurs différentes – cas très fréquent –, il nous est impossible de réussir à dédouaner la marchandise en moins de trente jours ! En effet, chaque facture doit suivre son propre circuit en douane et il suffit qu'une information

soit manquante ou erronée au moment de son contrôle, par un agent des douanes qui interprète les textes et réglementations de façon plus ou moins sévère, pour que nous perdions plusieurs jours à faire corriger cette documentation. Il en découle d'importants frais de surestaries et magasinage impactant les prix de revient et donc les prix à la consommation sur le marché congolais. Nos perspectives d'avenir sont focalisées sur le développement de notre expérience et de notre savoir-faire dans la prise en charge de projets similaires à celui de Congo Terminal, pour d'autres projets d'infrastructures

en cours de réalisation par l'Etat congolais et des opérateurs miniers.

**Un dernier mot ?**

Nous remercions Unicongo pour l'occasion qui nous est donnée, à travers ce nouveau journal, de mieux présenter notre activité et notre implication aux côtés des autres opérateurs locaux pour qui nous essayons chaque jour de dépasser nos capacités et qui nous en donnent la force.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

Créée en 2002, la société ACS (Approvisionnement Congo Services) est une SARL au capital de 100 000 000 FCFA qui a pour vocation d'importer et de distribuer du matériel industriel et leurs consommables à destination des entreprises et des particuliers basés au Congo-Brazzaville. Depuis sa création, ACS s'est spécialisée dans le domaine de l'énergie de secours (groupes électrogènes) et de la maintenance de ce type d'équipement. Elle a acquis une expérience pointue dans ce domaine et a développé au fil des années sa gamme de produits et services afin de répondre à tous les besoins de ses clients, chaque jour plus nombreux. ACS est aujourd'hui un acteur incontournable dans le secteur de la distribution spécialisée au Congo-Brazzaville et le leader national dans le domaine de la distribution, de l'installation, et de la maintenance des groupes électrogènes de toute puissance, raison pour laquelle deux des plus grands constructeurs mondiaux, SDMO et Cummins lui font confiance pour assurer la distribution et la promotion de leurs produits. Afin de répondre aux besoins des industries se développant au Congo et aux vastes projets d'infrastructures nationales, ACS a également axé son développement depuis quelques années

sur la distribution de produits et services dans le domaine de l'air comprimé, grâce à Atlas Copco et Rotair, de la construction avec Altrad, et de la soudure avec Miller. A ce jour, les produits distribués peuvent être regroupés en quatre grandes familles pour lesquelles ACS a sélectionné les plus grandes marques assurant le meilleur rapport qualité-prix : énergie et eau ; consommables industriels ; outillage et équipements professionnels ; froid et climatisation ; location de matériel industriel.

ACS au Congo c'est aujourd'hui :

- 2 agences équipées d'ateliers de maintenance à Pointe-Noire et Brazzaville.
- 70 collaborateurs encadrés par 7 expatriés spécialisés.
- Plus de 300 clients.
- 3 000 références de produits gérés en stock dont 2 000 de filtres.
- 400 groupes électrogènes installés/an.
- 100 contrats d'entretien & maintenance.
- Une flotte de 20 véhicules dont 10 dédiés à son service technique.

## Ouverture en septembre 2015 de votre nouveau centre commercial



**Brazzaville -Avenue Amilcar Cabral - BP 2495**

Tél./Fax (242) 22 281 03 35

**AGENCE SUD**

## MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION-QUINCAILLERIE

Christian Barros, DG de Codisco et président d'Unicongo

# « Mon souhait est que l'Etat écoute la voix de 300 entreprises adhérentes à Unicongo »

## CODISCO

- Quincaillerie industrielle
- Parc Acier (tôles, poutrelles, laminés marchands)
- Fer à béton
- Froid & climatisation
- Désinsectisation, désinfection, dératisation
- Magasin de pêche



BP 459 - POINTE NOIRE - CONGO

Tél. 06 650 92 61

e-mail : [codisco@codisco-congo.com](mailto:codisco@codisco-congo.com)

**DG de Commerce et Distribution du Congo (Codisco), Christian Barros est optimiste quant à l'avenir de son entreprise et de l'entrepreneuriat en général, comme de celui du Congo, son pays d'adoption. Il souligne néanmoins la nécessité d'un véritable dialogue public-privé et d'une meilleure écoute de l'Etat vis-à-vis des revendications des acteurs économiques.**

*Pouvez-vous présenter la société Codisco à nos lecteurs ?*

Elle a été créée dans les années 1990-92. Au départ, ce n'était qu'une quincaillerie et une structure de vente d'acier. Au fil du temps, l'entreprise a évolué avec d'autres secteurs d'activité. Nous avons maintenant un département « froid » pour la vente et l'installation des climatiseurs, et un autre qui s'occupe des technologies nouvelles, notamment le solaire. Récemment, nous avons développé un nouveau département qui s'occupe de la désinsectisation. Codisco compte environ 150 employés.

*Comment se porte le marché de vos différents secteurs d'activité ? Et quelles sont les grandes difficultés auxquelles vous êtes confrontés ?*

Le marché actuel est plutôt bon depuis deux ou trois ans ; il est en constante progression. Cependant, en raison de la dette intérieure, on assiste quand même, globalement, à un tassement des activités, que ce soit dans la quincaillerie et les autres secteurs dans lesquels nous évoluons. Les difficultés auxquelles nous sommes confrontés sont nombreuses. Comme pour toutes les entreprises installées ici, pour Codisco, c'est d'abord le harcèlement de l'administration publique, les contrôles incessants des douanes, des impôts et de tous les autres services possibles de la République qui viennent en permanence nous contrôler alors que nous payons régulièrement notre dû. Nous sommes aussi confrontés au secteur informel avec des gens qui ne payent pas de taxes, de douane, etc. C'est une concurrence déloyale qui nous est préjudiciable, mais aussi pour les clients, parce que les produits qu'ils vendent ne sont pas de bonne qualité.

*De nombreux clients pensent que vos produits sont trop chers ? Qu'en dites-vous ?*

Oui, nous revendiquons d'être cher. Nos produits sont chers parce que c'est de la qualité supérieure. Par exemple, en matière d'acier, il y a ici à Pointe-Noire une norme qui est classique. Nous avons arrêté de vendre cette norme-là parce que nous sommes trop combattus par l'informel. Nous vendons maintenant la norme pétrolière, beaucoup plus contraignante et plus chère, car nous préférons vendre moins, mais mieux. Ce sont en général de bonnes sociétés qui achètent de bons produits. Et je préfère travailler avec de bonnes entreprises plutôt qu'avec le reste.

*Quelles sont les perspectives d'avenir de votre entreprise ?*

Les perspectives d'avenir de Codisco sont bonnes, comme celles du pays, il me semble. Il y a notamment de nouvelles découvertes de gisements de pétrole et de gaz qui sont de bon augure. Certes, de nombreux secteurs n'ont pas encore émergé – tels que l'agriculture –, mais ils le seront un jour



ou l'autre, et peut-être plus rapidement que prévu si le réseau routier se développe. En général, l'avenir des entreprises est lié au développement du pays, et Codisco va se développer aussi. Nous avons des ambitions d'ouvrir d'autres agences. Je cherche désespérément à m'installer à Brazzaville, mais il est très difficile de trouver un magasin qui me satisfasse.

***Vous avez évoqué la question de l'informel et des contrôles incessants, que faire pour résoudre ces problèmes ?***

Le Gouvernement se doit de prendre en charge tous ces dossiers. D'abord, il faut que cessent ces contrôles tous azimuts qui commencent à nous fatiguer. Ensuite, il faut que l'Etat paye régulièrement ce qu'il doit au secteur privé. Nous ne pouvons pas régler les impôts si l'Etat ne paye pas lui-même ses dettes. Ensuite, il faut faire une véritable chasse à l'informel, qui ne paye ni la douane ni les autres taxes. C'est un manque à gagner pour l'Etat. La conséquence de ces dysfonctionnements, c'est qu'un jour ou l'autre nous risquons de disparaître et il n'y aura plus que le secteur informel qui régnera et fera ce qu'il veut. C'est d'ailleurs déjà en cours parce que si vous observez le marché du commerce en général, il relève à 70% du domaine de l'informel. Et la part du marché qui reste au secteur formel va encore se réduire si le Gouvernement ne prend pas les mesures nécessaires.

Pour nous qui évoluons dans le secteur formel, pour survivre dans ce contexte, nous sommes obligés de trouver des produits que les autres – c'est-à-dire l'informel – ne vendent pas ; des marques sur lesquelles nous ne rencontrons pas de concurrence déloyale. Nous sommes obligés de nous spécialiser, de proposer des produits de meilleure qualité. Maintenant, si les gens veulent acheter de la marchandise de basse ou de mauvaise qualité sur le marché informel, c'est tant pis, mais regrettable. Je pense que c'est sur le créneau de l'excellence que nous finirons par tenir.

***En tant que président d'Unicongo, vous avez initié il y a quelques années, avec le concours de l'Association Pointe-Noire industrielle (Apni), une étude sur le secteur informel et la parafiscalité. Quelle en est la suite ?***

Effectivement, nous avons fait avec l'Apni un grand travail sur tout ce qui existe comme taxes illégales et la parafiscalité en général. Ce dossier a été remis aux autorités compétentes. Hélas, il est resté sans suite. Il faut quand même noter que le président de la République a pris des mesures extrêmement fermes sur les taxes parafiscales au Port autonome de Pointe-Noire. C'est lui, en personne, qui a décidé de faire cesser les nombreuses taxes illégales que prélevaient les différents services installés dans le port.

***Toujours dans le cadre de votre présidence de l'Union, vous avez récemment adressé une lettre ouverte au président de la République. Pour quelle raison ?***

C'est le manque de dialogue avec l'Etat, que nous sollicitons de tout temps, qui a motivé cette lettre. Malgré tout ce qui se dit, il n'y a pas de dialogue. Nous sommes rarement reçus par les ministres, le contact est très difficile à établir. Le président de la République a créé un Haut Comité de dialogue public-privé, et cela fait un an et demi



Christian Barros, un ardent défenseur de l'activité des entreprises au Congo.

que la charte a été signée. Mais depuis lors il n'y a toujours pas de réunion, malgré nos efforts, ceux de l'Union européenne et de la Banque mondiale, qui sont partenaires dans

ce dossier. Cette lettre avait pour but de proposer des deals au président de la République en lui disant que nous sommes prêts à assurer des embauches, à réaliser des for-

mations professionnelles, et, en contrepartie, que les services de l'Etat cessent tous ces contrôles insensés, et que ce même Etat paye ses dettes. Nous n'avons pas eu de réponse directe, mais nous savons qu'une réunion des ministres a examiné ce dossier. Toutefois nous attendons toujours les résultats. Nous sommes prêts à rencontrer les autorités pour discuter de tous les points.

***Un vœu, un souhait ?***

Mon souhait est qu'on arrive à améliorer nos échanges avec l'Etat. Que l'Etat écoute notre voix, celle des 300 entreprises adhérentes à Unicongo. Nous sommes prêts à la collaboration, à la transparence, et si l'Etat veut aller avec nous sur ce chemin-là ce sera bénéfique pour tout le monde, pour les entreprises, pour les consommateurs, et pour l'Etat.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN DE LA HAUTE

## FOURNITURES ÉLECTRIQUES

### Electra Congo : la référence locale

# « Nous croyons en un fort potentiel de développement du Congo »

**En quarante ans d'existence, Electra Congo est passé du métier de commerçant de matériels électriques et d'électroménager à celui d'intégrateur, réalisant les grands chantiers et fournissant des programmes de télévision par satellite. Son DG, M. Roberto Di Gleria, retrace le parcours de son entreprise.**



M. Di Gleria plaide pour un renforcement du dialogue public-privé.

***Pouvez-vous présenter à nos lecteurs la société Electra Congo ?***

Les grandes étapes de l'histoire d'Electra Congo, ce sont d'abord sa création en 1974, puis le rachat en 1981 par une société française (Les Comptoirs électriques du Nord-ouest), avant que je la reprenne en 1995 en tant que P-DG associé à une autre grande société de la place. Le travail basique de notre entreprise, c'est le métier d'importation et de vente de matériels électriques, électrotechniques et autres, avec un développement connexe via les

groupes électrogènes et d'autres produits. L'entreprise a effectué un grand bond en avant, en 2005, lors du lancement de la première municipalisation accélérée de la ville de Pointe-Noire par Son Excellence le président de la République. Ce qui nous a permis de développer d'autres activités. Du métier de commerçant, nous sommes arrivés à un métier d'intégrateur qui emploie aujourd'hui 200 agents permanents – ouvriers, techniciens et cadres congolais – et environ une quinzaine d'encadreurs expérimentés de différentes nationalités.

***Quels sont les services offerts et les grandes réalisations récentes d'Electra Congo, avec des montants de quelle grandeur ?***

Nous avons été sollicités par la Direction générale des grands travaux (DGGT) pour réaliser l'éclairage public de la ville de Pointe-Noire en 2005. Ensuite, nous avons continué avec le projet Libondo de Total E&P Congo qui a permis d'équiper quatorze quartiers de la ville de Pointe-Noire en transformateurs basse tension. Et, trois ans plus tard (2009), toujours sous l'égide de la DGGT, nous avons réalisé l'électrification de plus de la moitié de la ville de Brazzaville.

Pour la ville de Pointe-Noire, cela correspondait à une enveloppe de 500 millions FCFA. Pour Brazzaville, nous étions arrivés à 15 milliards FCFA de commande. Aujourd'hui, au niveau des grandes réalisations que nous assurons toujours pour la DGGT, mais en sous-traitance de Socofran (VRD et réseaux enterrés d'électricité, fibre optique et eaux, mais également l'éclairage en surface sur la route de l'aéroport de Pointe-Noire), c'est un gros contrat d'environ 2 milliards FCFA.

En ce qui concerne les grands chantiers actuels, nous allons réaliser l'électrification de la ville de Nkayi dans le cadre de la municipalisation accélérée. C'est un chantier que nous avons déjà démarré et qui permettra de doubler l'électrification de cette ville.

Tous ces chantiers ont permis à notre chiffre d'affaires d'évoluer avec un ordre de grandeur d'environ 4 milliards FCFA en 2005, pour atteindre actuellement de 12 à 16 milliards en fonction des travaux que nous confie la République. Un tiers de ce chiffre d'affaires est réalisé sur les activités de base

d'Electra (importation et vente de matériels électrique et électroménager), un deuxième tiers sur les travaux, et le dernier tiers sur le Département Canal +.

**De quels moyens matériels humains et techniques disposez-vous pour répondre favorable à la demande ?**

En ce qui concerne les moyens techniques, nous avons déployé environ 80 véhicules sur les trois villes précitées (Brazzaville, Pointe-Noire et Nkayi). Nos partenaires sont locaux pour tout ce qui est sous-traitance, et également les grandes marques françaises ou européennes de matériel puisque l'un de nos chevaux de bataille est de fournir du matériel de marque tel que Schneider Electric, Legrand, Philips, et d'autres produits certifiés. Nous nous employons donc à lutter contre la contrefaçon en proposant de l'outillage de

grandes marques de matériel électrique et d'électroménager où nous nous situons plutôt sur le haut de gamme. Ce qui ne nous permet pas malheureusement d'avoir une pénétration assez efficace sur le marché, étant donné que nous proposons des produits de haute qualité.

**À votre avis, comment se porte le marché du matériel électrique d'origine au Congo ?**

Nous avons de gros soucis pour diverses raisons. D'une part à cause de la contrefaçon de nos propres marques, mais également du fait de l'importation des produits de basse qualité, généralement originaires d'Asie, et qui, malheureusement, ne répondent pas aux normes européennes adoptées par le Congo. Ces produits peuvent provoquer de graves problèmes tels des incendies, etc. Je profite d'ailleurs de cette

occasion pour alerter la clientèle et la population en général sur ce point. Pour l'électroménager, c'est à peu près pareil. Globalement, sur toute la partie importation de matériels électriques et autres, nous réalisons un chiffre d'affaires de 3,5 à 4 milliards FCFA par an.

**Vous êtes représentant de Canal + au Congo. Quel est votre intérêt pour ce secteur de la télévision qui est plutôt éloigné de vos activités traditionnelles ?**

C'est d'abord un ancien amour. Avant d'arriver au Congo j'ai été journaliste de radio en France. Tout naturellement, quand Canal + Afrique est venu nous voir, nous avons donc saisi cette opportunité qui fait partie des TIC, et aussi du fait d'une absence d'offre de cette nature au Congo. Très rapidement, il y a eu un important développement de ce secteur, en réponse notamment aux demandes des Congolais : le sport, la musique, les informations et un nombre très important de chaînes africaines. C'est donc un créneau porteur qui nous permet d'employer cinquante personnes en direct. Par exemple, sur Pointe-Noire, nous avons près de trente distributeurs qui emploient chacun trois personnes. Cela fait près d'une centaine de personnes supplémentaires. C'est donc un créneau créateur d'emplois et aussi de taxes.

Par ailleurs, le développement de ce créneau prouve que le niveau de vie des Congolais est en train d'augmenter. C'est un indice de développement. Notre société représente à Pointe-Noire et Brazzaville à peu près 10% du parc africain, ce qui prouve la bonne santé du secteur au Congo. Nous sommes déjà présents à Dolisie et Nkayi, et nous souhaitons l'être dans toutes les villes et sur l'ensemble du pays. N'oubliez pas que nous avons été l'initiateur pour que Télé-Congo soit sur satellite, sur le bouquet Canal + Afrique.

**Quelles sont les difficultés auxquelles votre société est confrontée dans son fonctionnement quotidien ?**

Actuellement, dans le cadre de nos importations, nous sommes confrontés à la longueur et la lenteur des opérations de dédouanement. Il faut environ un mois pour sortir des intrants, c'est trop ! D'autre part, les taxes sont trop lourdes et au final elles sont répercutées sur le client. Pour un réfrigérateur par exemple, quand on additionne toutes les taxes, on arrive à presque 50%. C'est trop élevé pour le consommateur final et cela engendre des fraudes. Une autre difficulté pour notre travail au quotidien, ce sont les contrôles incessants et intempestifs. Enfin, en ce qui concerne les grands travaux, la principale difficulté est le retard de paiement des créances de l'état. Cela entraîne de très fortes perturbations et des licenciements de personnel très importants.

Un autre souci, c'est le manque de personnel qualifié congolais dans les secteurs techniques. Il faudrait que l'Etat fasse des efforts dans la formation technique. Les entreprises le font déjà à travers Unicongo. Il y a un manque de main-d'œuvre congolaise qualifiée qui est dramatique, alors que les métiers sont en face. Les électriciens, les mécaniciens, les maçons qualifiés manquent énormément. Il faut que l'Etat investisse rapidement dans la formation technique.

Dans notre métier d'importateur de matériels électriques et d'électroménager, nous faisons face à la concurrence du secteur informel qui importe du matériel de contrefaçon. C'est une concurrence déloyale qui est très grave.

**Quelles sont vos perspectives d'avenir ?**

Nous croyons en un fort potentiel de développement du Congo. Nous sommes là depuis quarante ans, nous avons un fort espoir. Nous venons de lancer un nouveau secteur, celui de l'hydraulique. Nous réalisons tout ce qui est forage d'eau avec une machine qui permet de forer à plus de 200 mètres de profondeur. Nous avons réalisé les premiers forages pour le compte de la Société nationale de distribution d'eau. L'hydraulique est donc notre prochain pôle de développement.

**Un vœu, un souhait ?**

Notre vœu est que les autorités fassent confiance aux entreprises qui sont installées au Congo depuis fort longtemps et qui accompagnent le développement en cours. Qu'il y ait une normalisation des échanges peut-être plus importante avec les différentes autorités qui nous gèrent. Un dialogue public-privé qui a du mal à démarrer et qui a besoin d'un très fort consensus.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN BANZOUZI MALONGA

**ELECTRA**

6, Rue Tchibassa - Pointe-Noire  
REPUBLIQUE DU CONGO

Tél Pointe-Noire : 05 569 55 69  
06 669 55 69

Tél Canalsat : 05 770 50 50  
06 670 50 50

Tél Brazzaville : 06 690 03 03

Tél Cattleya : 06 867 70 70

E-mail : [electra@electracongo.com](mailto:electra@electracongo.com)  
Site : [www.electracongo.com](http://www.electracongo.com)

**VENTE ET INSTALLATION MATERIELS  
ELECTRIQUES & INDUSTRIELS**

Bureau d'études - Logistique - Encadrement - Travaux publics - Onduleurs -  
Energie Solaire - Transformateurs MT/BT - Lubrifiants industriels - Mâts et  
candélabres - Accessoires de raccordement - Câbles électriques - Centrale d'Achat -  
Electroménager - Filtration - Eclairage - Piscine - Installation Tv et satellite -  
Décoration d'intérieur

CHOISISSEZ LA CARTE TOTAL  
**PARTENAIRE  
AU QUOTIDIEN**

**Une seule carte pour  
toutes vos dépenses  
de mobilité professionnelle.**

Optimisez enfin la gestion de vos frais  
automobiles d'entreprise !

- Cartes paramétrables et personnalisables  
(plafonds, jours d'utilisation, etc...)
- Meilleure visibilité et contrôle accru  
du budget déplacement professionnel
- Récapitulatif de toutes les transactions  
par carte et par type d'achat

**Donc plus de notes de frais  
ou d'avance d'argent !**



## PRODUITS PÉTROLIERS

Alexis Thelemaque, DG de Total Congo S.A.

# « Notre mission première est de faciliter l'accès à l'énergie pour tous »

Leader de la distribution de carburant, Total Congo S.A affiche comme objectif de couvrir l'ensemble du territoire national et de proposer aux consommateurs une large gamme de produits et de services, aux plus hauts standards de sécurité et de respect de l'environnement. Explications avec Alexis Thelemaque, son directeur général.



**Pouvez-vous présenter votre société à nos lecteurs ?**

Total Congo S.A., filiale marketing & services du Groupe Total, a débuté son activité en 2002, suite à la privatisation du secteur de l'aval pétrolier. La société emploie une soixantaine de collaborateurs, basés au siège à Brazzaville et dans nos agences de Pointe-Noire, Oyo et Dolisie. Notre réseau de stations-service, le plus grand du Congo aujourd'hui grâce aux investissements permanents depuis plus de dix ans, est confié en location-gérance à des partenaires avec qui nous travaillons étroitement pour apporter le meilleur du service et des produits aux consommateurs. Ces gérants sont pour beaucoup d'anciens pompistes qui ont montré leur valeur par leur travail et leurs résultats, et que nous avons formés et financés pour devenir responsables de leur point de vente. Nous travaillons aussi avec d'autres partenaires tels que les transporteurs de produits pétroliers. Notre activité représente ainsi environ 500 emplois.

**Il y a peu, vous parliez d'un projet sur l'énergie solaire. Où en êtes-vous sur ce plan et quels sont les autres projets à court, moyen ou long termes ?**

C'est toujours dans cette démarche de faciliter l'accès à l'énergie que nous avons commencé il y a quelques mois la commercialisation des lampes solaires « Awango by Total ». Ces lampes sont aujourd'hui disponibles dans l'ensemble de notre réseau, et nous cherchons des distributeurs pour élargir encore leur distribution. Ce sont des produits fiables, pour lesquels nous offrons deux ans de garantie, et leur facilité d'utilisation, comme leur fonctionnalité de rechargement de téléphone, font qu'ils rencontrent un large succès. Ceci nous encourage à continuer dans cette voie.

**Quel est l'engagement sociétal de Total distribution ?**

Total Congo S.A opère partout dans le pays, au plus près des populations. Nous sollicitons et organisons régulièrement le dialogue avec les personnes auprès desquelles nous sommes installés. Nos clients, mais aussi nos voisins, nos partenaires. Et chaque station est une source d'emplois locale, ce qui est le premier effet concret de l'impact social de nos activités. Ce qui ne nous empêche pas de mener également de nombreuses actions en concertation avec les autorités et organismes concernés sur des thèmes tels que la santé, l'éducation et, très important pour notre activité, la sécurité routière. Plusieurs milliers d'enfants ont récemment été sensibilisés par Total Congo à ce sujet, et là encore, c'est une action de long terme, nous allons continuer.

**Comment a évolué la société Total Distribution ?**

Total Congo a commencé, comme les autres distributeurs, avec un lot de stations-service attribué lors de la privatisation. Depuis, nous avons régulièrement investi pour réhabiliter d'anciennes stations et pour en créer de nouvelles. Avec comme objectif de couvrir le mieux possible le territoire national (un tiers de notre réseau est hors des principales villes), et de proposer une large gamme de produits et de services aux consommateurs, avec le même niveau de qualité et des installations aux plus hauts standards de sécurité et de respect de l'environnement où que nous soyons.

**Quels sont les différents services offerts par Total Distribution ? Un mot sur les lubrifiants Quartz et le carburant Effimax ?**

Notre mission première est de faciliter l'accès à l'énergie pour tous. Nous livrons ainsi les grands clients industriels, les entreprises de travaux publics, les mines, les forestiers, là où ils opèrent, dans des installations de qualité. Nous leur proposons aussi d'optimiser la gestion de leur flotte et leurs dépenses grâce aux cartes pétrolières Total. Pour les particuliers, l'accomplissement de cette mission passe par un réseau avec une large couverture nationale, mais aussi par la commercialisation de produits performants qui permettent de protéger leur véhicule et de réduire leur consommation : les huiles moteur Quartz, mais aussi plus récemment, les carburants Effimax. Ces nouveaux produits, vendus au même prix que les carburants ordinaires, ont des performances améliorées. Avec le supercarburant et le gazole Effimax, vous protégez votre moteur contre l'encrassement et la corrosion, vous réduisez vos coûts de maintenance et votre consommation.

**Quelles sont les difficultés rencontrées par votre société dans son fonctionnement ?**

Toute société commerciale rencontre des difficultés, la nôtre comme les autres, à nous de savoir les surmonter pour avancer. Ce qui importe, c'est que le client soit satisfait, peu lui importe nos difficultés. Le marché est dynamique et nous avons de sérieux concurrents. Une concurrence face à laquelle il n'y a qu'une seule réponse possible : faire toujours mieux, continuer à innover, donner le meilleur à nos clients. Avec la qualité de l'équipe de Total Congo, nous pouvons être confiants.

**Un dernier mot ? Un vœu ? Un souhait ?**

Un souhait : que chacun des lecteurs de cet article, professionnel ou particulier, trouve chez Total Congo un produit ou service qui réponde à l'un de ses besoins : la carte pétrolière, les lubrifiants, le lavage ou l'entretien en station, une lampe solaire, le carburant Effimax... ou tous. C'est notre motivation de commercer.

**M C E** MÉTROLOGIE - CONSEILS - EXPERTISES

10 ans de Savoir-faire à votre service !

- Expertise éprouvée et barèrages de contenants à Hydrocarbures**
  - Cuves aériennes et enterrées ;
  - Camion citernes ;
  - Wagons ;
  - Barges ;
  - Volucompteurs.
- Gestion de vos cuves à distance**
  - Installation de jauges électroniques sans câblage électrique ;
  - Configuration des tableaux de barèrage ;
  - Identification de vos besoins de gestion et planification de vos approvisionnements en carburant ;
  - Mise en place de votre réseau de gestion sur l'ensemble du territoire via la télémetrie ;
  - Consultation directe par internet de tous vos points de stockage (niveaux des cuves, volumes par cuves ou produit, empotage et dépotage, planification de vos approvisionnements).

B.P. 329 - Brazzaville - Congo - Tél. : 06 666 41 36 - E-mail : mce@its-hrs.com - www.homeridersystems.com

# Afric' et GPL S.A., les fers de lance du Groupe AOGC

l'avenue Guynemer à Brazzaville, et celle de Sibiti dont l'inauguration aura lieu peu avant la fête de l'indépendance nationale, le 15 août prochain.

Créée en 2011, en tant que première société de commercialisation de carburant entièrement nationale, Afric' voudrait s'imposer dans ce secteur dominé jusqu'à présent par des multinationales étrangères. De l'actuelle quatrième place, Afric' ambitionne de se placer parmi les trois premiers dans les cinq ans à venir. Un challenge ! Ce défi, la direction de Afric' voudrait bien le relever en trouvant de nouvelles niches, en créant de nouveaux concepts de stations-service avec de nouveaux produits et offres de services.

**Les excellents résultats financiers enregistrés par le Groupe Africa Oil & Gaz Corporation (AOGC) s'expliquent par la croissance de ses deux filiales, qui ne comptent d'ailleurs pas en rester là. Le point sur les projets à venir.**

Africa Oil & Gaz Corporation (AOGC) a reformulé son projet d'entreprise l'année dernière à l'occasion de sa décennie d'existence. Le Groupe, qui s'était appuyé sur un diagnostic stratégique, financier et opérationnel, exécute actuellement, sous la direction de son DG, M. Pierre Narcisse Loufoua, un plan de développement sur cinq ans (P5A) qui donne déjà des résultats probants. Ainsi, le chiffre d'affaires du Groupe a connu ces trois dernières années une croissance exceptionnelle et devrait atteindre cette année près de 1,3 milliard de francs CFA. C'est principalement à ses deux filiales qu'AOGC doit son évolution : Afric' pour la vente de carburants et GPL S.A. pour l'enfûtage et la commercialisation de gaz de pétrole liquéfié. Ces

deux activités affichent une croissance dont le taux se situe autour de 20% par an.

## Des ambitions à la hausse

Mais GPL S.A. ne commercialise qu'à peine un peu plus de 12.000 tonnes de gaz/an, pour une capacité de stockage de 575 tonnes dans ses bacs situés à Pointe-Noire. Une quantité nettement insuffisante pour satisfaire la demande nationale. Naturellement, ces bacs se vident rapidement, ce qui implique de passer plusieurs commandes par an. Avec environ 85 employés, la société, qui est en train d'agrandir ses installations sur le site du Port autonome de Pointe-Noire, ambitionne d'atteindre à l'horizon 2015 une capacité de distribution de 50.000 tonnes/an pour couvrir la

demande nationale. Et s'ouvrir la voie de la conquête des pays voisins, principalement la RDC et le territoire angolais du Cabinda.

De son côté, Afric' s'attelle à développer et étendre son réseau de stations-service. De nouvelles sont en cours de construction, tant à Brazzaville qu'à l'intérieur du pays. Les dernières en date étant celle de

JEAN DE LA HAUTE



**Prévenir le risque en toute confiance**

Allianz renforce votre sécurité en s'associant aux meilleurs experts de la prévention.

Avec vous de A à Z

**Allianz**



Sécurité incendie  
STD/Fix : 06 670 12 12  
contact@seas-services.com



Formation  
Tél. : 05 530 00 58 / 05 530 20 14  
formation@apavecongo.com



Géolocalisation  
Tél. : 06 953 07 34  
sales@satf-congo.com

AOGC

## ALIMENTATION

## Ets Guenin, importateur des produits alimentaires congelés « Garantir aux clients les meilleurs produits alimentaires et une qualité irréprochable »



**Les Ets Guenin, SARL créée depuis plus de trente ans, sont la plus ancienne société du secteur de l'importation et de la distribution des produits alimentaires congelés au Congo. Environ 25 000 tonnes de poisson, viande et volaille de qualité supérieure par an, pour un chiffre d'affaires oscillant entre 32 et 35 milliards de FCFA ces dernières années. Les Ets Guenin, qui emploient près de 200 personnes (emplois directs et indirects), ont aussi investi dans le développement d'un armement de pêche maritime, avec deux chalutiers crevettiers. Entretien avec le directeur, M. Gil de Moura.**

*Vous êtes l'un des plus grands importateurs de produits alimentaires. Comment se présente le marché et qu'est-ce qui le caractérise ?*

La bonne tenue de l'économie nationale affichée depuis quelques années implique forcément une augmentation des volumes des importations des produits alimentaires congelés. Nous enregistrons une croissance continue à l'égal de la croissance nationale. N'empêche que le marché national des produits alimentaires congelés reste assez compliqué. Tenez ! L'importation des volailles est frappée d'interdiction depuis les épidémies de grippe aviaire de 2006, 2007 et 2008. Les importations de volaille, qui ont néanmoins continué ou qui se font encore actuellement de manière tout à fait légale, le sont grâce aux autorisations d'importation attribuées par le ministère du Commerce, mais sur présentation d'une dérogation délivrée par le ministère de l'Agriculture et de l'Élevage. Cette interdiction n'est donc toujours pas levée. Or, depuis 2008, il n'y a plus un seul cas de grippe aviaire dans le monde. Hélas, l'interdiction d'importation de la volaille est encore en vigueur au Congo.

Cette mesure est très lourde, dans ce sens que l'importation de la volaille représente une part importante de l'alimentation nationale. C'est quand même l'une des protéines les moins chères et donc la plus accessible pour le consommateur. Malheureusement il se trouve qu'il faut au moins un mois pour obtenir la dérogation signée par le ministre de l'Agriculture et de l'Élevage. C'est trop ! En ce XXI<sup>e</sup> siècle caractérisé par l'instantanéité des échanges commerciaux, c'est vraiment une absurdité, un énorme frein à l'importation, tout à fait pénalisant pour le consommateur final. Car les fournisseurs sur les marchés internationaux ne peuvent pas comprendre que pour exporter vers le Congo il y ait un délai minimal d'un mois. Le Gouvernement prend des mesures volontaires et courageuses pour le pays, mais qui, derrière, sont malheureusement entravées soit par une administration trop lourde, soit par un sabotage réel de la part de certaines administrations nationales qui refusent d'exécuter les mesures édictées par le Gouvernement.

Autre exemple : auparavant les viandes et volailles étaient inscrites en même temps dans le chapitre « produits de première nécessité » et dans le chapitre « produits de consommation courante ». Evidemment, il y avait antagonisme entre ces deux chapitres. La loi de finances 2011 a levé cet antagonisme en précisant que les viandes et volailles sont bien des produits de première nécessité et non pas des biens de consommation courante. A ce titre ils sont donc exonérés de TVA au cordon douanier. Hélas, malgré un certain nombre de relances, depuis 2011 la douane refuse d'appliquer cette mesure qui a pourtant encore été rappelée l'année dernière par la Direction générale des impôts. In fine, c'est le consommateur final qui se trouve pénalisé par une taxe qui ne devrait plus exister. C'est le panier de la ménagère qui prend un coup. C'est, entre autres, à travers cette taxe – qui favorise le secteur informel – que certains importateurs se mettent à frauder par rapport à ceux qui payent en totalité leurs taxes au cordon douanier. Ce problème est assez révélateur d'une part de la volonté forte du Gouvernement de mettre en place des mesures favorisant l'activité économique et le consommateur, et d'autre part des administrations qui derrière, volontairement ou pas, bloquent les mesures du Gouvernement. Et cela est assez récurrent.

*Quelles sont vos dispositions pour la sécurité alimentaire de vos importations ?*

Il faut d'abord retenir que nous n'importons que des produits de grade « A ». C'est le niveau de qualité le plus élevé tel que défini par les producteurs. Nous refusons d'importer des produits de grade « B », c'est-à-dire des produits qui ne sont pas détériorés et tout à fait aptes à la consommation humaine, mais dont la présentation n'est pas belle du tout. Par exemple, des ailes de poulets plus ou moins cassées ou dont la peau est déchirée. Nous ne souhaitons offrir aux consommateurs que des produits de meilleure qualité. Par ailleurs, au-delà des différents contrôles mis en place par Cotecna en tant qu'intervenant de l'Etat pour la vérification de la qualité des produits congelés importés, nous avons nous-mêmes un service de contrôle qualité. Nous vérifions la qualité de toutes

nos importations. En cas de doute nous faisons appel à des experts externes. Si un produit ne répond pas aux normes, il est automatiquement détruit. Pour nous, c'est une règle d'or : notre engagement est de garantir aux clients le meilleur produit. De plus, nous avons des chambres froides qui conservent à -18, -25° C, ce qui est très rare en Afrique, et le suivi technique est très rigoureux.

*A tort ou à raison, la population se plaint du fait que vos produits sont excessivement chers. Qu'en dites-vous ?*

La vérité est que ces derniers temps, les prix à l'importation ont évolué de manière favorable. Le marché national est régulé par des normes obsolètes. Voici un exemple pour mieux comprendre : le taximan à un prix fixe de la course, mais le prix du carburant, lui, évolue. Il est difficile de demander à un taximan d'encaisser pour sa course un prix fixe alors que ses coûts sont variables. C'est exactement pareil pour le marché des produits alimentaires congelés. Le Congo est actuellement un pays qui importe plus de 95% de ses besoins alimentaires. Or le marché international est uniquement régulé par la loi de l'offre et de la demande. C'est un marché libre. De ce fait, demander à réguler le marché au niveau national est d'autant

**ASCOMA**  
Congo  
COURTAGE D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES

ASSURANCES TOUTES BRANCHES  
**ENTREPRISES ET PARTICULIERS**  
Vos Risques, Nos Solutions

Ascoma Congo premier courtier en assurances certifié au Congo

389 av. Charles de Gaulle  
BP 681 Pointe-Noire - Congo  
T : (+242) 05 530 13 14  
(+242) 06 656 56 56  
congo@ascoma.com

Agence de Brazzaville  
av. Sossou Nguesso - Imm. Mucodéc  
Brazzaville - Congo  
T : (+242) 05 530 13 69  
brazzaville@ascoma.com

10<sup>e</sup> anniversaire d'Ascoma Congo  
10 ANS  
1994 - 2014

www.ascoma-congo.com

plus compliqué et obsolète qu'il y a plusieurs autres leviers qui interviennent. Notamment celui de la levée ou réduction de certaines taxes à l'importation.

A mon avis, si tous les conteneurs de produits alimentaires congelés importés étaient imposés d'une taxe minimale forfaitaire, toutes les fraudes qui existent disparaîtraient. Le Gabon applique ce genre de mesure et le Congo pourrait faire de même. Cela permettrait de garantir l'accès de tous les consommateurs aux produits alimentaires, et de garantir à l'Etat que tous les importateurs jouent le jeu et respectent les lois de la République.

Je pense que sur ce point des prix des produits alimentaires congelés, la meilleure régulation des prix que l'Etat puisse avoir, c'est celle de la libre concurrence. Actuellement il y a plus de quinze importateurs significatifs sur le marché national. Ce nombre à lui seul garantit que le consommateur ne peut pas se retrouver avec un prix exagéré. La concurrence des prix est la meilleure régulation pour l'Etat. Le problème des prix qui parfois flambent est à plus de 90% le fait des grossistes et des détaillants, et qui sont en partie des informels, et donc exclus du champ de contrôle de l'Etat, par la faute de l'Etat lui-même.

#### Un dernier mot ? Un vœu, un souhait ?

Quand je suis arrivé au Congo en 1998 j'étais fortement impressionné et agréablement surpris par le taux d'alphabétisation nationale. Malheureusement, j'ai

été également frappé dans le mauvais sens par le faible taux d'éducation du citoyen national, en termes de valeur et de connaissances. Dans notre secteur d'activités il y a des domaines techniques très pointus. Qui dit produits alimentaires congelés dit création et préservation du froid négatif maîtrisé. La préservation de la chaîne de froid est un métier technique qui implique des techniciens aguerries. Malheureusement, dans ce cas, nous sommes confrontés à un défaut de formation, tant au niveau académique qu'au niveau professionnel. Cela est valable pour d'autres secteurs d'activités. Il n'y

a pas un classement des écoles au niveau national qui permette de juger de la valeur des différents élèves en fonction du cursus académique qu'ils ont eu, comme il n'y a pas de classement des universités. Il n'est pas facile de trouver localement le personnel qualifié dans ce secteur de la création et préservation de la chaîne de froid. L'Etat doit penser à la formation des jeunes Congolais dans ces domaines.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA



#### Jean-Luc Guenin, directeur gérant-fondateur des ETS Guenin

Franco-Congolais, né au Congo, Jean-Luc Guenin a passé une bonne partie de sa jeunesse à Pointe-Noire. Après un séjour en Europe pour ses études, il est revenu se réinstaller au Congo pour créer, avec son père, la société familiale des Ets Guenin en 1983. Il dirige aujourd'hui l'entreprise, devenue une SARL, en association avec M. Louis Rodriguez co-gérant de la Maison à Brazzaville. Les Guenin sont très connus dans le pays, une très vieille famille congolaise pourrait-on dire. Les grands-parents paternels de Jean-Luc Guenin ont été enterrés au Congo. Sa maman, décédée il y a cinq ans, repose dans ce sol. Et M. Guenin père, aujourd'hui âgé de 84 ans (arrivé au Congo en 1936), qui se considère beaucoup plus congolais que français, souhaite être enterré dans le pays. Jean-Luc a des petits-fils qui constituent actuellement la cinquième génération des Guenin au Congo. Dans son entreprise, le Franco-Congolais – ou plutôt le Congolo-Français – s'implique dans le développement socio-économique du pays. « Nous participons à la plupart des solli-

citations d'associations humanitaires telles que la Croix Rouge, le Lions Club, le Rotary, Congo Assistance, etc. Nous sommes à l'écoute de toutes les associations, notamment de sourds-muets, de handicapés physiques, etc. Nous soutenons des actions qui sont permanentes, au bénéfice des orphelinats, congrégations, maisons carcérales, etc. » Par ailleurs, les Ets Guenin proposent toujours des nouveaux produits. Ainsi, ils ont été les premiers à importer au Congo le pangasius (malangwa), le poisson-chat ou silure et le red pacou (dorade rouge de Chine). Jean-Luc Guenin investit dans du matériel très performant pour la garantie de la qualité des produits proposés aux consommateurs congolais. La société met en route actuellement des chambres froides au port de Pointe-Noire, avec un triplement de la capacité de stockage qui va passer de 7.500 à 21.000 mètres cubes, sur deux tunnels de congélation. Ce seront les plus grandes et techniquement les plus modernes chambres froides du pays.

JBM

[www.theoilandgasyear.com](http://www.theoilandgasyear.com)

Abu Dhabi • Angola • Australia • Azerbaijan • Bahrain • Brazil • Brunei • Canada • Colombia • Eagle Ford, Texas  
Ecuador • Egypt • Equatorial Guinea • Gabon • Ghana • India • Indonesia • Iraq • Kazakhstan • Kurdistan Region of  
Iraq • Kuwait • Libya • Malaysia • Mexico • Mozambique • Nigeria • Oman • Peru • Qatar • Saudi Arabia  
Singapore • Trinidad and Tobago • Turkey

**T O G Y** THE OIL & GAS YEAR  
The Who's Who of the Global Energy Industry

Audited by **BPA**  
WORLDWIDE  
BUSINESS



## PAPETERIES-LIBRAIRIES

# Burostock met la culture à la disposition des Congolais

**Acteur majeur de la diffusion des produits culturels au Congo-Brazzaville, Burostock est surtout le représentant local du bouquet télévisuel Canal + que ne cessent d'apprécier les abonnés congolais.**

Jeune cadre au sein d'une filiale de banque internationale installée à Brazzaville, Franck S. ne cesse de tarir d'éloges la multitude de chaînes qu'il peut désormais visionner avec sa famille. Appartenant à la nouvelle classe moyenne, il affirme : « Depuis mon retour d'Europe, j'étais permanentement frustré de ne suivre que les chaînes locales dont l'offre est très peu diversifiée. Mon abonnement à Canal + m'a libéré de cette frustration et je suis plus présent à la maison comme je l'étais pendant mes études universitaires, avec ce que cela signifie comme nouvelles habitudes acquises. » Un constat qui n'est pas propre à ce jeune banquier. Secrétaire de direction dans une société de services informatiques, Matilde T. évoque la liberté de choix de ce que l'on veut voir pour justifier son abonnement à Canal +. « Quand je rentrais de mon travail, j'étais soumise, devant l'écran, au calvaire de la monotonie avant de m'endormir. Désormais, abonnée à Canal +, avec sa diversité de chaînes, je suis sortie de cet engrenage. »

Evoquer Canal + ne peut se faire qu'en lien avec Burostock. En effet, depuis 2005, cette entreprise représente la chaîne française au Congo-Brazzaville et se fixe l'ambition de proposer des chaînes adaptées à toute la famille. Pour cela, des programmes sont dédiés aux différents abonnés avec, entre autres, la diffusion des grands matchs des ligues européennes, mais également du football africain, les derniers blockbusters du cinéma, les nouvelles séries quelques jours après leur sortie en Côte d'Ivoire, au Nigeria ou aux Etats-Unis, ainsi que celles dédiées à la jeunesse et à l'éducation.

## Des offres commerciales attractives

Depuis son implantation au Congo-Brazzaville, Canal + mène une politique de proximité qui lui permet de mieux prendre en compte les spécificités du marché local et les attentes de ses abonnés. Une politique principalement axée sur la baisse de prix, qui permet désormais à un abonné d'acquiescer un décodeur au coût de 30 000 FCFA avec, en prime, la parabole offerte systématiquement. Cette offre ouvre aussi vers des formules d'abonnement plus accessibles avec, notamment, toutes les chaînes disponibles à 10 000 FCFA. René M., un professeur de collège féru de football, n'a pas hésité à s'abonner pour mieux suivre la Coupe du monde. « Payer mensuellement ce taux est à ma portée. En dehors du sport, je peux me concentrer sur les documentaires qui me permettent de mieux étayer mes cours », affirme cet enseignant d'histoire et géographie. En sus des coûts du décodeur et de l'abonnement mensuel, Canal + enrichit régulièrement son offre

avec des chaînes et des programmes de plus en plus appréciés du public africain. Mieux, pour fidéliser les abonnés, il joue la proximité avec un réseau de distribution qui ne cesse de s'étendre dans les grandes agglomérations avec l'ouverture de points de vente dans les localités de l'intérieur du pays. La distribution de la presse internationale est



un autre atout de Burostock qui peut compter sur l'engouement des lecteurs congolais pour leur soif inextinguible de culture. Un panel de titres attirant de plus en plus de Congolais qui, par la même occasion, découvrent les livres en rayon. Pour ce fonctionnaire d'un organisme international installé dans la capitale congolaise, Burostock « est le seul endroit de cette ville, en matière de presse, où l'on peut se ressourcer en même temps que nos autres collègues dissimilés sur le continent ». Une appréciation qui indique ce que représente cette entreprise dans la diffusion de la culture au Congo-Brazzaville.

JEAN CLOTAIRE HYMBOUD

## Librairie Paillet : la réputation d'une offre de qualité

**A Pointe-Noire, il est incontestable que la librairie Paillet est la référence locale en matière de vente de fournitures de bureau, sa principale activité. La société, qui a soufflé sur ses 61 bougies en février 2014, propose également à ses clients un grand choix d'ouvrages sur des thèmes très divers, et surtout de la presse internationale.**

**P**our savoir comment se porte le secteur de la vente des fournitures de bureaux à Pointe-Noire, c'est à Denis Paillet qu'il faut le demander. La librairie qui porte son nom, ouverte sur l'avenue Charles-de-Gaulle, la plus grande et la plus commerçante de la ville, est incontournable en matière de fournitures de bureau et scolaires. La librairie emploie sept personnes, dont cinq Congolais et deux expatriés, dont Denis Paillet, son directeur général. Denis Paillet considère que son secteur d'activités ne se portait pas trop mal jusqu'à un passé récent, « mais ces dernières années il y a eu un grand développement de l'informel. Heureusement, notre maison a une bonne réputation. Nous essayons d'être compétitif, non seulement sur les prix, mais aussi en offrant de la marchandise de qualité. Nous faisons donc un effort dans la meilleure offre qualité-prix », explique-t-il. Et de poursuivre : « Ce qui garantit la qualité de notre marchandise, c'est d'abord nos sources d'approvisionnement. Nous nous approvisionnons directement auprès des fournisseurs de France qui, eux, ne prennent pas n'importe quoi. » Une fierté légitime mais qui ne pousse pas le libraire à un optimisme démesuré. Et pour cause, il n'est pas sûr que le secteur aille mieux dans l'avenir du fait de la concurrence déloyale de l'informel, qui n'a pas les mêmes charges que ceux qui ont pignon sur rue. L'informel ne fait que se

développer, mettant en péril les entreprises formelles. Pis, le secteur commence par être envahi par des opérateurs économiques peu scrupuleux et pas du tout à cheval sur les règlements de l'exercice du commerce. Heureusement, Paillet est un nom dont la bonne réputation est établie...

### Une appétence pour la lecture qui mérite d'être encouragée

Mais au-delà des fournitures de bureau de qualité, qu'est-ce qui attire la clientèle chez Paillet ? C'est sans contester la presse. La maison est l'unique distributeur de la presse écrite étrangère. Mais Denis Paillet n'est pas totalement satisfait. Par rapport à la population de Pointe-Noire (Ndlr : environ 1 million d'habitants), le volume de vente des journaux est faible. « Quand je reçois 500 exemplaires de l'hebdomadaire Jeune Afrique par exemple, je fais environ 250 invendus, sauf quand il y a un titre phare qui évoque le Congo. C'est décevant. En matière de librairie, je dirais que le Congolais ne lit pas. » Ou alors ce sont dix personnes qui lisent un journal derrière une autre... Cela n'est pas dû au prix, parce qu'en matière de journaux par exemple, les tarifs n'émanent pas de Paillet. Pour certains journaux,



Denis Paillet, la passion des lettres.

les prix sont même indiqués sur la première page par le fournisseur. Les journaux qui sont plus ou moins bien vendus sont les titres dits « people » et féminins, tel que Amina. Peut-être les pouvoirs publics devraient-ils stimuler le goût de la lecture chez les jeunes en créant davantage de bibliothèques publiques. Quand les jeunes auront le goût de la lecture, ils seront davantage enclins à acheter les livres, pense-t-on.

Par ailleurs, les administrations publiques, qui devraient montrer l'exemple, pêchent par leur laxisme. En effet, quand bien même les entreprises privées constituent la plus grande clientèle en matière de fournitures de bureau, les administrations publiques constituent aussi un grand potentiel d'achat. Malheureusement, de nombreuses administrations publiques s'approvisionnent sur le marché informel. Il n'est pas rare de voir des gens venir négocier chez Paillet des quantités considérables de fournitures de bureau à bas prix, pour les revendre dans des administrations publiques à prix fort, sans payer des taxes, explique le libraire. Il ne s'agit pas d'éradiquer l'informel, mais d'instaurer un peu d'équité, dit-il.

JEAN BANZOUZI MALONGA

## MATÉRIEL DE SÉCURITÉ

## Arnaud Noumazalay, DG de SecuRitz-Congo « SecuRitz est une référence dans le secteur des solutions et services de sécurité »

**Arnaud Noumazalay, directeur général de SecuRitz-Congo, évoque dans cet entretien les caractéristiques du secteur de la sécurité électronique et les perspectives de son entreprise.**

*Quelle est l'actuelle cartographie du secteur des produits, solutions et services de sécurité au Congo-Brazzaville ?*

En soustrayant les sociétés de gardiennage physique, notre secteur d'activité est animé principalement par SecuRitz et en partie par Ofis et Servtec qui ne détiennent qu'une partie de nos corps de métiers. En matière de sécurité électronique et mécatronique (jonction) du terme mécanique et électronique, j'ai fait de SecuRitz une société multi-métiers de référence qui, de nos jours, contribue à une aide interne au développement national, chose qui n'existait pas auparavant. De ce secteur, dont on peut estimer le chiffre d'affaires annuel à quelques milliards de FCFA, SecuRitz dispose de tous les corps de métiers, qui représentent une large part de ce marché.

*Où se situe SecuRitz dans cette cartographie ?*

Notre entreprise capte 80% de parts de marché local en matière de sécurité électronique et mécatronique. De ce métier, qui est fondamentalement le nôtre, nous avons sécurisé dans le cadre de la protection incendie (robisnets d'incendie armée, détecteurs d'incendie). Dans le cadre de la sécurité (vidéosurveillance, contrôle d'accès) et dans d'autres cadres où nous opérons. En effet, nous avons réalisé nos services dans l'ensemble des immeubles de grande hauteur (IGH), entre autres les sièges des Assurances et réassurances du Congo (ARC), de l'Autorité de régulation des postes et des communications électroniques (ARCPE), de la Banque de développement des Etats de l'Afrique cen-



trale (BDEAC) et de la Direction nationale de la Banque des Etats d'Afrique centrale (BEAC), ainsi que du Programme des Nations unies pour le développement (PNUD).

*Quels sont les principaux besoins des entreprises locales en termes de sécurité ?*

Avec la défektivité de notre courant électrique, la protection incendie relève d'un besoin réel des entreprises locales. Représentant néanmoins 29% de nos activités, la protection incendie vient après la vidéosurveillance, qui capte 61% de notre business. Le reste de notre portefeuille est réparti entre les activités de contrôle d'accès, de gestion du personnel et de l'implantation des coffres-forts et autres chambres fortes.

*Quelle est la gamme de solutions que vous proposez aux entreprises pour réduire les risques liés à leurs activités ?*

Outre les produits que je viens de mentionner, SecuRitz, qui bénéficie de l'expérience complexe de notre partenaire Gunnebo, propose aux entreprises des solutions adaptées

et personnalisées sur les obstacles piétons avec des portes rotatives, des enceintes de sécurité, des murs rideaux, des vitres blindées et autres persiennes motorisées. De ces différentes gammes de produits, SecuRitz ne commercialise que 10% de notre catalogue. Ce qui nous donne de la marge avec le développement de notre pays.

*Peut-on croire que votre rapide extension dans la sous-région correspond à un énorme besoin à combler dans ce secteur sécuritaire ?*

De notre volonté d'extension dans la sous-région, je suis parti du principe simple que nombreuses sont aujourd'hui les entreprises étrangères qui investissent au Congo-Brazzaville sans que nous n'ayons cette ambition en retour. Cette vision m'a amené à créer une filiale SecuRitz en Angola et je prospecte actuellement le Ghana. S'engager à conquérir des nouveaux territoires devra permettre aux entrepreneurs nationaux de ramener de la valeur au Congo-Brazzaville.

*Que sollicitez-vous des pouvoirs publics pour accompagner au mieux le développement de votre secteur ?*

Deuxième puissance économique de l'Afrique de l'Ouest, le Ghana est un cas d'école en la matière. Ce pays a su instaurer une réglementation pertinente dans le domaine de la lutte contre l'incendie, qui a fait bondir ce secteur de 7% dans son PIB. Elaborer des textes de lois pour accompagner la sécurité incendie est possible au Congo-Brazzaville. C'est le sens actuel de mon combat.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN CLOTAIRE HYMBOUD

## INTERVIEW

## LA SÉCURITÉ PRIVÉE UN MÉTIER D'AVENIR

Dotés d'une solide formation adaptée aux exigences des entreprises modernes, les agents de la SCAB-CONGO S.A sont performants.



Publi-reportage • Publi-reportage • Publi-reportage • Publi-reportage • Publi-reportage • Publi-reportage • Publi-reportage



*Mr SOUAMOUNOU, Vous faites partie des plus anciens travailleurs de la SCAB-CONGO, pouvez-vous nous dire en quelle année vous avez été embauché ?*

**Réponse :** En Août 1990 en remplacement, avec ma chemise blanche et une paire de chaussure de ville de couleur noire, j'y suis resté jusqu'à être embauché en Octobre de la même année, pour un CDD.

*Quel poste occupez-vous aujourd'hui à la SCAB-CONGO ?*

**R :** J'ai fait un véritable parcours du combattant, j'ai été A.P.S ordinaire, Chef de poste, Contrôleur de site, Contrôleur Principal, Superviseur Adjoint, Superviseur Principal et aujourd'hui Inspecteur Technique.

*Pouvez-vous nous décrire brièvement votre parcours ?*

**R :** A mon arrivée, j'ai subi un test d'embauche par le PDG lui-même (monsieur Alphonse NZOMAMBOU), j'ai ensuite travaillé tour à tour à BOSCONGO, PREZIOSO, SDV, ELF-CONGO, puis à la BEAC comme premier Agent SCAB de cette Banque. J'ai été confirmé et affecté à NKAYI à la fabrique de sucre de la SARIS, comme Contrôleur N°1 de ce contrat, où j'ai appris à organiser mes services en ayant sous ma responsabilité quinze (15) chefs de poste et quatre vingt cinq (85) Gardiens agents.

Lorsque nous avons eu le contrat avec ELF-CONGO, une équipe composée de trois Contrôleurs avec un Superviseur Expatrié a été détachée de la direction pour s'occuper de celui-ci, j'y suis toujours aujourd'hui.

*Quelle est votre situation familiale ?*

**R :** Marié selon la coutume, et père de quatre enfants.

*Avez-vous reçu des formations en interne vous permettant d'évoluer ?*

**R :** Une formation initiale encadrée sur le terrain avec des anciens travailleurs locaux et expatriés, des formations spécifiques à chaque changement de grades, des formations continues pour chaque niveau de responsabilité et enfin j'ai la chance de pouvoir bénéficier de formations spécifiques à mon affectation.

*Quelles sont d'après vous les qualités requises pour votre travail ?*

**R :** la Rigueur, la qualité et l'anticipation, je suis de nature cartésienne (exigeant).

*Quelles sont vos principales satisfactions par rapport à votre métier ?*

**R :** Sur le plan professionnel, satisfaire nos clients m'apporte beaucoup, sur le plan familial ma situation me permet de m'occuper aisément de ma famille.

*Vous semblez avoir des responsabilités importantes cela vous fait-il peur ?*

**R :** Ces responsabilités sont acquises progressivement, je les assume aujourd'hui pleinement.

*Avec quel public travaille la SCAB, quelle clientèle ?*

**R :** Avec beaucoup de monde ! Avec toutes les entreprises qui recherchent la qualité et un niveau de prestation élevé.

Par ailleurs, la polyvalence et la technicité de nos services offrent un large choix à nos clients (téléalarme, transport de fonds, cynotechnie et technologies diverses contre l'intrusion).

*Mise à part la ville de Pointe-Noire dans quelles autres villes se trouve la société SCAB-CONGO ?*

**R :** un peu partout sur le territoire national, nous sommes implantés dans les grandes villes mais également dans les zones reculées pour répondre aux besoins dans les cites minières.

*Intéressant..., on pourrait croire que le métier d'APS n'est pas très valorisant au premier abord ?*

**R :** Martin LUTHER KING disait qu'il n'y a pas de sots métiers, il n'y a que des sottes gens, sois le meilleur quoi que tu sois.

*Racontez-nous une anecdote*

**R :** Un A.P.S m'avait demandé la conduite à tenir, quand il a vu un serpent près de lui.

\* APS: Agent de Prévention et Sécurité

# Intégrateur de Solutions Logistiques à l'Industrie du Pétrole et du Gaz dans le Golfe de Guinée et le Bassin du Congo



## ACTIVITES & SERVICES

### ❖ SERVICES PORTUAIRES

- Assistance aux navires de service
- Ravitaillement (eau, produits chimiques, gas-oil et boue de forage)
- Transit et shipping des équipements pétroliers

### ❖ OPERATIONS

- Manutention
- Levage
- Transport

### ❖ CONSTRUCTION & INGENIERIE

- Zone de stockage
- Magasins & Bureaux
- Terre-pleins (Bétonné & Dallé)

### ❖ LOCATIONS & MISES A DISPOSITION

- Terre-pleins (Bétonné & Dallé)
- Magasins, Entrepôts, Bureaux
- Zones de stockage
- Engins de manutention et levage

### ❖ AUTRES PRESTATIONS

- Convois exceptionnels d'équipements et matériels
- Accompagnement sur site client
- Gestion de base logistique dédiée

### ❖ PARTENARIAT

- Partenariat logistique au niveau international
- Divers services



## INTEGRATED LOGISTIC SERVICES

Avenue de Bordeaux, Enceinte Port Autonome de Pointe-Noire

Boite Postale : 788, Pointe-Noire

Tél : (+242) 05 559 86 35 / 06 664 86 35 / 01 886 86 35

République du Congo.



[info@ilogs.cg](mailto:info@ilogs.cg)

[www.ilogs.cg](http://www.ilogs.cg)

# Le département du Kouilou, pilier de l'économie congolaise

**Le Kouilou est sans conteste le département économiquement le plus riche du Congo. Son sol et son sous-sol recèlent en effet d'énormes ressources naturelles qui sont tout autant d'opportunités d'affaires. Avec le pétrole, les mines solides, la forêt du Mayombe, les sites touristiques..., voici un département béni de Dieu.**

Les gorges de Diosso, un des emblèmes du département du Kouilou.

Le Kouilou, qui s'étend sur 13 650 km<sup>2</sup> (environ 5% de la superficie nationale) pour une population de près de 100 000 habitants, la ville de Pointe-Noire non comprise, est limité au nord par le Gabon, à l'est par le département du Niari, à l'ouest par l'océan Atlantique et au sud par la province angolaise du Cabinda. Le département présente des potentialités agricoles assez variées. Toutefois, la ville de Pointe-Noire est largement approvisionnée en denrées agricoles par les départements du Niari et de la Bouenza via le Chemin de fer Congo-Océan et la route, qui traversent le département d'est en ouest sur environ 150 km. Dans l'imaginaire collectif des Congolais, évoquer le Kouilou c'est faire allusion pêle-mêle à la forêt montagneuse du Mayombe, la côte Atlantique et ses sites touristiques, le pétrole, bien sûr, et les différents minerais, le fleuve du même nom et les lacs, etc.

## La mythique et inhospitalière forêt du Mayombe

Située dans le district de Mvouti, parallèle à la côte Atlantique et large de 30 à 60 km, la mythique et non moins célèbre forêt du Mayombe est l'une des plus importantes d'Afrique. Elle abrite une importante biodiversité, à forte concentration de primates. A telle enseigne que pour aider le Congo à préserver l'intégrité de son écosystème en vue d'assurer la conservation de cette biodiversité, le Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE) et l'Union internationale pour la conservation de la nature (UICN) y ont œuvré pour l'établissement d'une aire protégée : la réserve forestière de Dimonéka.

La particularité de cette forêt du Mayombe, qui s'étend au-delà des frontières de la RDC et de l'Angola, est qu'elle est perchée sur une chaîne de moyennes montagnes (900 à 1 000 mètres d'altitude), ce qui la rend difficile d'accès. Le point culminant, le mont Mbamba, très abrupt, a constitué un véritable casse-tête pour les constructeurs du Chemin de fer Congo-Océan, obligés de traverser le Mayombe sous un tunnel long de 1 680 mètres, percé le 8 septembre 1933 et creusé quasiment à la main, si ce n'est à l'aide d'outils rudimentaires : pioches, pelles et houes. Le site vaut le coup d'œil touristique. Des milliers d'ouvriers y ont laissé leur vie. Il vint d'ailleurs à manquer de main-d'œuvre pour vaincre le Mayombe, et notamment le mont Mbamba. L'administration coloniale française fut alors contrainte d'importer des mains valides de l'Oubangui Chari (actuellement République centrafricaine et République du Tchad) : les « Saras » du Tchad et les « Bandas » de la RCA ; deux noms attribués à deux gares ferroviaires du Mayombe. Mais le Mayombe, c'est aussi l'exploitation du bois sur une superficie d'environ 1,4 million d'hectares. C'est la première région du Congo qui connut une exploitation industrielle de ses essences dès le début de la décennie 1930, en raison de la proximité du port maritime pour l'export. D'où une surexploitation. Aujourd'hui, l'exploitation se poursuit encore, mais très faiblement. Elle représente entre 12 et 17% de la production nationale. Soit un peu plus de 70 000 m<sup>3</sup> par an. L'okoumé (*aucoumea klaineana*) et le limba (*terminalia superba*) sont les principales essences rencontrées dans la forêt du Mayombe.

## Une technique arboricole « made in Congo »

Actuellement, ce sont les Chinois qui caracolent en tête de l'exploitation forestière dans le département du Kouilou. Leurs intérêts sont représentés par la Sino Congo Forêts (Sicofor), née de la fusion du malaisien Man Fan Tai et de China Oversea. Bien qu'ayant perdu du terrain, les Européens sont tout de même présents dans la filière au Kouilou, avec notamment la présence de la Foralac (capitales portugais). Enfin le Mayombe, c'est l'exploitation encore embryonnaire de l'or... Par ailleurs, il faut noter la présence dans le Kouilou d'une forêt

de plantation d'eucalyptus (environ 50 000 hectares actuellement), dont le Congo est fier d'avoir mis au point la technique de clonage (multiplication par bouturage) au cours de la décennie 1970. Une première mondiale ! Cette découverte lui a permis d'être le premier pays au monde à avoir développé des plantations industrielles clonales d'eucalyptus.

Depuis lors, la technique congolaise a été dupliquée dans plusieurs pays, notamment en Amérique du Sud, au Maroc, en Afrique du Sud, etc. A la suite de cette découverte, une véritable agro-industrie de la filière eucalyptus s'est développée dans le département du Kouilou à partir de 1978, d'abord sous la coupe d'une société française (ECO SA), ensuite neerlandaise-britannique (Shell Forestry), puis sud-africaine, et actuellement sous celle des Chinois avec Eucalyptus Fibres du Congo (EFC) qui produit 1 million de tonnes de bois par an sous forme de fibres de copeaux. Mais ces cinq dernières années, près de 7 750 hectares de terres appartenant à EFC ont été dévastés de façon anarchique par l'urbanisation, avec des populations en quête d'espace à construire, occasionnant 22 milliards FCFA de pertes pour EFC. Ce qui fragilise sa situation, puisque sur les 70 000 hectares de ses besoins en superficie, il ne lui en reste que 39 000 hectares. Ainsi, sa production a d'ailleurs chuté à environ 300 000 tonnes.

## La mer qui nourrit

Le département du Kouilou, c'est aussi sa façade maritime qui s'étend sur environ 170 km. La ville de Pointe-Noire, qui est la traduction française du terme portugais de *Ponte Negra*, abrite le port éponyme. L'océan nourrit les habitants du Kouilou à travers la pêche maritime, industrielle et artisanale. On estime le potentiel annuel exploitable de la façade maritime congolaise entre 70 000 et 100 000 tonnes, dont environ 85% de pélagiques, 12% de poissons dits « démersaux » et 3% de crustacés. Les captures de la pêche industrielle sont généralement destinées au marché local, notamment celui de la ville de Pointe-Noire. Quant aux crustacés, ils sont plutôt réservés à l'exportation.

La pêche maritime artisanale se pratique à bord de pirogues en bois, propulsées à la pagaie ou à l'aide d'un moteur hors-bord. On en distingue deux genres : le type dit « Popo », fabriqué et utilisé par les immigrants ouest-africains (Ghanéens, Béninois et



Le bac sur la Noubi, à Konkouati.  
(© Droits réservés)

Togolais). Cette pirogue peut atteindre 14 mètres sur 1,5 mètre. Et celle de type local, dite « Vili », qui mesure 5 à 6 mètres sur 1 mètre. Le long du littoral, on compte de nombreux débarcadères de pêche artisanale où les touristes peuvent admirer les scènes de retour de pêche et le fumage du poisson au feu de bois. Mais la pêche maritime locale connaît les revers de l'exploitation pétrolière, avec les plateformes offshore qui réduisent considérablement la surface de la zone de pêche et les pratiques de techniques illicites de pêche qui mettent en péril la ressource et anéantissent les perspectives du renouvellement du stock.

### Les gorges de Diosso et le musée

Quant au touriste qui voudrait découvrir les curiosités du département du Kouilou, le choix n'est pas assez large, mais tout de même diversifié. Il peut se prélasser sur les sables fins de la côte sauvage ou de Matombi, ou encore s'adonner à la pêche maritime sportive dans la baie de Loango. On raconte que Loango détient un record mondial avec la prise d'un tarpon mesurant 2,50 m et pesant 101 kilos... Loango, où s'établit, aux XIV<sup>e</sup> et XV<sup>e</sup> siècles, la première mission catholique coloniale et où l'on peut encore observer les vestiges de cette présence, notamment « la piste des caravanes » qu'empruntaient autrefois les négriers de la traite des esclaves. Et c'est non loin, à Diosso, que l'on peut admirer les « gorges ». Il s'agit de spectaculaires impacts d'érosions pluviales constituées de grandes et profondes falaises de roches ocre, pourvues de cirques au sable perméable, et dont le fond est tapi d'une forêt équatoriale dense. Les gorges de Diosso présentent un aspect spécial que l'on peut admirer de très près, du haut de la falaise. La descente est possible, mais difficile, et quelque peu risquée.



Le musée du Mâ Loango.

C'est aussi à Diosso que l'on peut visiter le musée Mâ Loango, situé à 25 km de la ville voisine de Pointe-Noire. Cet ancien palais royal où résidait le roi Mâ Loango Moe Poaty III fut transformé en musée. Ses précieuses collections présentent un indéniable intérêt historique, archéologique, ethnographique, et même artistique. C'est, semble-t-il, la plus importante base pour l'étude historique du passé récent de la région, et même du Congo.

### Le parc national de Conkouati

Situé par la route à environ 140 km de Pointe-Noire, à l'extrémité nord-ouest de la région du Kouilou, quasiment à la frontière avec le Gabon, le parc national de Conkouati comprend une partie continentale et une autre maritime. Il couvre une surface de 5 050 km<sup>2</sup>, dont 1 200 km<sup>2</sup> d'océan. Une merveille de la nature où de nombreuses espèces animales sont entièrement ou partiellement protégées. Il faut un véhicule 4X4 pour s'y rendre, et cela nécessite la traversée d'un fleuve sur un bac. Décrivant le parc, un spécialiste écrit : « La forêt y est caractérisée, sur le littoral, par une frange de végétation halophile, sur

un front de plage, avec des groupements herbacés plus ou moins rampants, suivis de fourrés littoraux bas. Les forêts denses se présentent sous forme de galeries, d'îlots forestiers et de vastes étendues. Le parc comprend également des forêts marécageuses et inondables. La mangrove est développée autour des lagunes et sur le cours inférieur de la rivière Noubi... Dans ce véritable rideau de paléuviers prospèrent des animaux qui se reproduisent sans être inquiétés. Le parc national de Conkouati abrite la faune représentative des écosystèmes forestiers du Congo. La grande faune comprend entre autres les éléphants, les buffles, les gorilles, panthères, chimpanzés, potamochères, sitatunga, etc. La présence du lamantin, de la baleine à bosse, du dauphin et des tortues (luths, olivâtre et ridley) sont une particularité pour ce parc semi-marin. » On ne peut visiter le Kouilou sans être allé à Conkouati.



Stèle nouvellement érigée à l'entrée de Diosso pour symboliser la capitale de l'ancien royaume de Loango.

### La saga du royaume Loango

C'est à Diosso, dans le département du Kouilou, que se situe la capitale de ce qui fut le royaume Loango, une monarchie fondée au XIII<sup>e</sup> siècle. Il faisait partie des neuf provinces que comptait le puissant royaume Kongo, dont la capitale était M'Banza Kongo Dia Nthotila (« Cité du roi ») située en Angola actuelle, baptisée à l'époque par les Portugais « San Salvador ». Après avoir fait sécession du royaume Kongo, la province de Loango s'érigea en royaume indépendant, malgré les pressions de Mbanza Kongo. Le royaume Loango couvrait sept provinces qui s'étendaient le long de la côte Atlantique, du Cabinda jusqu'à Mayumba (Gabon). Les sept provinces sont représentées dans les armoiries du royaume par « une paume de main qui tient sept étoiles ». Ce sont Me M'Pili, Me Tchilunge, Me Tchi Lwandjili (ou M'Banda), Nga Kanu, Me Yombi, Me N'kugni-M'Banza (Diangala ou Grand Niarri) et Me N'Go Kwangu (Setekana). Malgré son abolition par l'administration coloniale, le royaume continua à subsister cahin-caha. Le Congo indépendant a gardé l'existence du royaume à titre symbolique, sans réel pouvoir politique ni administratif. L'actuel musée de Loango fut la résidence du dernier roi Moe-Poaty III

### Le pétrole, mais aussi les mines solides

Dans l'esprit des Congolais, le département du Kouilou renvoie principalement au pétrole. Bien que les sociétés pétrolières soient installées dans la ville de Pointe-Noire, ancien chef-lieu du département qui constitue aujourd'hui un département à part entière, c'est néanmoins dans le Kouilou, que ce soit

en offshore ou en onshore, qu'est exploité le pétrole, la principale richesse du pays, qui contribue à plus de 85% au PIB national. (Cf. Congo Economie n°2). A côté du pétrole, quatre projets d'exploitation de mines solides sont actuellement en développement dans le département du Kouilou. Le premier projet est celui de la potasse de Mengo, dans la sous-préfecture de Hinda, où MagIndustries va exploiter les sels de potassium avec extraction par dissolution des gisements de carnallite. Investissement total : 1,364 milliard de dollars US. Le projet, très avancé, devrait entrer en production en 2016, avec une capacité de 1,2 million de tonnes par an. Le deuxième projet de mines solides est celui de la société Cominco, qui a découvert dans le Kouilou le plus grand gisement de phosphate inexploité au monde. Une matière essentielle en agriculture, pour la production des engrais. Le traitement du minerai va produire 4 millions de tonnes par an (4 Mtpa) de concentré de roche phosphatée.

Toujours dans cette région, à Sintoukoka, la société Elemental Minerals Limited a, elle aussi, découvert un gisement de potasse. Le plan de développement prévoit au moins vingt-cinq ans d'exploitation, pour une production de 2 millions de tonnes par an, avec un début d'exploitation dans deux ans. Enfin, le quatrième projet est celui d'African Potash, dont le minerai est situé autour du lac Dinga. Ce projet est contigu à celui de Sintoukoka, avec des réserves probables d'environ 151,7 millions de tonnes. Toutes ces richesses confirment la place prépondérante du Kouilou dans l'économie du Congo.

### Le barrage de Sounda, un rêve inachevé...

La construction du barrage hydroélectrique de Sounda, sur le fleuve Kouilou, est un vieux projet remontant aux années 50 et longtemps demeuré en veilleuse. C'est le 24 mars 1961 que le président Abbé Fulbert Youlou procéda à la pose de la première pierre des travaux préliminaires de construction de ce barrage en présence des hautes personnalités de l'époque : Stéphane Tchitchelle, Germain Bicoumat, Alphonse Massamba-Débat, Victor Sathoud et Isaac Ibouanga, et d'un représentant du gouvernement français, M. Pierre Bokanowski. Il devait produire environ 7 à 8 milliards de kw par an. Le renversement du président Fulbert Youlou, en août 1963, arrêta net les travaux. Le chantier fut abandonné malgré la tentative de relance par le président Pascal Lissouba au début de l'année 1997. Il y a deux ans, en septembre 2012, sous l'impulsion du président Denis Sassou-Nguesso, les sociétés chinoises Golden Nest International Group et China Railway Group Limited ont signé un protocole d'accord avec le gouvernement congolais en vue de la construction de ce barrage. Le ministre de l'Energie et de l'Hydraulique, Henri Ossébi, avait précisé à cette occasion que « c'est à partir de ce protocole d'accord que les études de faisabilité pourraient être engagées, et dans un délai de dix-huit mois. Munis de ces études, nous devrions, à ce moment-là, envisager avec ces mêmes partenaires la possibilité de ce projet. »

JEAN BANZOUZI MALONGA



## L'étoile de vos pistes

Désormais, nous renforçons les compétences de vos chauffeurs à l'achat des camions Actros.



Mercedes-Benz  
Trucks you can trust

### TRACTAFRIC MOTORS CONGO

> POINTE NOIRE  
697 Bd du président Marien NGOUABI  
Tel : (+242) 06 665 40 30  
secretariat@sho-congo.com

> BRAZZAVILLE  
113 av Edith Lucie BOONGO OPODIMBA  
Tel : (+242) 06 979 93 30  
secretariat-bzv@sho-congo.com

# Nigeria : un leadership qui pose question



Depuis ces derniers mois, le pays le plus peuplé du continent défraye la chronique à travers une actualité tout en contrastes. Les attentats perpétrés dans la capitale et les nombreuses exactions commises dans le Nord ont pour le moins éclipsé son nouveau statut de première puissance économique africaine. Retour sur les conditions qui ont permis au Nigeria de ravir ce leadership à l'Afrique du Sud.

La tenue du dernier Forum économique mondial pour l'Afrique à Abuja, en mai dernier, avait valeur de symbole pour un pays qui peut aujourd'hui s'enorgueillir du titre de première puissance économique africaine. Certes, les atouts économiques du Nigeria sont nombreux. Tout d'abord au niveau de ses ressources pétrolières. Le pays occupe en effet le premier rang africain et le onzième mondial, avec une production brute qui représente 3,1% du volume planétaire. Cependant, le secteur est confronté à des difficultés endémiques qui se traduisent notamment par des vols récurrents et des actes de vandalisme perpétrés sur les oléoducs, en dépit des investissements consentis par les sociétés pétrolières, dont le groupe Shell, principal opérateur dans le pays, pour protéger leurs installations. Des pratiques qui concernent aussi bien des démarches « artisanales » que des réseaux beaucoup plus organisés qui mettraient en cause des filières impliquant des employés des compagnies pétrolières, des militaires, voire des personnalités politiques. Dans les faits, une multitude de raffineries illégales seraient présentes sur l'ensemble du territoire, alimentant des réseaux parallèles. Toutefois, l'opacité sur le nombre de barils produits rend difficile la mesure exacte de ces pertes – entre 7% de la production selon Shell Petroleum Development Company, et 17% selon les autorités nigérianes. Au-delà de ces actes délictueux, il faut noter que le secteur souffre actuellement d'une contraction des investissements, aucun nouveau gisement exploitable n'ayant été découvert récemment.

## Des réformes nécessaires

Le pétrole nigérian est donc soumis à la nécessité de réformes structurelles. Une volonté incarnée par le Petroleum Industry Bill (PIB), un projet de loi en attente depuis 2009, destiné à améliorer la productivité et à accroître les performances du secteur. Il est soutenu par Aliko Dangote, magnat de l'industrie locale, qui ambitionne de construire

la plus grande raffinerie de pétrole d'Afrique, pour un total de neuf milliards de dollars. Le pays compte actuellement quatre raffineries, mais leur vétusté et leurs dysfonctionnements opérationnels ne leur permettent de fonctionner qu'à un quart de leurs capacités, ce qui conduit le Nigeria à importer plus de 70% de ses besoins en carburant. Pour mener à bien ce projet, qui comprendrait aussi la construction d'usines d'engrais et de pétrochimie, trois milliards seraient financés en fonds propres par Dangote Industries. Mais le projet le Petroleum Industry Bill pourrait signifier également le démantèlement de la Nigeria National Petroleum Corporation (NNPC), société publique qui fonctionne en association avec des sociétés étrangères et qui est sur la sellette depuis de nombreuses années. Entre les pertes qui plombent le budget de l'Etat dont elle dépend et l'annonce par le directeur de la banque centrale, début juin, d'un trou de 20 milliards de revenus sur ses comptes, les heures de la société publique semblent comptées.

La nouvelle disposition tendrait à faire évoluer les diverses associations de la NNPC en *integrated joint-ventures* (IJV) avec des multinationales, ce qui signifierait une priva-

tisation totale du secteur. Quant à ce projet de super-raffinerie, s'agit-il d'un vœu pieux et signera-t-il un véritable changement ? Pour rappel, en 2010, la Chine s'était engagée à financer, à l'horizon 2015, la construction de plusieurs raffineries et installations pétrolières à hauteur de 23 milliards de dollars, mais le projet n'a jamais vu le jour.

## Une économie en voie de diversification

Aujourd'hui, la « nouvelle économie » nigériane se distingue par la montée en puissance

des secteurs non pétroliers, parmi lesquels l'agriculture, les technologies de l'information et des communications, le commerce et les services. Dans le secteur primaire, le Gouvernement a présenté un Programme de transformation agricole sur la période 2013-2018 qui vise, là aussi, à promouvoir les investissements privés. L'idée consiste à renforcer l'efficacité de la production en réduisant les pertes après les récoltes et à définir de nouvelles formes de valeur ajoutée. Des objectifs qui passent par la nécessité de développer les infrastructures rurales et un meilleur accès des agriculteurs et des différents intervenants de la filière aux services et aux marchés financiers.

Ce programme, soutenu par le Fonds africain de développement (émanation de la Banque africaine de développement – BAD) qui prendra en charge 87% de son total, repose sur l'énorme potentiel du secteur agricole nigérian, avec des surfaces évaluées à 84 millions d'hectares de terres arables, dont seulement 40% sont actuellement exploitées. Les productions ciblées concernent prioritairement le riz, le sorgho, le manioc, les fleurs, le coton, le cacao, l'huile de palme et les produits d'élevage et de pêche. Rappelons que le pays dispose d'une main-d'œuvre abondante (70% d'entre elle évoluant dans le secteur agricole), de ressources en eau encore inexploitées et d'un marché de 167 millions de consommateurs.

## Où l'on reparle d'Aliko Dangote...

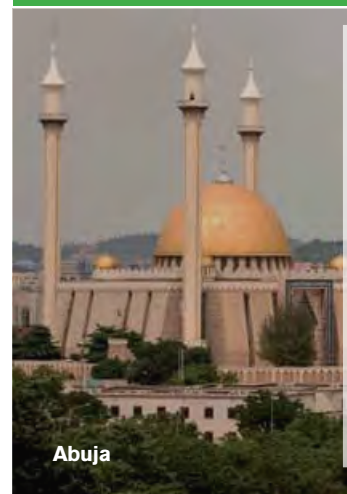
La culture de la canne à sucre est un autre axe de développement de l'agriculture et de l'agro-industrie nigériane. Jusqu'alors, le secteur était concentré sur les activités de raffinage de sucre brut importé. Mais dans une logique de production à la source, un projet de culture de la canne à sucre in situ est sur les rails. Derrière ce projet, qui repose sur un investissement de 1,5 milliard de dollars US sur les cinq prochaines années, se trouve le Groupe Dangote Sugar Refinery (DSR) qui domine le secteur sucrier avec 70% de parts de marché.

Le président Goodluck Jonathan doit faire face à de nombreuses tensions en interne.



## Le Nigeria en chiffres

- Croissance PIB 2013 : 6,4 % (FMI 2013)
- Volume PIB : 510 USD (FMI 2013)
- PIB par habitant : 2 688 USD (FMI 2014)
- Population : 166 millions d'habitants (PNUD 2012)
- Taux d'inflation : 8 % (est. FMI 2013)
- Taux de chômage : 23,9 % (FMI 2011)
- Croissance démographique : 2,8 % (Banque mondiale 2012)
- Indice de développement humain : 153<sup>e</sup> sur 186 (PNUD 2013)



Abuja



**La réussite industrielle d'Aliko Dangote incarne une véritable success-story nigériane.**

L'homme le plus riche d'Afrique (la valorisation de ses parts dans ses quatre sociétés cotées en Bourse s'élève à plus de 25 milliards de dollars, selon le dernier classement du magazine *Forbes*) se donne les moyens d'assurer une expansion qui a débuté dans la vente du ciment à la fin des années 70. Il a fondé Dangote Group au début des années 80 avant d'étendre ses activités vers l'agro-alimentaire ; le sucre, déjà, et le riz. Mais la vocation de l'homme sera industrielle ou ne sera pas. Il construit une première raffinerie de sucre puis des minoteries et une usine de pâtes. Devenu un conglomérat, le groupe compte treize sociétés implantées dans divers secteurs, du textile au transport, en passant par le gaz. Fidèle à ses premières amours, Dangote a su renforcer son implantation dans ce qui a fait son succès initial, le ciment. En 2012, en présence du président Goodluck Jonathan, il a ainsi inauguré la plus grande usine de ciment d'Afrique subsaharienne à Ibeshe, dans l'Etat d'Ogun (sud-ouest du pays). Il s'agit-là d'un des plus gros investissements privés jamais consentis au Nigeria, avec une capacité de production de plus de 10 millions de tonnes par an, augmentant la capacité de production du pays de près de 40%. Dans cette dynamique, on apprendait en février dernier que son groupe allait aussi construire une autre usine de fabrication de ciment à Yamba, dans le département de la Bouenza, au sud du Congo, pour un investissement de 139,7 milliards de francs CFA.

#### Une insécurité préoccupante

Mais derrière les données macro-économiques flatteuses, un certain nombre d'indicateurs tempèrent l'enthousiasme. Dans le classement établi en fonction de l'indice

de développement humain, réalisé par le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), le pays figure au 153<sup>e</sup> rang sur 186. La lutte contre la corruption s'impose aussi comme une priorité, le pays étant situé au 144<sup>e</sup> rang sur 175 selon le dernier classement de l'ONG Transparency International. En outre, les systèmes de santé et d'éducation accusent de nombreuses déficiences et le pays manque cruellement d'infrastructures. C'est le cas notamment pour l'accès à l'électricité. Les instances internationales, dont le FMI, encouragent une activation des processus de privatisation pour booster sa production et sa distribution, indispensables aux besoins quotidiens comme à l'activité des entreprises, et donc à la croissance du pays.

Mais le mal qui ronge le Nigeria concerne aussi les problèmes de sécurité intérieure. A commencer par les exactions perpétrées depuis 2009 dans le nord du pays par le groupe islamiste Boko Haram, qui a scandalisé l'opinion publique internationale en avril dernier avec l'enlèvement de plusieurs centaines de fillettes dans la ville de Chibok (Etat de Borno). La capitale n'est pas épargnée, comme en témoignent les attentats revendiqués par cette même organisation, en avril et juin derniers. Les Etats du centre ne sont pas en reste, avec de fortes tensions communautaires, ainsi que le sud du pays où les populations locales attendent de profiter davantage des revenus de la manne pétrolière.

#### Un nouveau leadership...

Cette instabilité sociale, outre les drames humains qu'elle occasionne, dessert aussi l'image du Nigeria et, par là même, son attractivité au regard des investisseurs étrangers. Une sacrée épine dans le pied d'un pays qui, au regard de ses performances économiques actuelles, ambitionne d'occuper une place plus importante sur la scène internationale. On le sait, l'Afrique du Sud, qui vient donc de se voir ravir son leadership économique continental, fait partie du cercle envié des Brics (avec le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine) et du G20. Or le nouveau statut d'Abuja devrait donc renforcer sa volonté d'intégrer ce groupe des pays émergents et celui de ces vingt grands décideurs mondiaux. Sur le plan diplomatique, le Nigeria s'est aussi distingué dans un rôle de médiateur de premier plan en Afrique, avec de nombreuses initiatives en matière de résolution des conflits depuis ces vingt dernières années. Là aussi, de quoi faire naître des ambitions nouvelles... Et, pourquoi pas,

une place de membre permanent au sein du Conseil de sécurité des Nations unies. Une ambition calquée sur celle de... l'Afrique du Sud, à condition bien entendu que l'institution internationale daigne y intégrer un jour un pays africain, ce qui constituerait une première\*. Le Nigeria veut également renforcer son influence au sein de l'Union Africaine (UA), dont la présidence de la Commission est assurée depuis juillet 2012 par la Sud-Africaine Nkosazana Dlamini-Zuma.

#### ... à relativiser

Toutefois, derrière cette rivalité économique avec l'Afrique du Sud, reste à s'interroger sur cette montée en puissance du PIB nigérian. Selon les préconisations des statisticiens des Nations unies, il convient de modifier les modes de calcul du PIB tous les cinq ans afin de prendre en compte les évolutions en termes de production et de consommation. Or, le pays n'avait pas révisé les siens depuis 1990. Autrement dit, la valeur des biens nigériens était encore basée sur le début de cette décennie. Par-delà cette forme de sous-évaluation de ces ressources, les statistiques nigérianes ne prenaient pas en compte d'importants nouveaux leviers de croissance incarnés par de nouvelles industries telles que les télécoms, l'aviation, ou encore la production musicale et cinématographique (dont le célèbre Nollywood) qui génère quelque 590 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel, d'après les estimations de la Banque nigériane d'import-export.

Toujours est-il que ce nouvel ajustement des modes de calcul a forcément produit des effets spectaculaires. Le PIB estimé du

pays est ainsi passé de 453,9 milliards de dollars en 2012 à 510 milliards en 2013, ce qui lui permet d'occuper aujourd'hui le 26<sup>e</sup> rang mondial. Un bémol cependant, car en termes de PIB par habitant, le Nigeria n'occupe que la 121<sup>e</sup> position mondiale (avec 2 688 dollars, loin derrière l'Afrique du Sud à 7 508 dollars), comme l'a confirmé Ngozi Okonjo-Iweala, la ministre des Finances nigériane. De surcroît, le niveau de pauvreté s'est aggravé et les inégalités se sont creusées. Selon l'OCDE, « la proportion des habitants vivant sous le seuil de pauvreté, soit 2 dollars par jour, est passée de 65,5% en 1996 à 69% en 2010 ».

Nonobstant ces réalités préoccupantes, force est de constater le dynamisme de l'économie nigériane. La classe moyenne se développe et, selon une étude du cabinet de recherche britannique New World Wealth publiée en mars dernier, 23 000 Nigériens devraient disposer d'une fortune d'au moins un million de dollars à investir d'ici 2017. Des chiffres impressionnants, mais forcément à relativiser au sein d'une population de près de 170 millions d'habitants, la plus nombreuse du continent. Car derrière la réussite économique du Nigeria figure un véritable cas d'école : la capacité à faire coïncider croissance durable et développement. Si tel est le cas, le pays aura bien mérité son nouveau leadership.

\* Le Nigeria fait actuellement partie des dix membres non permanents du Conseil de sécurité des Nations unies, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014 et jusqu'au 31 décembre 2015).

DIDIER BRAS



Lagos



**EURO TECH**

*Pièces Détachées d'Origine*



MITSUBISHI MOTORS



VW



TOYOTA



NISSAN



SUZUKI



BOSCH



Mercedes-Benz



RENAULT TRUCKS



Audi



MAN



febi bilstein



MAHLE

PNR : Rond Point DAVUM - Route de l'aéroport - en face de GSA - Tel : 06 900 05 05 - 05 300 00 06  
 BZV : Avenue de LA PAIX - POTO POTO - Tel: 06 856 96 96 - 05 610 05 05 - E-mail: direction.eurotech@hotmail.com

# DEEE : malédiction ou opportunité ?

**La gestion des déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) pose des problèmes sanitaires considérables. C'est notamment le cas en Afrique où bon nombre d'entre eux finissent leur vie, conséquences d'une consommation intérieure en hausse et de flux initiés par des réseaux d'exportation illicite. Pour transformer ce fléau en opportunité d'activité économique, les obstacles sont nombreux, à commencer par la capacité des Etats à investir dans des infrastructures pour encadrer une activité aujourd'hui livrée à l'informel.**

Au même titre que la révolution industrielle au XIX<sup>e</sup> siècle, les technologies de l'information et de la communication ont introduit une évolution fondamentale dans l'histoire de l'humanité. Parmi les analogies entre ces deux mutations majeures, se pose la question de leur impact sur l'environnement. Chaque année, selon le Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE), on recense cinquante millions de tonnes de déchets issus des équipements électriques et électroniques (DEEE). Ordinateurs, téléphones portables, imprimantes, réfrigérateurs, téléviseurs, etc., en fin de vie, dont une grande partie est exportée illégalement vers des décharges clandestines, particulièrement en Chine, en Inde et sur le continent africain, où deux pays sont particulièrement concernés, le Nigeria et le Ghana. Les experts des Nations unies considèrent que ce trafic, à l'échelle planétaire, équivaut aujourd'hui aux sommes générées par le trafic de drogue.

Comment en est-on arrivé là ? Tout d'abord parce que ces équipements recèlent des matériaux précieux tels que l'or, l'argent, le cuivre ou le palladium, évidemment très convoités sur les marchés parallèles. Même s'ils sont présents en quantité infime dans chaque appareil, rappelons que pour la seule année 2013, quelque 300 millions d'ordinateurs et 200 millions de téléphones portables ont été produits dans le monde. L'usure du temps et la tendance à l'obsolescence programmée font que ces nouvelles pièces viendront bientôt s'ajouter aux quantités pharamineuses produites depuis l'essor de ces nouvelles technologies. Et la tendance n'est pas près de s'inverser. A titre d'exemple, dans un rapport publié en 2010, le PNUE prévoyait d'ici à 2020 une augmentation des déchets d'ordinateurs de 200 à 400% en Afrique du Sud et en Chine. En Inde, elle devrait atteindre 500%.

## Des circuits d'exportation bien rodés

Le marché d'Agbogboshie, dans la banlieue d'Accra, au Ghana, est une triste

illustration de cette activité du recyclage informel des équipements électroniques venus du monde entier. Dans cette gigantesque décharge à ciel ouvert, au milieu des fumées âcres qui se dégagent des fils électriques brûlés, des polluants qui se déversent au sol, on trouve des niveaux très élevés de plomb, d'arsenic et de cadmium qui mettent en péril la santé de ceux qui y travaillent, dont bon nombre d'enfants. Par quels circuits ces déchets arrivent-ils à des milliers de kilomètres de là où ils ont été utilisés ? Plusieurs législations existent pourtant afin de gérer leur élimination et limiter l'utilisation des substances dangereuses. C'est le cas, en Europe, avec la directive RoHS – qui vise six substances particulièrement dangereuses (plomb, mercure, cadmium, chrome hexavalent, polybromobiphényles et polybromodiphénylthères) – et la directive 2002/96/CE qui tend à rendre obligatoire la valorisation des DEEE. Des programmes qui s'inscrivent dans la lignée de la convention de Bâle (*lire encadré*).

En Afrique, le cadre législatif renvoie à la Convention de Bamako<sup>(1)</sup>, adoptée en 1991 et entrée en vigueur en 1998 sous l'égide de l'Organisation de l'unité africaine (OUA, devenue UA en 2002). Elle interdit, théoriquement, l'importation sur le continent de déchets dangereux et radioactifs en provenance de parties non contractantes. Mais en marge de ces dispositifs législatifs, les pratiques délictueuses font florès, entretenues pas la quasi-impossibilité d'effectuer des contrôles efficaces à la source des expéditions. C'est le cas depuis l'Europe, où les sociétés mandatées pour le recyclage font souvent appel à des sous-traitants qui commercialisent des déchets voués, par définition, à l'élimination. De quoi s'épargner des coûts de retraitement et engranger des profits via des reventes de stocks cachés au fond des containers. Le marché est tellement porteur que l'on constate une forte recrudescence des vols à l'intérieur même

des déchetteries. Dans les ports de départ, pour contourner l'interdiction d'exportation des déchets, les stocks de matériel sont déclarés comme utilisables ; on imagine l'impossibilité des douanes à vérifier si tel ordinateur ou téléviseur est en état de fonctionnement vu les quantités de containers à contrôler. Arrivés sur place, certains de ces produits seront revendus après réparation mais, condamnés à une durée de vie brève, ils viendront rapidement amplifier la masse des déchets accumulés.

Du côté des Etats-Unis, qui produisent chaque année près de dix millions de tonnes de DEEE, la logique de coût prévaut. Il est en effet plus rentable d'exporter les déchets électroniques que d'assurer leur retraitement sur le territoire américain. En l'état actuel des choses, l'Agence de protection

## La Convention de Bâle

Dans les années 80, un fait divers va alerter l'opinion publique mondiale sur la nécessité de légiférer sur le plan environnemental, avec l'affaire dite du « Khian Sea » (1986-1988). Ce navire battant pavillon libérien, chargé de cendres provenant de l'incinérateur de Philadelphie (Etats-Unis), dépose frauduleusement 4 000 des 15 000 tonnes de sa cargaison sur une plage haïtienne avant d'errer plusieurs mois. Refoulé à chaque tentative d'escale, il rejettera finalement le reste de sa cargaison en mer. Ce scandale fut à la source de la Convention de Bâle, traité international entré en vigueur en mai 1992 et conçu afin de réduire la circulation des déchets dangereux entre les pays, et plus particulièrement d'éviter leur transfert de depuis les grands pays industrialisés vers les pays en développement. A noter que les Etats-Unis, grands exportateurs de DEEE n'ont pas ratifié cette convention.

de l'environnement n'impose pas aux fabricants et aux exportateurs de respecter de quelconques normes de traitement. Quant à la Chine, elle interdit également l'importation de déchets électroniques, ce qui n'empêche pas des quantités astronomiques de produits hors d'usage d'arriver sur son territoire.

## Des enjeux pour l'environnement, mais aussi pour l'emploi

L'Afrique est-elle pour autant condamnée à crouler sous les déchets électroniques ? D'évidentes raisons économiques font que le marché de l'occasion est florissant aux quatre coins du continent, ce qui exacerbe un flux continu de produits en provenance des pays industrialisés. Autrement dit, à terme, la consommation intérieure du continent participe inévitablement de l'accroissement de ces déchets. Que faire, sachant qu'en raison de leur toxicité, les DEEE contaminent les écosystèmes et mettent en danger les habitants des zones concernées ? Des initiatives locales sont à l'étude, comme au Niger où l'organisme GVD-Afrique se mobilise pour la création d'un centre de traitement de DEEE. C'est le cas également du programme E-Waste Africa, corollaire de la Convention de Bâle, qui vise à mettre en place une filière durable de gestion des déchets électroniques en Afrique tout en s'appuyant sur les initiatives préexistantes au niveau local. Dans un récent rapport<sup>(2)</sup>, les responsables de ce programme notaient d'ailleurs que le Nigeria et le Ghana, premiers concernés par la question, disposaient d'un secteur de réparation et de remise en état bien organisés, assurant des moyens de subsistance à plus de 30 000 personnes. Et ce dans des conditions partiellement formelles, puisque la plupart des entreprises concernées sont inscrites au registre des autorités locales. Là où le bât blesse, c'est au niveau la collecte des déchets électroniques, presque exclusivement effectuée par les personnes les plus précaires, dans un environnement essentiellement informel.

Cette malédiction pourrait-elle engendrer un cercle vertueux qui se traduirait par de nouvelles sources d'activités économiques ? Une condition qui suppose des investissements infrastructurels, ce qui renvoie à la responsabilité des Etats, confrontés par ailleurs à bien d'autres priorités. Pourtant, pour l'Allemand Achim Steiner, directeur exécutif du PNUE et sous-secrétaire général de l'ONU, « il est possible de développer les économies africaines, de créer des emplois décents et de protéger l'environnement en assurant une gestion durable des déchets électroniques et en récupérant les métaux précieux et autres ressources renfermés dans les produits qui finissent comme déchets électroniques ». Une chose est sûre, au regard des conséquences environnementales et sanitaires que pose la question du traitement de ces déchets sur le continent, c'est bien l'urgence qui prévaut.

(1) Vingt-quatre pays africains, dont le Congo, ont signé et ratifié la Convention de Bamako sur l'interdiction d'importer en Afrique des déchets dangereux et sur le contrôle des mouvements transfrontaliers et la question des déchets dangereux produits en Afrique. Le Ghana et le Nigeria, qui figurent parmi les destinations principales des déchets électroniques, n'ont pas ratifié cette convention.

(2) DEEE en Afrique : Etat des lieux – Basel Convention.



FORMATION ET ACCÈS À L'EMPLOI

# Vers un renforcement des liens entre l'école et l'entreprise

**Les entreprises présentes au Congo sont à la recherche de compétences capables de répondre à leurs besoins, tous secteurs confondus. Cette réalité pose le problème d'une meilleure adéquation entre les contenus des formations scolaires et universitaires et les nouvelles exigences du monde du travail. Le renforcement de ce lien recèle aussi un enjeu crucial, celui d'un meilleur accès à l'emploi pour les jeunes Congolais.**

**A**cadémisme ou professionnalisme ? Il fut un temps où la philosophie de l'enseignement reposait sur l'idée qu'une tête bien faite était forcément de nature à s'adapter aux exigences du monde du travail. La montée en puissance de la technologie au sein des pratiques professionnelles a progressivement érodé cette certitude et les modes de fonctionnement en vogue dans les entreprises ont beaucoup évolué. Réactivité, capacité d'adaptation, de travail en équipe, sens de l'initiative sont autant de défis pour le jeune qui sort d'un environnement scolaire ou universitaire classique qui n'est pas forcément en phase avec ces nouveaux impératifs. Si les passerelles entre ces deux univers se déclinent aujourd'hui

de multiples façons de par le monde, elles restent à consolider, et la crise de l'emploi pose les termes d'exigences nouvelles. Comment faire coïncider les besoins des entreprises avec des modèles d'enseignement qui, sans renier les savoirs fondamentaux, soient en capacité de préparer les jeunes à un avenir professionnel garant de leur place dans la société ? Une question qui renvoie à un paradoxe : des postes non pourvus dans de nombreux secteurs, faute d'une main-d'œuvre suffisamment qualifiée, alors que les opportunités existent. La question est d'autant plus cruciale en Afrique où la course à l'émergence passe inéluctablement par un meilleur accès à l'emploi, moteur de développement pour les économies locales, et garantie d'une

unité sociale au sein des Etats. Qu'en est-il de cette réalité au Congo et quel est l'état des lieux en la matière ? Nous avons sollicité deux regards avisés sur cette question.

- **Georges Halas**, professeur agrégé et consultant international, fondateur de Scop – Société de conseil en professionnalis-

tion –, est un spécialiste de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle. Il a mis son expertise au service de nombreux projets, notamment en Afrique centrale. Son regard sur le système éducatif congolais et sous-régional, et sur cette capacité à faire face aux défis de la professionnalisation des enseignements, apporte un éclairage précieux sur cette question.

- De son côté, **Hubert Ngouma** est en charge du projet Unicongo Formation, porté par l'organisation patronale Unicongo, qui vise à répondre aux préoccupations de ses fédérations et entreprises adhérentes face à leurs difficultés de recrutement.

DIDIER BRAS

**Georges Halas**

## « Les professionnels doivent participer aux contenus de certains enseignements »

*Quels sont les programmes propres à rapprocher le monde de l'école avec celui de l'entreprise au Congo ?*

Au niveau de l'enseignement post-bac, on distingue au Congo l'université d'Etat Marien-Ngouabi de l'ensemble des établissements publics et privés, habilités par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

à délivrer des diplômes supérieurs. L'Université est engagée au titre de la réforme LMD (licence-master-doctorat), comme toutes les universités de la sous-région Afrique centrale, dans la professionnalisation de ses enseignements pour une meilleure adéquation formation-emploi de ses diplômés. Depuis plus de cinq ans, des licences et masters profession-



FORMATION - CONSEIL - ASSISTANCE TECHNIQUE

## Une Expertise à votre portée

### INGÉNIERIE ET ACTIONS DE FORMATION

- Formation sur-mesure ;
- Formation à la carte ;
- Formation-Action ;
- Formation inter et intra-entreprises ;
- Analyse des besoins de formation ;
- Élaboration de plan de formation ;
- Évaluation des actions de formation.

### ÉTUDES ET ANALYSE DE PROJETS

- Études de faisabilité de projets ;
- Études d'impact environnemental et social de projet ;
- Études socio-économiques des projets et filières ;
- Analyse de politiques et programmes de développement ;
- Évaluation et audit des projets et actions de développement.

### ASSISTANCE TECHNIQUE

- Assistance au processus de passation des marchés ;
- Maîtrise d'oeuvre de projets et programmes de développement ;
- Maîtrise d'ouvrage déléguée ;
- Assistance à maîtrise d'ouvrage ;
- Assistance à la définition et à l'élaboration de projets/programmes ;
- Appui institutionnel et organisationnel.



Immeuble CNSS 7ème étage, centre-ville Brazzaville | BP : 537 Brazzaville République du Congo

Email: [iprc@iprc-training.org](mailto:iprc@iprc-training.org) | Site web: [www.iprc-training.org/congo](http://www.iprc-training.org/congo)

Téléphone: +242 06 992 04 91 | +242 06 636 28 38



nels sont apparus dans l'offre de formation universitaire. L'enseignement académique et la recherche ne sont plus l'unique nature de l'Université. Celle-ci doit également se préoccuper de l'employabilité de ses diplômés, autrement dit de l'acquisition de compétences dont le monde professionnel a besoin pour assurer son développement et celui de la société tout entière. Ceci suppose le rapprochement de deux mondes qui se sont trop longtemps ignorés.

Il existe au Congo une convention partenariale signée il y a quelques années par l'Enseignement supérieur avec les entreprises. Dans ce cadre, les établissements de formation peuvent solliciter les entreprises pour des collaborations allant dans le sens d'une meilleure professionnalisation des enseignements dispensés : stages pour les étudiants, formations faisant alterner des périodes de formation à l'école et en entreprise, mais aussi collaborations sur la définition des programmes, sur des projets de recherche appliquée, etc. Il est important que dans ce cadre général, les initiatives puissent être contractualisées au niveau des établissements eux-mêmes, et non pas au niveau du ministère, ce qui supposerait moins de réactivité.

#### **Quels sont les profils recherchés par les entreprises locales ?**

Pour les entreprises de Pointe-Noire qui constituent l'essentiel du tissu industriel congolais, le recrutement local pose toujours problème et aboutit le plus souvent au recours à la main-d'œuvre expatriée, y compris la diaspora congolaise. Cela est d'autant plus vrai et désolant pour les postes d'encadrement, tels les techniciens supérieurs et ingénieurs. La qualification de la main-d'œuvre est mal assurée par le système éducatif congolais. Les entreprises déplorent le plus souvent une formation initiale trop académique, théorique, ignorant l'acquisition de compétences indispensables en milieu professionnel comme le sens du travail collectif, de l'autonomie, de l'initiative de la responsabilité.

Certes, ces compétences s'épanouissent progressivement une fois en entreprise, mais il faut que la personnalité du jeune diplômé ait déjà été façonnée à l'acquisition de ces compétences dites du « savoir-devenir ». Les ingénieurs sont de plus en plus recrutés aujourd'hui par les grandes entreprises de Pointe-Noire sur leur potentiel managérial plutôt que sur leurs compétences techniques qui sont, de toute façon, complétées par des actions spécifiques de formation continue au sein des entreprises.

Connaissant plus particulièrement le secteur d'activité pétrolier, j'ajouterai que la compétence linguistique – comprendre parfaitement et parler couramment l'anglais – est rédhibitoire lors des recrutements, au même titre que les potentialités du candidat à devenir un manager.

#### **Comment envisagez-vous ces liens entre le monde de l'entreprise et de l'enseignement ? Sont-ils réservés aux étudiants en études supérieures ou peuvent-ils concerner des jeunes en formation secondaire ?**

Même si, dans l'idéal, tout lycéen de l'enseignement supérieur gagnerait à effectuer un stage dit « de découverte » en entreprise, il est déjà très difficile au Congo de placer en stage les étudiants des filières BTS, licence, master, ingénieur. De plus, les entreprises sont plutôt intéressées à former des stagiaires de longue durée sur six mois destinés à intégrer rapidement le marché de l'emploi. Le stage constitue souvent pour les entreprises d'accueil une période d'observation et d'identification des « jeunes talents ». Si tout étudiant du supérieur pouvait réaliser au moins un stage au cours de sa scolarité, on aurait alors fait un grand pas en avant en faveur de l'emploi des jeunes au Congo.

#### **Au-delà du Congo, y a-t-il des pays d'Afrique centrale qui vous semblent par-**

#### **ticulièrement novateurs dans la mise en place de programmes favorisant ce lien entre l'enseignement et l'entreprise ?**

Ayant œuvré au Cameroun durant quatre ans au sein d'un pôle d'appui à la professionnalisation de l'enseignement supérieur pour le compte de la Coopération française, je peux évoquer les efforts menés de part et d'autre en matière de rapprochement université-entreprises. Dans le cadre de la réforme LMD commencée dès 2007 en Afrique centrale, la professionnalisation des cursus est devenue petit à petit le leitmotiv des discours officiels. Une charte partenariale a été signée entre le ministère de l'Enseignement supérieur – qui, au Cameroun, coiffe huit universités d'Etat, plusieurs universités privées, et plus de 150 écoles privées – et le Gicam (Groupement interpatronal du Cameroun). Aujourd'hui, la forte mobilisation de l'enseignement supérieur en faveur des stages étudiants se traduit par de multiples contrats de collaboration avec les milieux professionnels. Une ville comme Douala offre un tissu industriel et commercial important profitant aux étudiants des universités proches de Douala ou de Buéa ; par contre les six autres universités éloignées de la capitale économique restent défavorisées pour placer leurs étudiants en stage, ce qui est discriminatoire au moment des embauches.

En Afrique centrale comme ailleurs, il est essentiel d'admettre le bien-fondé du rapprochement entre les acteurs de la formation, qu'ils soient publics ou privés et ceux de l'emploi, publics ou privés eux aussi.

#### **Considérez-vous qu'il soit souhaitable que le monde de l'entreprise influe sur les contenus pédagogiques ?**

Il est indispensable, au nom de l'emploi des jeunes, que l'offre de formation des universités et des écoles d'enseignement supérieur comprenne des parcours professionnalisés. La création d'un parcours professionnalisé, dont le diplôme sera reconnu et apprécié des employeurs, se conçoit en étroite collaboration entre enseignants et praticiens des milieux professionnels concernés par le diplôme. Les professionnels doivent participer à la définition des objectifs et contenus des programmes. Ils doivent également intervenir directement dans la formation pour entre autre, assurer les cours professionnels et les séances de travaux pratiques, l'encadrement des stages en entreprise, l'évaluation professionnelle des étudiants lors des soutenances de stage. La formation initiale a une vocation sociale, celle d'intégrer les jeunes dans la société moderne par le biais de l'emploi. Cette vocation nécessite l'appui de tous les milieux professionnels à un système éducatif plus ouvert, donc évolutif.

## Hubert Ngouma

# « Mutualiser nos besoins et nos ressources »

#### **Pouvez-vous nous expliquer la genèse du projet Unicongo Formation ?**

Les différents adhérents de l'Union nous ont fait part de leurs difficultés face à la formation de personnels capables de répondre à leurs attentes, qui sont très diverses. De surcroît, les coûts inhérents à ces processus de formation sont assez importants. Unicongo, fort de la représentativité qui est la sienne dans le paysage économique congolais, a souhaité s'engager pour proposer des solutions aux préoccupations de nos adhérents dans ce domaine.

#### **Quelles sont les grandes lignes de ce dispositif ?**

La stratégie majeure consiste à proposer aux entreprises de mutualiser nos besoins et nos ressources afin de mettre en place des formations à la fois efficaces et moins chères. La première démarche consiste à identifier ces besoins, puis à mettre en place une ingénierie de formation. Au niveau de la phase d'exécution, nous souhaitons identifier au plan local les programmes qui permettraient d'apporter des solutions sur place. Si les compétences en termes de personnels de formation ne le permettent pas, l'idée consiste, via des appels d'offres, à solliciter des experts pour assurer ces formations. Ce dispositif suppose également une dimension logistique, de mise en contact entre l'entreprise et le formateur, assurée par le programme Unicongo Formation.

#### **Ces modules de formation pourraient-ils être menés au sein des locaux d'Unicongo ?**

Bon nombre de nos adhérents disposent



d'espaces disponibles susceptibles d'assurer l'accueil. Toutefois, en cas de difficultés sur ce plan, la prise en charge de ces modules de formation au sein d'Unicongo n'est pas à exclure. Une logique demeure : fédérer nos besoins.

#### **Quels types de partenariats envisageriez-vous avec les centres de formation locaux ?**

La difficulté repose sur le fait que les établissements locaux assurent principalement des formations initiales, et trop peu d'entre eux disposent de formateurs susceptibles de prodiguer ces savoirs professionnels spécifiques que recherchent les entreprises.

#### **Quel serait le niveau requis pour accéder à ces formations ? Concerneraient-elles exclusivement des étudiants de niveau supérieur ou seraient-elles aussi accessibles à des élèves du niveau secondaire ?**

Votre question renvoie aux besoins recherchés. En l'occurrence, les profils attendus par les entreprises concernent aussi bien des techniciens que des cadres davantage

voués à des fonctions de management. Une chose est sûre, les besoins sont très importants, à commencer, bien entendu, par le secteur pétrolier qui sollicite des compétences pointues et très diversifiées. Toutefois, cette pénurie de compétences ne se limite pas à l'industrie, elle recouvre une large gamme d'activité, y compris dans le domaine des services.

#### **A terme, est-il envisageable que ces formations suivies dans le cadre de ce projet soient validées par un diplôme professionnel ?**

Il me semble en effet souhaitable que l'Etat puisse s'impliquer davantage dans son soutien à ce type de programme, ce qui pourrait effectivement déboucher sur une reconnaissance officielle par le ministère de l'Enseignement. Au sein d'Unicongo, nous travaillons depuis plusieurs années auprès du ministère à la création d'un centre d'éducation et de formation par apprentissage (CEFA), malheureusement, celui-ci n'est pas encore suivi d'effets. Sur le plan de l'enseignement, aux côtés de l'université Marien-Ngouabi qui prodigue essentiellement des enseignements théoriques, le déficit est patent sur le plan des enseignements pratiques. Des structures telles qu'Apave, dans le domaine du pétrole, ou encore le Bureau Véritas, dans celui du contrôle, mènent des actions de formations. C'est le cas également de l'institut Ucac-Icam, à Pointe-Noire, qui accueille un premier cycle de formation d'ingénieur où les étudiants suivent un programme structuré autour de la maintenance industrielle. Le site propose également une formation de technicien par l'alternance et des formations spécifiques dans le cadre de la formation professionnelle continue à l'initiative des entreprises. Cependant, les besoins en compétences restent importants. Le projet Unicongo Formation n'entend pas se substituer aux structures existantes, mais plutôt parvenir à étoffer le dispositif, dans la logique de service qui nous lie à nos adhérents.



 **PREZIOSO**  
CONGO

*Depuis plus de 25 ans,  
Prezioso Congo, filiale du  
groupe Prezioso-Technilor,  
conçoit et met en œuvre des  
solutions de revêtements  
protecteurs et isolants pour  
prolonger la vie des  
équipements de ses clients.*

*Nous prolongeons la vie  
de vos investissements*

PROJET TORCHE 2013

Nous proposons un package complet de prestations:

- décapage,
- revêtements,
- isolation,
- protection passive incendie,
- restructuration de bétons,
- moyens d'accès (échafaudages, travaux sur corde).

Nous réalisons nos prestations sur toutes sortes d'équipements industriels, et notamment dans les domaines pétroliers et parapétroliers, ainsi que dans de multiples secteurs de l'industrie et du bâtiment.

Prezioso Congo se veut ainsi un partenaire significatif des grands donneurs d'ordre nationaux et se fait fort de proposer tout son savoir-faire et son panel de prestations afin de servir des priorités communes:

- le professionnalisme,
- la croissance rentable,
- le développement durable,
- l'innovation

 **PREZIOSO**  
CONGO

**PREZIOSO CONGO**  
YARD OCEAN EXPRESS  
B.P. 1921 – POINTE NOIRE (REPUBLIQUE DU CONGO)  
Tel. + (242) 06 633 15 10 – Site: [www.prezioso.fr](http://www.prezioso.fr)



# MTN Protect. Protégez vos données et sécurisez votre téléphone.

Activez MTN Protect et garantisiez la sécurité de votre Smartphone grâce à :

- Un Antivirus et anti-spam mis à jour automatiquement
- Un Pack antivol offrant la localisation et le verrouillage de votre téléphone à distance
- Un Pack gestion de flotte mobile permettant mobilité, partage d'application et stockage virtuel des données »



Ce Nouveau Monde de l'entreprise, il est pour vous.