



# Congo Economie

UNICONGO LE JOURNAL D'UNICONGO & AFFAIRES FINANCES

## SUCCESS STORY

## Ofis, une entreprise inscrite dans la modernité

Entretien avec Luc-Emmanuel Zanghieri, qui a bâti le succès de sa société sur l'anticipation des besoins des usagers et un grand sens de l'innovation.

Lire p. 15

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

Les entreprises membres d'Unicongo se distinguent par la multiplicité de leurs activités, leur taille et leur statut juridique. Nous revenons dans ce numéro sur le chemin à suivre pour toute démarche d'adhésion. A lire également, l'engagement de l'Union dans la lutte contre le VIH-Sida, un regard sur les secteurs en marge des conventions collectives et des informations sur le fonds de garantie Apni soutenu par Unicongo...

Lire p. 4

## LASER

## La réglementation des heures supplémentaires

Toute entreprise peut être amenée à solliciter ses salariés pour une augmentation de leur temps de travail, dans un contexte de surcroît ponctuel de l'activité. Retour sur le cadre juridique et les obligations légales inhérentes aux heures supplémentaires en République du Congo.

Lire p. 10

## RÉGION

## Un nouveau départ pour le Pool

Le département du Pool est considéré comme le grenier de la capitale. Mais sa nature rurale s'accompagne aussi d'un destin industriel, comme en témoignent les projets en cours dans la sous-préfecture de Mindouli et dans la zone industrielle de Maloukou. Zoom également sur les nombreux attraits touristiques de cette région.

Lire p. 46

## PAYS

## Ethiopie : le soleil se lève à l'Est !



Comme un symbole, la Commission de l'Union africaine, organe exécutif de l'institution panafricaine, siège à Addis-Abeba, capitale d'un Etat qui ne cache pas ses ambitions en matière d'émergence. Le pays ne manque pas d'atouts pour atteindre cet objectif, que ce soit au regard de ses ressources hydroélectriques comme dans le développement de son secteur manufacturier.

Lire p. 48

## Dossier

## Banques Assurances Microfinance

# Un dynamisme au service de l'économie congolaise

Les banques et les assurances sont les fers de lance du secteur tertiaire congolais. Des activités où le sens de l'innovation et la capacité de susciter la confiance permettent de tirer son épingle du jeu au sein d'un marché relativement étroit, mais en croissance et très concurrentiel. Eclairage également sur les sociétés de microfinance qui participent au soutien du tissu économique dans toute sa diversité.

Lire p. 17

## AFRIQUE

## Projet Borloo : idée lumineuse ou vœu pieux ?

Certains y voient un pari fou, d'autres l'évaluent à l'aune d'un simple effet d'annonce... Une chose est sûre, le projet de l'ancien ministre français, qui vise à permettre à l'Afrique d'accéder à 100% d'électrification au terme de la prochaine décennie, a le mérite de rappeler haut et fort la prédominance de l'accès à l'électricité comme levier de développement économique et humain. Initié en concertation avec l'ancien Premier ministre éthiopien Meles Zenawi, la démarche a été favorablement accueillie en Afrique, mais les écueils ne manquent pas pour sa réalisation effective. Passage en revue des tenants et aboutissants de ce dossier.

Lire p. 50

## GRAND ANGLE

## SN Plasco, le social au cœur du développement

Quel que soit son secteur d'activité, une entreprise a tout à gagner à prendre conscience de l'importance de son capital humain. C'est le cas de la Société nouvelle des plastiques du Congo (SN Plasco) qui est engagée, parallèlement à la modernisation de son outil de production, dans des modules de formation qui instaurent une dynamique positive au sein de l'entreprise, valorisent les compétences humaines et renforcent le sentiment d'appartenance du personnel à l'endroit de la société qui l'emploie. De quoi réunir tous les éléments du succès entrepreneurial.

Lire p. 14



**MAISONS SANS FRONTIÈRES CONGO**  
 Construire Aujourd'hui votre villa de demain



# Les Résidences Caraïbes

Dans la nouvelle ville de Kounda, le projet les « Résidences Caraïbes » intègre parfaitement le plan directeur de la ville de Pointe-Noire.

Situé à **15 minutes du centre-ville**, en empruntant une nouvelle route le long du littoral (CORAF), le projet de **3000 maisons de divers standing** est dans un site de 600 hectares environ, avec une vue imprenable sur la baie et le port de Pointe-Noire.

Cette nouvelle ville répond à l'extension urbaine du centre-ville de Pointe-Noire, à l'horizon 2020. La commercialisation a commencé début 2015.

Les travaux de viabilisation ont commencé au mois de septembre 2014.

Cette nouvelle ville sera entièrement viabilisée (eau, électricité, routes et réseaux d'assainissement), selon un aménagement urbain en harmonie avec son environnement, conformément aux normes internationales.

Tel que le lotissement ROC de TCHIKOBO, au centre-ville de Pointe-Noire, les habitants du lotissement les « Résidences Caraïbes » bénéficieront de la proximité d'une zone tertiaire au centre de la ville.

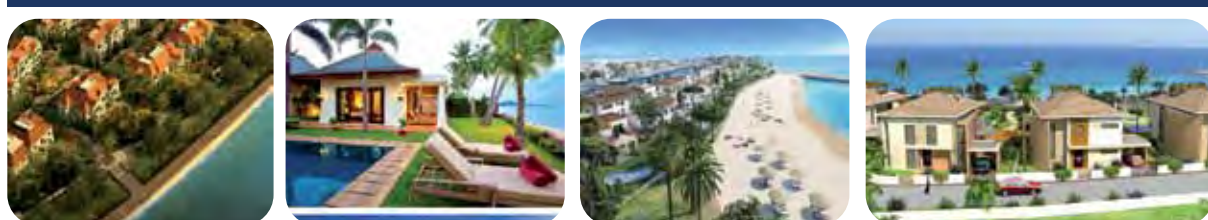
BORD DE MER / Loisirs



BORD DE MER / Hôtels



BORD DE MER / Villas



Nos vastes projets correspondent pleinement aux objectifs socio-politiques fixés par le Président de la République du Congo, Monsieur Denis SASSOUS N'GUESSO, dans son programme «Chemin d'Avenir». Ainsi, nous répondons objectivement à la volonté des autorités gouvernementales et municipales pour l'amélioration des conditions de vie de la population.

Copyright : MAISONS SANS FRONTIÈRES © 2014 All Right Reserved  
 Rejoignez-nous sur : [www.msfcongo.com](http://www.msfcongo.com)  
 Siège social : B.P. 13934 Brazzaville  
 Succursale : B.P. 1320 Pointe-Noire, République du Congo  
 Téléphone : (+242) 22 294 17 60  
 Courriel : [promotions@msfcongo.com](mailto:promotions@msfcongo.com)

## EDITO



Après plus de cinq années de croissance continue, l'économie congolaise subit actuellement les affres de sa forte dépendance vis-à-vis du pétrole, dépendance qui l'expose aux incertitudes du cours mondial de cette matière première.

Plus qu'avant, la diversification de l'économie devient une impérieuse exigence pour garantir au pays un développement équilibré et inclusif, qui s'adosse sur une mise en valeur de son potentiel naturel et de ses ressources humaines. Cette diversification doit être sous-tendue par un climat des affaires résolument favorable à la promotion des investissements privés, aussi bien nationaux qu'étrangers.

En effet, les potentialités naturelles du Congo ne suffisent pas pour assurer son attractivité aux investissements privés, qui ont besoin de transparence et de stabilité fiscale, juridique et institutionnelle, d'infrastructures efficaces et de ressources humaines qualifiées. Différentes réformes ont déjà été engagées, mais beaucoup reste encore à faire pour transformer le Congo en destination privilégiée des investissements privés.

Le dialogue public-privé tant attendu contribuera, à n'en point douter, à l'amélioration de l'environnement des investissements privés grâce à la confiance qu'il pourra instaurer entre les pouvoirs publics et le secteur privé. Il offrira par ailleurs un cadre approprié pour assurer la cohérence dans les approches des différentes administrations publiques sur divers dossiers, aujourd'hui caractérisés par des discordances qui brouillent souvent la visibilité du secteur privé. Par ailleurs, les PME méritent une place de choix dans le processus de diversification de l'économie congolaise. C'est la raison pour laquelle elles doivent être au cœur du dialogue public-privé, leur rôle économique et social étant déterminant du fait de leur très grand nombre et de la diversité des secteurs qu'elles touchent en milieu urbain et rural.

L'intérêt que notre Union porte aux PME justifie son soutien à l'Association Pointe-Noire industrielle (Apni) et son appui au contenu local (*local content*), qui sont deux initiatives visant particulièrement à promouvoir le développement des PME, grâce au soutien des grandes entreprises appartenant notamment aux secteurs dominants de l'économie congolaise. La synergie que ces deux projets pourraient favoriser entre les grandes entreprises et les PME est de nature à créer une dynamique susceptible de générer un développement intégré des différents secteurs et de propagation de la croissance habituellement concentrée dans quelques grands secteurs économiques, souvent extravertis.

Cette croissance partagée entre les grandes entreprises et les PME locales est l'un des gages du développement économique et social du Congo.

CHRISTIAN BARROS, PRÉSIDENT D'UNICONGO



## CONTACTS UNICONGO



<b>RELATIONS ADHÉRENTS, MEMBRES ASSOCIÉS &amp; NON ADHÉRENTS</b>	<b>ÉTUDES &amp; DOCUMENTATION</b>	
Processus d'adhésion Koussiamba Gouadi-B - Chargée des adhérents (BZV) +242 06 855 27 46 / <a href="mailto:adherentsbzbv@unicongo.org">adherentsbzbv@unicongo.org</a>	Sollicitations / Conseil d'ordre juridique, social & fiscal - Documentation pour l'entreprise Nelly Saboga - Chargée des adhérents (PNR) +242 06 929 74 65 / <a href="mailto:adherentspnr@unicongo.org">adherentspnr@unicongo.org</a>	
<b>RELATIONS D'AFFAIRES &amp; PARTENARIATS</b>	<b>ÉVÉNEMENTIEL</b>	
Accompagnement des entreprises Informations économiques et sectorielles... Ka'ita Mberi Nsana - Responsable Développement +242 06 635 40 40 / <a href="mailto:developpement@unicongo.org">developpement@unicongo.org</a>	Salons et événements (JMSST, SEEC...)	
<b>APPUI RECRUTEMENT</b>	<b>FORMATION</b>	<b>SERVICES DIVERS</b>
Dépôt d'offres / candidatures Site : <a href="http://www.emploi.cg">www.emploi.cg</a>	Analyse des besoins et inventaire des offres (formation initiale, continue...)	Location salle et visioconférence / Vente d'agendas Distribution Journal Eco / Facturation & règlements
Marguerite Kounkou - Assistante administrative (BZV) +242 06 841 04 07 / <a href="mailto:secretariatbzbv@unicongo.org">secretariatbzbv@unicongo.org</a>	Assistante administrative Pointe-Noire +242 06 629 59 06 / <a href="mailto:secretariatpnr@unicongo.org">secretariatpnr@unicongo.org</a>	

## CONGO ÉCONOMIE [unicongo.org](http://unicongo.org)

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

**PRÉSIDENT** : Christian Barros  
 Email : [c.barros@codisco-congo.com](mailto:c.barros@codisco-congo.com)  
**DIRECTEUR DE LA PUBLICATION** : Jean-Jacques Samba  
 Tél. : +242 06 661 48 61  
 Email : [jean-jacques.samba@unicongo.org](mailto:jean-jacques.samba@unicongo.org)  
**DIRECTION DE LA RÉDACTION** : Jean Banzouzi Malonga  
 Tél. : +242 05 557 02 03 / 06 985 41 79  
 Email : [jbmalonga@yahoo.fr](mailto:jbmalonga@yahoo.fr)  
**SECRETARIAT DE RÉDACTION** : Didier Bras  
**DIRECTION ARTISTIQUE** : Jean-Noël Dubois

**ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO** :  
 Philippe Audouin, Jean Banzouzi Malonga, Didier Bras, Armand Claude Demba, Père Christian de Labrettesche, Ka'ita Mberi Nsana, Jean-Jacques Samba.

**PUBLICITÉ** : Alizée Multi Presse  
 Jean-Marc Sand - Email : [jmsand33@gmail.com](mailto:jmsand33@gmail.com)  
 Tél. : (+242) 06 663 13 90 / 05 774 14 74  
 (+33) 06 08 28 18 58

## Sommaire



**Focus sur Unicongo**

Qui peut devenir membre d'Unicongo ? p. 4  
 Un engagement affirmé dans la lutte contre le VIH/Sida p. 4  
 Zoom sur le fonds de garantie Apni p. 5  
 Les secteurs en marge des conventions collectives : une anomalie à corriger p. 7  
 Unicongo se mobilise aussi pour... p. 7

**Laser**

La parafiscalité, une préoccupation pour le secteur privé, à tort ou à raison ? p. 8  
 La fiscalité des collectivités locales : bases juridiques et problématique p. 9  
 Le statut de l'entrepreneur et la société par actions simplifiées p. 9  
 La réglementation des heures supplémentaires dans les entreprises p. 10  
 RSE : promouvoir les plateformes de partenariats p. 12

**Grand angle**

SN Plasco, le social au cœur du développement p. 14  
 Ofis, une entreprise inscrite dans la modernité p. 15

**Dossier**

**Banques**

Narcisse Obiang président de la fédération Banque, Assurances et Microfinance à Unicongo p. 17  
 Les chiffres du secteur bancaire congolais p. 18  
 Mohammed Mejbar, DG du Crédit du Congo p. 19  
 Serge Tondou, directeur général de BCI p. 19  
 Martin Che, directeur général de UBA Bank p. 20  
 Guy Tamby, administrateur directeur général de Société Générale Congo p. 22  
 BCH : un rôle important dans la politique de l'habitat au Congo p. 24  
 Calixte Tabangoli, directeur général de la Banque Postale du Congo p. 25

**Assurances**

L'assurance congolaise : un réel démarrage et des défis à relever... p. 29  
 Le point sur les assurances obligatoires p. 30  
 La couverture santé collective des entreprises au Congo p. 31  
 Philippe Audouin, directeur général d'Allianz Congo Assurances p. 32  
 Wilfrid Ossié, directeur général d'Assurances et réassurances du Congo p. 32  
 Ascoma Congo : une croissance continue, des services de qualité p. 35  
 AGC, de l'art de cultiver sa notoriété p. 35  
 L'assureur Colina s'implante au Congo-Brazzaville p. 36  
 Gras Savoye : un succès ancré dans la satisfaction du client p. 37  
 Alfred Yameogo, DG de NSIA Assurances & NSIA Vie Assurances p. 38

**Microfinance**

Dieudonné Ndinga Moukala, directeur général adjoint des Mucodec p. 41  
 Ghislaine Mackiza, directrice générale de la Capped p. 42  
 Crédit Muprocom : une implantation attendue au niveau national p. 45

**Région**

Un nouveau départ pour le Pool p. 46

**Pays**

Ethiopie : le soleil se lève à l'Est ! p. 48

**Afrique**

Projet Borloo : idée lumineuse ou vœu pieux ? p. 50

# Qui peut devenir membre d'Unicongo ?

**L'organisation patronale et interprofessionnelle du Congo (Unicongo) a été créée en 1958 et regroupe près de trois cents membres. Elle fait partie de l'Organisation internationale des employeurs, de l'Union des patronats d'Afrique centrale (Unipace) et de Business Africa, qui est l'ancienne Confédération panafricaine des employeurs.**

Unicongo compte près de trois cents membres qui sont tous des entreprises privées formelles appartenant aux secteurs primaire, secondaire ou tertiaire, de toutes tailles (grandes, petites ou moyennes entreprises) et de toutes formes juridiques (sociétés ou entreprises individuelles), à capitaux locaux ou étrangers.

L'image erronée, souvent associée à Unicongo, d'organisation patronale des grandes sociétés filiales des multinationales est totalement étrangère aux statuts de l'Union, ouverte à toutes les entreprises de droit congolais qui répondent aux conditions d'adhésion.

A la différence de certaines organisations patronales qui comptent parmi leurs membres des entreprises et des groupements ou associations professionnelles, Unicongo n'a exclusivement comme membres que des entreprises.

Pour adhérer à l'Union, toute entreprise doit en approuver les statuts, le règlement intérieur, la charte éthique

de l'Union, obtenir l'avis favorable de la fédération professionnelle correspondant à son activité suivi de celui du conseil d'administration, et s'acquitter enfin de la cotisation initiale. Les membres de l'Union sont regroupés en douze fédérations qui n'ont aucune personnalité juridique :

- La fédération Agri-Forêts,
- La fédération Banques-Assurances-Microfinance,
- La fédération Bâtiment-Travaux publics,
- La fédération Commerce,
- La fédération Hôtellerie,
- La fédération Industrie,
- La fédération Mines solides,
- La fédération Parapétroliers,
- La fédération Pétrole,
- La fédération Services et Professions libérales,
- La fédération Télécoms-NTIC,
- La fédération Transports-Transit.



La fédération Mines solides, créée en 2012, est la dernière-née de l'Union.

Outre les entreprises privées adhérentes de l'Union, celle-ci compte également des membres associés qui sont des représentations diplomatiques, des organismes internationaux, des entreprises publiques, des institutions publiques et des organismes sociaux, ou qui n'exercent pas d'activités commerciales. Les membres associés bénéficient des services fournis par l'Union moyennant paiement d'une cotisation annuelle. Toutefois, ils ne participent pas aux activités déployées par Unicongo.

JEAN-JACQUES SAMBA

## Un engagement affirmé dans la lutte contre le VIH/Sida

**L'humanité fait aujourd'hui face à des grands défis liés à la dégradation de l'environnement et au changement climatique, ayant pour corollaire le réchauffement du climat de la planète Terre, auxquels s'est ajouté depuis trois décennies le VIH/Sida. Cette épidémie aux conséquences très graves sur la santé, l'économie et la vie sociale, implique dans sa lutte différents acteurs, parmi lesquels l'entreprise.**

Unicongo s'est engagée dans la lutte contre le VIH/Sida le 1<sup>er</sup> décembre 2000 en participant à la commémoration de la Journée mondiale de lutte contre ce virus. L'implication du secteur privé dans cette lutte a été réaffirmée par le décret n°2002-368 du 30 novembre 2002 portant création, attributions et composition du Conseil national de lutte contre le VIH/Sida (CNLS) et les infections sexuellement transmissibles, et le décret n°2003-68 du 30 mai 2003 portant création, attributions et composition du comité de coordination nationale des projets financés par le fonds mondial de lutte contre le VIH/Sida, la tuberculose et le paludisme. Unicongo

est l'un des membres de ces deux institutions.

Les énormes pertes de ressources humaines qualifiées et rares, notamment jeunes, au cours des années 90 et au début des années 2000 ainsi que les campagnes de sensibilisation intenses organisées par le SEP-CNLS avec l'appui notamment des partenaires (PNUD, OIT, etc.) ont renforcé la conscience des entreprises privées, très souvent réticentes au début, à s'engager résolument dans cette lutte.

**Un engagement ancré sur des principes fondateurs**

Les directives pratiques du BIT sur le VIH/Sida et le monde du travail,

publiées en 2001, ont servi de base à l'engagement et aux actions des entreprises dans la lutte contre le virus, en s'appuyant sur les principes fondamentaux de ces directives :

- La reconnaissance du VIH/Sida en tant que question liée au lieu de travail ;
- La non-discrimination dans l'esprit du travail décent et dans le respect des droits de l'homme et de la dignité des personnes infectées par le VIH ou malades du Sida ;
- L'égalité entre hommes et femmes face aux incidences du VIH/Sida et l'amélioration de la situation des femmes comme facteur essentiel pour prévenir la propagation de l'infection par le VIH ;
- Le milieu de travail sain et sûr en vue de prévenir la transmission du VIH/Sida, la promotion d'une santé physique et mentale optimale, et l'adaptation des tâches aux capacités et à l'état de santé physique et mental des travailleurs ;
- Le dialogue social favorisant la coopération et la confiance entre les employeurs, les travailleurs et leurs représentants ;
- L'interdiction du dépistage en vue de

l'exclusion de l'emploi et du travail ;

- La confidentialité interdisant d'exiger aux demandeurs d'emploi ou aux travailleurs des informations personnelles liées au VIH ;
- Le maintien de la relation d'emploi, l'infection par le VIH n'étant pas un motif de licenciement ;
- La prévention au moyen de diverses stratégies adaptées aux situations nationales et aux spécificités culturelles ;
- La prise en charge, le soutien et la solidarité devant inspirer les mesures relatives au VIH/Sida dans le monde du travail, car tous les travailleurs et les personnes à leur charge, y compris ceux qui sont infectés par le VIH, ont droit à des services de santé accessibles.

Grâce au ferme engagement manifesté par l'Union et ses adhérents, le secrétariat exécutif permanent du CNLS a mis en place en 2005 un projet d'appui à Unicongo et à ses membres pour l'élaboration des plans et programmes de lutte contre le VIH/Sida. Des séminaires et ateliers ont été organisés au siège de l'Union et dans les entreprises au profit des représentants des travailleurs, des chefs du personnel et des directeurs des ressources hu-

maines d'une trentaine d'entreprises, des médecins d'entreprises, pour l'information sur le VIH/Sida et la formation à l'élaboration et à la mise en œuvre des plans et programme de lutte contre la propagation du virus sur le lieu du travail.

**Un large éventail de moyens d'action**

Les programmes élaborés et mis en œuvre par les entreprises portent sur la sensibilisation par l'information, l'éducation, et la formation, la distribution de préservatifs, le dépistage anonyme le traitement des infections sexuellement transmissibles (IST), le traitement des infections opportunistes (IO), le traitement de protection contre la transmission du virus de la mère à l'enfant (PTME), la prévention des accidents d'exposition aux liquides biologiques contaminés (PAS), les traitements antirétroviraux (ARV), l'éducation thérapeutique pour les personnes vivant avec le VIH/Sida, la prise en charge psychosociale.

Pour la mise en œuvre des programmes de lutte contre le VIH/Sida, certaines entreprises disposent d'un centre médico-social (c'est le cas de Brasco, Total EP Congo, CIB) avec du personnel formé sur cette problématique et de l'équipement approprié, des pairs éducateurs formés pour la sensibilisation et l'information de l'ensemble du personnel, regroupés dans des comités VIH/Sida (comme chez Brasco). Des entreprises ont également créé une unité de gestion de programme VIH/Sida (c'est le cas à Saris) ou un centre d'information, d'éducation et de sensibilisation sur le virus (à l'instar de CIB).

De 2006 à 2012, un consultant a été affecté à Unicongo sur financement de la Banque mondiale pour accompagner les entreprises dans la lutte contre le VIH/Sida. La mobilisation des entreprises membres d'Unicongo dans cette lutte est illustrée par les réalisations en la matière de CIB-Olam, Siat, SCLOG, Cominco, Weatherford, Airtel Congo, Brasseries du Congo, Total EP Congo, Total Congo, Faaki-Congo, Saris-Somdiaa, MTN Congo, et de bien d'autres membres de l'Union.

Des partenariats public/privé ont aussi été créés entre les entreprises et certaines institutions pour mieux lutter contre le VIH/Sida. C'est le cas de la Ligne jaune, un outil d'information et de communication, fruit du partenariat entre la Fondation MTN et le SEP-CNLS. Des accords de partenariat existent également entre certaines entreprises et le Centre de traitement ambulatoire (CTA). En outre, des échanges d'expériences inter-entreprises sur les bonnes pratiques ont été organisés en 2011 entre Brasco et SCLOG à Pointe-Noire, entre CIB-Brasco-Airtel à Pokola.

**Des mesures qui produisent des effets probants**

D'une manière générale, dans toutes les entreprises, la mise en œuvre des programmes a conduit à une meilleure connaissance du VIH/Sida et à une



prise de conscience par les travailleurs, à une très forte réduction du risque de contamination due à la généralisation de l'utilisation du préservatif, à l'accès aux ARV des travailleurs vivant avec le VIH, ce qui a permis une baisse notable de la mortalité du fait du Sida. En cela, les entreprises ont compris l'impératif de leur implication dont le résultat est la préservation de leurs ressources

humaines, disposant de qualifications souvent rares au niveau national.

Les programmes internes de lutte contre le VIH/Sida, qui ont bénéficié de l'adhésion unanime des travailleurs grâce à leur implication dans leur élaboration, sont malheureusement confrontés à une absence d'accompagnement des institutions publiques (SEP-CNLS) no-

tamment dans les petites et moyennes entreprises aux ressources limitées. Les ruptures répétées des réactifs pour les tests de dépistage et des ARV présentent le risque de susciter un découragement fatal dans la lutte contre le virus, avec pour possible conséquence une recrudescence de l'épidémie dans les lieux de travail. Ainsi, les perspectives de lutte contre le VIH/Sida dans les entreprises résident dans la pérennisation et le renforcement des programmes en cours et dans leur extension au niveau des entreprises qui n'en ont pas encore.

Le relais de financement des antirétroviraux, assuré par certaines entreprises pour pallier les ruptures d'approvisionnement observées au niveau de l'organisme public spécialisé, de même que l'extension de leurs plans et programmes de lutte contre le VIH/Sida aux communautés locales (populations habitants dans les localités d'implantation des entreprises, dans les concessions forestières ou minières), sont des faits marquants qui confortent les entreprises de l'Union dans leur responsabilité sociale.

JEAN-JACQUES SAMBA

## Zoom sur le fonds de garantie Apni

**Les petites entreprises au Congo, même si elles affichent des perspectives économiques favorables, ont difficilement accès à un crédit bancaire. Les banques sont réticentes à l'idée de prêter de l'argent à une micro-entreprise, considérant le risque comme trop élevé du fait que les emprunteurs potentiels ne peuvent apporter la preuve de leur solvabilité, ni offrir suffisamment de garantie à la banque. C'est dans ce contexte que le fonds de garantie de l'Apni, d'un montant de 54 millions de francs CFA, prend tout son sens avec l'apport des différents acteurs, parmi lesquels Unicongo.**

Créé en 2013 à la suite de la reconversion du Fonds d'investissement, le fonds de garantie de l'Apni est un outil d'appui au programme d'aide financière, visant à soutenir les établissements de crédits pour favoriser la création et le développement d'entreprises de type TPE, PME/PMI, dans le secteur privé formel au Congo. Ce fonds de garantie est soutenu par Total E&P Congo et Unicongo et se présente comme un mécanisme intégré, d'une part d'appui financier, et d'autre part d'appui non financier.

L'appui financier consiste à garantir les prêts octroyés par les banques et les établissements de microfinance aux petites entreprises des secteurs d'activités à forte valeur ajoutée et contribuant à la création d'emplois et de richesse. Par exemple les secteurs de l'agriculture et élevage, la sous-traitance industrielle, l'artisanat, les BTP, etc.

Le volet appui non financier consiste en l'accompagnement managérial et technique des entreprises financées, à travers les Centres de gestion agréés (CGA) et l'Observatoire des marchés. L'appui non financier se fait sous forme de cofinancement de l'accompagnement et permet de compléter les moyens financiers de l'entreprise pour accéder au Programme de renforcement des capacités en cas de besoin. Par exemple, financer la formation managériale du promoteur ou technique de ses employés, ou encore le suivi de l'exécution du projet.

**Une réflexion sur l'ajustement du dispositif**

Après une période d'observation en 2013, le fonds de garantie de l'Apni a octroyé des garanties à cinq projets d'entreprises pour un montant global de 84 millions de FCFA. Le cofinancement de l'accompagnement de ces entreprises s'élève à un montant global de 4 millions de FCFA. « Nous garantissons de 10 à 50% du coût total de projet dans le cadre du partage de risque et pour des montants de crédit n'excédant pas 25 millions de FCFA. Ce montant a été dimensionné aux TPE qui n'accèdent pas facilement aux crédits. Mais actuellement, les banques nous demandent de garantir des projets allant jusqu'à la centaine de millions de FCFA, c'est-à-dire de dépasser le plafond de 25 millions de FCFA. Nous sommes en train d'étudier cette possibilité », précise Massika Kibélolo, le délégué général de l'Apni.

En d'autres termes, cela signifie que les banques sont disposées à financer les projets à condition qu'ils soient bancables avec des informations fiables, et de garantir un bon suivi post-financement par une structure d'appui telle le fonds de garantie de l'Apni avec ses différentes composantes comme le CGA. En définitive, le Fonds de garantie de l'Apni a pour objectif d'optimiser la formalisation des TPE, de les extraire de l'économie souterraine ou de l'informelle, et participer ainsi à la production de la richesse nationale.

JEAN DE LA HAUTE

# 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, ...
- Salles de réunion ; ouverture en 2015 d'une salle de banquet de 1000 m<sup>2</sup>
- 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
- "Gusto" grill tapas, au bord de la piscine ; brunch tous les dimanches
- Fêtez vos événements privés
- Fitness d'exception avec espace de musculation, saunas, jacuzzis ainsi que deux salles de massages thaïlandais
- Galerie de boutiques



Brazzaville : Tél : 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  
Site Web : www.olympic-palace-hotel.net

## Les secteurs en marge des conventions collectives : une anomalie à corriger

**La convention collective de travail est un accord relatif aux conditions de travail conclu entre, d'une part, les représentants d'un ou plusieurs syndicats ou groupements professionnels de travailleurs et, d'autre part, une ou plusieurs organisations syndicales d'employeurs, ou un ou plusieurs employeurs pris individuellement.**

Les conventions collectives couvrent actuellement les entreprises privées d'une dizaine de secteurs qui vont du secteur primaire au secteur tertiaire :

- Les entreprises forestières ;
- Les banques-assurances et assureurs-conseils ;
- Le bâtiment et les travaux publics ;
- Le commerce ;
- L'hôtellerie et assimilés ;
- L'industrie et la métallurgie ;
- Les compagnies aériennes ;
- La prospection, la recherche et l'exploitation minière ;
- Les entreprises de recherche et production d'hydrocarbures ;
- Les entreprises de services pétroliers, couramment appelées parapétroliers ;
- Les pharmacies d'officines ;
- Les auxiliaires de transports et assimilés ;

- Les marins de la pêche maritime industrielle ;
- Les boulangers ;
- Les entreprises de télécommunication et des technologies associées.

Ces conventions comprennent obligatoirement des dispositions concernant entre autres les rémunérations, les modalités d'exécution et les taux des heures supplémentaires, les congés payés, notamment la fixation de leur durée, l'indemnité de licenciement, les conditions d'embauchage et de licenciement, les procédures conventionnelles de règlement des conflits collectifs de travail susceptibles.

### Le recours à certaines conventions collectives par défaut

Actuellement, certains secteurs ne sont pas couverts par des conventions collectives. C'est le cas du transport routier qui connaît un développement remarquable, des

professions libérales où l'on trouve les cabinets comptables, d'architecture, d'avocats, de notaires et d'huisiers, les conseils juridiques, les bureaux d'études, les professions de santé (cliniques médicales, cabinets médicaux et laboratoires médicaux), et le secteur privé de l'enseignement (écoles, instituts de formation, crèches). La fédération des Services et Professions libérales d'Unicongo renferme un ensemble d'entreprises hétéroclites par leurs activités, dont la particularité essentielle est l'absence de conventions collectives qui les régissent. Pour combler le vide des conventions collectives, la tendance pour certains services est le recours à la convention collective du commerce, dont l'application pose évidemment des problèmes dans la mesure où les emplois et les conditions de travail sont généralement très différents de ceux du commerce. Le développement des entreprises de service, qui se diversifient, est de plus en plus confronté à ce vide juridique, de nature à affecter les rapports entre les employeurs et les employés à cause de l'inadaptation des expédients souvent utilisés en lieu et place des conventions collectives ou des accords collectifs d'établissements idoines.

JEAN-JACQUES SAMBA

## Unicongo se mobilise aussi pour...

Rubrique réalisée par KA'TIA MBERI NSANA

### Journée mondiale de la santé et de la sécurité au travail (JMSST) : 28 avril 2015



La Journée mondiale de la Santé et de la Sécurité au Travail a connu un franc succès le mardi 28 avril à l'Espace du Trentenaire. Total E&P Congo, en fidèle partenaire, a bien voulu accueillir l'événement. Le site a abrité une quarantaine de stands animés par des HSE expérimentés, à la grande satisfaction des visiteurs. Des quiz, tests et autres formes d'apprentissage ludiques ont permis aux plus malins de rentrer chez eux les bras chargés : T-shirts, casquettes, gadgets, ect. Unicongo s'est associée à des acteurs de la place pour assurer une bonne participation : 1 700 visiteurs, contre 1 200 l'année dernière. Une fois de plus, nous remercions tous les acteurs qui ont contribué à la réussite de cette journée : Total E&P Congo, des sponsors généreux tels que Iloggs et Chevron et des participants passionnés : Association sport pour tous (ASST), Bolloré Africa Logistics, Bouygues, Brasco, Bureau Veritas, Perenco, Codisco, Iloggs, ISTC, Lasarat, Mano Wellness Institute, Ofis Computer, Scab, SEAS Services, SGS Congo, S.N Plasco, et beaucoup d'autres.



### CIEMC : prévu en avril 2015

Le Forum sur les mines qui devait se tenir du 22-24 avril a été reporté au dernier trimestre de l'année 2015.

### Green Business : 19/22 mai 2015

Le Green Business, organisé par la chambre de commerce de l'industrie, des arts et métiers de Pointe-Noire, a été l'occasion de réunir des personnalités et entreprises de différents pays. Ainsi, sous le haut patronage de Monsieur le ministre Henri Djombo, des conférences et ateliers se sont tenus sur des sujets aussi variés que le financement de projets, les initiatives innovantes, la religion et la société, les initiatives touristiques, etc. Pour sa part, Unicongo a participé à la table ronde sur le lobbying et le plaidoyer en matière de réglementation. Par ailleurs, l'Union a également organisé une cinquantaine de rendez-vous B to B entre cinq entreprises venues de France et les entreprises implantées au Congo.



### Forum de l'entrepreneuriat : 19 juin 2015



Dans le cadre du programme d'appui aux TPE, Congo Entreprises Développement, associée à l'Apni, l'IECD, et à la Chambre de commerce, d'industrie, d'agriculture et des métiers (CCIAM), a organisé le 19 juin 2015 à Pointe-Noire la première édition du Forum de l'Entrepreneuriat. Les thèmes ont porté sur l'offre de formation à destination des TPE, PME et PMI, leur accès au financement et les programmes nationaux d'appui les concernant. L'objectif principal de ce forum était d'informer les responsables des petites et moyennes entreprises sur les différents dispositifs et organismes d'appui à leur service (centres de gestion agréés, centres de gestion et de services, centres de formation, institutions financières, bailleurs, Etat...). Les différents acteurs de l'appui aux petites entreprises ont eu l'occasion de présenter leurs offres et les TPE/PME ont pu recevoir une information de qualité sur les possibilités de formation et de financement. Ce forum s'est déroulé à la Chambre de commerce, d'industrie, d'agriculture et des métiers de Pointe-Noire, de 9h à 16h.

# La parafiscalité, une préoccupation pour le secteur privé, à tort ou à raison ?

**La parafiscalité est souvent incriminée comme l'un des facteurs défavorables au climat des affaires au Congo. Force est de constater que diverses définitions lui sont attribuées, la plus courante étant celle qui l'assimile à la fiscalité illégale.**

Pour mieux comprendre la parafiscalité, il paraît important de partir de l'étymologie du mot qui est composé du préfixe grec « para » qui signifie « à côté de ou en lien avec ». Au sens de l'ancien grec, la parafiscalité est à côté de la fiscalité, définie à son tour comme un système de perception des impôts qui s'appuie sur un ensemble de lois. Définie ainsi, la parafiscalité n'est pas illégale. La parafiscalité est composée des contri-

butions obligatoires aux assurances sociales, qui se distinguent des impôts proprement dits par le fait qu'elles donnent droit à une contre-valeur, mais également des prélèvements divers institués par voie d'autorité et affectés à des organismes distincts de l'Etat ou à des collectivités locales et organismes professionnels, dans un but économique ou social. A titre d'exemple, la parafiscalité professionnelle et sociale est un instrument d'orientation de façon très souple de certaines interven-



tions économiques ou sociales ponctuelles ou permanentes et de redistribution de ressources prélevées à certaines catégories sociales ou professionnelles. Les prélèvements de la Sécurité sociale, la contribution patronale au profit de l'Onemo, la taxe d'apprentissage, la taxe du fonds national de l'habitat aujourd'hui fondues dans la taxe unique sur les salaires, la redevance informatique, la RDI, les taxes et redevances de l'environnement et du tourisme, la taxe communautaire d'intégration au profit de la Cemac, la contribution communautaire d'intégration au profit de la Ceeac, le prélèvement au profit de l'Ohada et le péage routier sont une illustration de la parafiscalité congolaise.

Au regard de la définition de la parafiscalité, toutes les taxes et impositions instituées par les notes circulaires, les notes de service, les lettres administratives, les délibérations départementales et par les textes réglementaires non conformes aux lois en vigueur sont tout simplement illégales, et ne pourraient être considérées comme de la parafiscalité.

#### Une juste définition pour éviter les amalgames

La parafiscalité est épinglée comme l'un des facteurs de dégradation de l'environnement des affaires au Congo. Malheureusement force est de constater que chacun y va de sa définition, ce qui conduit inévitablement à un dialogue de sourds entre partenaires publics et privés et à des mesures totalement inadaptées face à un mal qui est différemment identifié par les uns et les autres. L'un des maux du climat des affaires au Congo, ce sont les taxes et

impositions illégales qui ne devraient pas être confondues à la parafiscalité.

A la lumière de la définition de la parafiscalité, les taxes et impositions illégales instituées par les administrations publiques et les collectivités locales ne sont pas parafiscales, puisque la parafiscalité a une base légale. Cette affirmation ébranle indubitablement certaines études réalisées sur le climat des affaires au Congo, qui se sont basées sur le postulat selon lequel la parafiscalité est par nature illégale.

La distinction entre la parafiscalité, d'une part, les taxes et impositions illégales, d'autre part, permet d'éviter l'amalgame qui est à l'origine des errements et des mesures inadaptées face à un problème mal identifié. Il sied de relever que le sort normal des taxes et impositions illégales est l'éradication par les institutions compétentes.

Bien que la parafiscalité soit légale, elle pourrait toutefois se révéler nocive pour l'environnement des affaires, au cas où les prélèvements et les contributions qui la composent ne seraient pas pertinents en termes d'utilité et d'efficacité économiques ou sociales, par rapport aux coûts supportés par les contribuables et la collectivité.

JEAN-JACQUES SAMBA



# La fiscalité des collectivités locales : bases juridiques et problématique

La Constitution de la République du Congo, à son article 111, alinéa 4, dispose que l'assiette, le taux et les modalités de recouvrement des impositions de toute nature sont du domaine exclusif de la loi. Il en découle que seule la loi peut créer tout impôt, droit et taxe, comme le confirme l'article 23 de la loi n° 30-2003 du 20 octobre 2003 portant institution du régime financier des collectivités locales.

La loi n° 30-2003 du 20 octobre 2003 cite à son article 22, aux alinéas C et D, les impôts, droits et taxes contribuant aux ressources des collectivités locales. Il s'agit de la contribution des commerçants et artisans, de celle des agents de l'Etat et du secteur privé (couramment appelée taxe régionale), des droits de voirie, des droits de place dans les halles, foires, marchés et abattoirs, des permis de stationnement et de location sur la voie publique, des droits de place dans la taxe de publicité, des droits d'organisation des foires, de la taxe sur les spectacles, des centimes additionnels aux redevances portuaires et aéroportuaires, de la taxe sur l'exploitation des produits de carrières, de la taxe de roulage, de la taxe sur la licence de boissons, des débits de boissons, des bars-dancings et des night-clubs, des hôtels et motels, de la taxe hôtelière, de la taxe sur

**Les contribuables, personnes physiques ou morales, sont soumis à des impôts, droits et taxes dont la majorité sont destinés à l'Etat, tandis qu'une partie de ces impositions est perçue pour les collectivités locales que sont les départements et les communes.**

l'autorisation de construire, et d'une dizaine d'autres taxes.

Une partie des impositions des collectivités locales est régie par le code général des impôts qui en fixe le fait générateur, le taux, l'assiette, les personnes imposables, les modalités de recouvrement. Ces impositions perçues au profit des collectivités locales qui sont dans le code général des impôts sont les contributions des propriétés bâties, les contributions des propriétés non bâties, les centimes additionnels à la taxe sur la valeur ajoutée et les contributions des patentes. Pour les autres impositions des collectivités locales instituées par la loi n° 30-2003 du 20 octobre 2003, ce sont les délibérations de chaque conseil départemental ou communal qui en fixent le fait générateur, le taux, l'assiette, les personnes imposables, les modalités de recouvrement, d'où les différences qui peuvent exister entre les communes et les départements sur ces impositions.

Toutefois, on relève que dans certains dé-

partements et communes, des taxes ou impositions ont été créées par des délibérations dans des domaines non prévus à l'article 22 de la loi n° 30-2003 du 20 octobre 2003. C'est le cas de la taxe de l'environnement, de celles sur le bois et les hydrocarbures.

La discordance observée entre, d'une part, l'article 111 alinéa 4 de la Constitution et l'article 23 de la loi n° 30-2003 du 20 octobre 2003 portant institution du régime financier des collectivités locales et, d'autre part, la pratique des conseils municipaux et départementaux qui créent des taxes et impositions diverses et en fixent le fait générateur, l'assiette, le taux et les modalités de recouvrement au moyen des délibérations, pose la problématique du champ légal du pouvoir des conseils départementaux et communaux dans le domaine fiscal, au regard des dispositions de la loi n° 10-2003 du février 2003 portant transfert des compétences aux collectivités locales.

JEAN-JACQUES SAMBA

## DEUX INNOVATIONS MAJEURES DU DROIT OHADA

# Le statut de l'entrepreneur et la société par actions simplifiées

**Depuis bientôt cinq ans, plusieurs Actes uniformes parmi les fondamentaux de l'espace Ohada ont connu une révision. C'est le cas de l'Acte uniforme portant sur le droit commercial général (AUDCG) dont la révision a été opérée le 15 décembre 2010, et de l'Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique (AUSCGIE), réformé le 30 janvier 2014. Ces deux textes comportent deux innovations majeures : l'original, « le statut de l'entrepreneur », et la nouvelle forme sociétaire, « la société par actions simplifiées » (SAS).**

#### Le statut de l'entrepreneur

Quel est l'intérêt de ce statut entré en vigueur le 15 mai 2011 ? Le législateur Ohada a ainsi voulu prendre en compte les conditions juridiques et financières des acteurs économiques du secteur informel, qui exercent des activités échappant à toute régulation de l'Etat.

L'entrepreneur est défini par l'article 30 de l'AUDCG comme un entrepreneur individuel, personne physique qui, sur simple déclaration prévue par l'Acte uniforme, exerce une activité professionnelle civile, commerciale, artisanale ou agricole.

Cette qualité ne s'obtient qu'après avoir satisfait à plusieurs obligations déclaratives dont la plus caractéristique est la déclaration simple et sans frais au RCCM (registre du commerce et du crédit mobilier)

situé au greffe du tribunal de commerce. Rappelons que les commerçants, personnes physiques ou morales doivent, par contre, s'immatriculer obligatoirement au RCCM. Les obligations comptables sont simplifiées puisque réduites à la tenue d'un livre qui doit retracer chronologiquement, au quotidien, les ressources et les emplois, ou encore à la tenue d'un registre récapitulatif par année. En sus de la dispense d'immatriculation évoquée supra, d'autres avantages sont liés au statut de l'entrepreneur. D'abord, les allègements fiscaux : l'article 30 *in fine* de l'AUDCG impartit à chaque Etat membre de fixer des mesures incitatives en faveur de l'entrepreneur, notamment en matière d'imposition fiscale et d'assujettissement aux charges sociales. Le Congo vient tout juste d'organiser le volet fiscal de ce statut dans

la loi de finances 2015 ; il ne reste donc plus qu'à articuler de la même manière le volet social. Ensuite, la personne physique bénéficie de certains droits exclusifs aux commerçants ; ainsi en est-il du principe de la liberté de la preuve (article 5 *ibidem*) et du régime de la prescription quinquennale (articles 17 à 29 et 33 de l'AUCG). Enfin, l'entrepreneur bénéficie des dispositions de l'Acte uniforme relatives au bail commercial, désormais dénommé bail à usage professionnel. Notons qu'une fois ce statut acquis, l'entrepreneur individuel évitera de le perdre en restant, concernant son chiffre d'affaires, dans une fourchette précise prévue par les articles 30 de l'AUDCG et 02 de l'Acte uniforme portant organisation et harmonisation des comptabilités des entreprises. Grâce à cette innovation dont nous ne ve-

## Afrique et TIC

L'opérateur français de télécommunications Orange organise sa nouvelle édition du prix de l'entrepreneur social en Afrique. Un appel à candidatures vient d'être lancé, les candidats ont jusqu'au 18 septembre prochain pour soumettre leurs initiatives. Deux conditions sont requises, être âgé de plus de 21 ans et proposer un projet ancré dans l'un des dix-sept pays africains où Orange est implanté. Le jeu en vaut la chandelle puisque les trois lauréats percevront respectivement 25 000, 15 000 et 10 000 euros, ainsi que six mois d'accompagnement par des experts. En outre, le vainqueur verra le dépôt de son brevet financé dans le pays où il a conçu son projet.

## La BAD met le continent en perspective

Dans son rapport 2015 sur les perspectives économiques de l'Afrique, la Banque africaine de développement. Steve Kayizzi-Mugerwa, vice-président et économiste en chef de la banque panafricaine, a mis en exergue la notion de « résilience » de l'économie continentale dans un contexte global quelque peu morose. Soulignant à cet effet une croissance africaine supérieure à celle qui prévaut dans l'ensemble de la planète, M. Kayizzi-Mugerwa a également insisté sur le fait que « les économies africaines se sont diversifiées et détournées de la dépendance à l'agriculture. Le secteur de la construction est en plein boom, le secteur industriel également, les mines... ». L'économiste a toutefois affirmé son analyse, précisant que « tous les pays du continent n'évoluent pas au même rythme. Concernant la chute des cours du pétrole par exemple, certains pays en ont tiré des bénéfices, et d'autres y en ont perdu ».

## Des soucis pour l'économie sud-africaine

Les résultats du premier trimestre sont préoccupants pour le pays de l'Arc-en-ciel. Les contraintes dans l'accès à l'électricité ont eu des répercussions sur l'activité des entreprises, particulièrement dans les secteurs manufacturier et agricole. Le PIB nominal sur cette période (965 milliards de rands, soit environ 81,1 milliards USD) a enregistré une perte de 14 milliards de rands (soit environ 1,2 milliard USD) en comparaison avec le dernier trimestre de l'année 2014. Autre source d'inquiétude corrélée, le taux de chômage, toujours très important, évalué à 26,4% des actifs par le Bureau de statistique de l'Afrique du Sud (Stats SA). Par ailleurs, les attaques xénophobes constatées en avril dernier à l'endroit de jeunes diplômés africains installés dans le pays écornent son image de marque et pourraient le fragiliser en égard à de possibles boycotts des exportations sud-africaines.

## C2A Conseils Associés en Afrique Congo

### Cabinet de Conseil Juridique et Fiscal

Partenaire **STC Partners**  
Société d'Avocats

Agrément CEMAC n° SCF 10

**C2A est un réseau de cabinets de conseil juridique et fiscal présent depuis plus de trente ans en Afrique francophone sub-saharienne.**

**Eric TASI NDJODO**  
Associé

Tél : +(242) 06 516 88 88

Email : endjodo@c2a-ci.com

327, avenue Marien Nguabi - BP 4905 Pointe Noire  
Tél : 00 (242) 06 953 97 97

#### Autres bureaux :

Abidjan-Côte d'Ivoire • Conakry-Guinée • Douala-Cameroun  
Libreville-Gabon • Malabo-Guinée Equatoriale

nons d'évoquer que les aspects saillants, les petits entrepreneurs dans tous les Etats membres de l'Ohada pourront progressivement passer de l'informel vers l'économie formelle, ce qui renforce, on peut le constater, la sécurité juridique et judiciaire dans l'exécution des contrats.

#### La société par actions simplifiées (SAS)

Avant la révision, l'ancien Acte uniforme prévoyait quatre formes sociétaires largement inspirées du droit français : la société en nom collectif (SNC), la société en commandite simple (SCS), la société à responsabilité limitée (SARL) et la société anonyme (SA). Le succès rencontré par la SAS en France depuis 1999 a rendu incontournable son adoption dans le système Ohada. Certains pays africains (le Maroc et la Mauritanie par exemple) ayant déjà introduit la SAS dans leur système juridique avec succès, l'Ohada a également institué cette forme sociétaire qui vient répondre à plusieurs attentes de la part des acteurs de la vie économique africaine. Retenons tout particulièrement que les règles de la société anonyme s'appliquent à la SAS tant qu'elles sont compatibles avec les dispositions spécifiques prévues pour cette société dans l'AUSCGIE. Une seule limite est imposée : celle de quelques règles impératives prévues par l'Acte uniforme lui-même. Pour le reste, la liberté des associés fondateurs dans l'organisation et le fonctionnement de cette nouvelle société est affirmée avec vigueur. C'est ainsi qu'aucun capital social minimum n'est requis, à l'instar des SNC et SCS, et contrairement à la SARL (où

il est fixé à 1 million) et à la SA (10 millions ou 100 millions selon les cas). Le capital social peut être variable, ce qui rend plus facile l'entrée d'investisseurs au capital au cours de la vie sociale.

Par ailleurs, le seul organe imposé est le président, personne physique ou morale désignée conformément aux statuts. Mais ceux-ci peuvent instituer d'autres organes, en exigeant par exemple que certaines décisions soient autorisées par une autre instance (un conseil ou un groupe d'actionnaires par exemple). Toutefois, il sied de préciser que ces clauses sont inopposables aux tiers, la société étant engagée à leur égard par tous les actes du président, même par ceux qui ne relèvent pas de l'objet social. Les statuts déterminent également les modalités des assemblées générales et les décisions qui doivent être soumises aux associés collectivement, à l'exclusion de certaines opérations.

La désignation d'un commissaire aux comptes est facultative. Elle n'est obligatoire que lorsque sont réunies, pendant deux exercices, deux des trois conditions suivantes : total du bilan supérieur à 125 millions de FCFA, chiffre d'affaires annuel supérieur à 250 millions de FCFA, effectif permanent supérieur à 50 personnes. On peut relever que même lorsque les trois conditions précitées ne sont pas remplies, la nomination d'un commissaire aux comptes peut être demandée en justice par un ou plusieurs associés représentant au moins le dixième du capital social.

Enfin, dans le cadre de la SAS, la réforme de l'AUSCGIE permet l'émission d'actions ordinaires ou de préférence. Notons que

peuvent être prévues des clauses d'inaliénabilité, d'agrément et de présomption relativement aux valeurs mobilières.

Il est donc aisé de constater que cette nouvelle forme de société ouvre de très larges opportunités aux investisseurs qui ont la possibilité de créer des sociétés qui correspondent mieux aux spécificités du marché africain. On peut conséquemment se réjouir

de ce que, par l'introduction de la SAS dans la zone Ohada, le législateur communautaire a suscité un vent de liberté qui contribuera incontestablement au développement économique de cet espace.

ARMAND CLAUDE DEMBA,  
MAGISTRAT HORS HIÉRARCHIE, PRÉSIDENT DE LA  
COMMISSION NATIONALE OHADA

## La réglementation des heures supplémentaires dans les entreprises

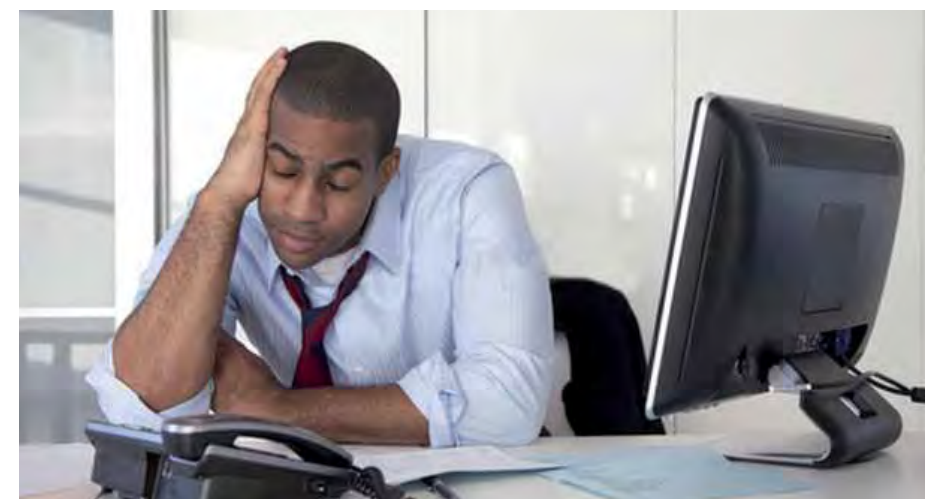
**Le code du travail congolais définit à son article 105 la durée légale hebdomadaire de travail qui est fixée à quarante heures dans tous les secteurs, à l'exception du secteur agricole où l'on se base sur un volume de 2 400 heures de travail pour l'année, à aménager en durée hebdomadaire selon les saisons et les régions. Toutefois, la question des heures supplémentaires n'est traitée par aucun article de ce code, celle-ci étant renvoyée aux textes réglementaires et aux conventions collectives des différents secteurs.**

Les heures supplémentaires sont effectuées en vue d'accroître, de maintenir ou de faire face à des travaux urgents exceptionnels ou justifiés par un surcroît extraordinaire

d'activité. Elles peuvent être effectuées dans tous les secteurs d'activité et sont autorisées dans la limite de vingt heures par semaine. A la demande de l'employeur, le salarié peut donc travailler au-delà de

la durée légale hebdomadaire. Les heures supplémentaires ainsi effectuées ouvrent droit à une majoration de salaire ou, sous certaines conditions, à un repos compensateur de remplacement.

Deux décrets réglementent les heures supplémentaires en République du Congo : le décret n°78-360 du 12 mai 1978 fixant, pour les établissements ne relevant pas du régime agricole, la durée du travail, la réglementation des heures supplémentaires et les modalités de leurs rémunérations ; et le décret n°78-361 du 12 mai 1978 fixant pour les entreprises agricoles et assimilées la réglementation des heures supplémentaires et les modalités de leurs rémunérations. Lorsqu'elles sont effectuées individuellement et librement par un cadre en dehors de l'horaire normal de service, les heures



supplémentaires ne sont pas rémunérées ou n'ouvrent à aucun droit de repos compensateur. En parlant des « cadres dirigeants », il s'agit des cadres auxquels sont confiées des responsabilités dont l'importance implique une grande indépendance dans l'organisation de leur emploi du temps, et qui perçoivent une rémunération se situant dans les niveaux les plus élevés des systèmes de rémunération pratiqués dans leur entreprise ou établissement.

#### Principes généraux et dispositions des conventions collectives

Les heures supplémentaires donnent lieu aux majorations suivantes, conformément aux dispositions de l'article 20 du décret n°78-360 et de l'article 13 du décret n°78-361 du 12 mai 1978 :

- 10% du salaire horaire pour les cinq pre-

mières heures de jour au-delà de la durée légale ou de la durée considérée comme équivalente ;

- 25% du salaire horaire pour les heures supplémentaires effectuées la nuit ou pendant le repos hebdomadaire ou les jours fériés.

L'article 106 du code du travail considère comme travail de nuit celui qui est effectué de 20 heures à 5 heures ;

- 100% du salaire horaire pour les heures de nuit effectuées le jour de repos hebdomadaire ou les jours fériés.

Les conventions collectives de certains secteurs appliquent pour les heures supplémentaires des taux de majoration nettement supérieurs :

- mines : 15%, 30%, 60%, 110% ;  
- entreprises de recherche et de produc-

tion des hydrocarbures : 15%, 30%, 60%, 110% ;

- entreprises de services pétroliers : 35%, 45%, 70%, 115%.

Sauf cas d'urgence, le personnel désigné pour effectuer des heures supplémentaires sera prévenu au moins 24 heures à l'avance.

Le chef d'entreprise qui désire effectuer des heures supplémentaires doit adresser une demande d'autorisation motivée à l'inspecteur du travail. L'autorisation ne fait l'objet d'aucun paiement de frais à l'administration du travail. Des dispositions contraignantes sont imposées aux chefs d'entreprise ayant effectué des heures supplémentaires :

- l'interdiction de débaucher pour manque de travail, dans un délai d'un mois succédant une période d'heures supplémentaires, le personnel qui aura exécuté des heures supplémentaires dans cette période ;

- en cas de chômage extraordinaire et prolongé dans une profession, à la demande d'une des organisations patronales ou des travailleurs intéressés, le ministre du Travail pourra par arrêté suspendre, en partie ou en totalité, l'utilisation des heures supplémentaires.

Le recours systématique aux heures supplémentaires peut, dans certains cas, cacher un besoin réel d'embauche, notamment en période de croissance. Cependant, cette utilisation abusive est en principe interdite par le dispositif de l'autorisation et de contrôle de l'inspection du travail.

JEAN-JACQUES SAMBA

**EURO TECH**

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

**BLUEBIZ**

**AIRFRANCE** **KLM**

**La façon la plus simple de récompenser votre entreprise**

BlueBiz est le programme d'Air France et KLM exclusivement dédié aux entreprises. Profitez dès à présent de l'inscription gratuite en prévision de vos prochains voyages et cumulez des Blue Credits pour réserver vos billets Prime.

Inscrivez-vous gratuitement sur [airfrance.com](http://airfrance.com) ou flashez ce code avec votre smartphone

## BRÈVES ÉCO

**Le Nigeria en panne d'essence**

On peut être le premier pays producteur de pétrole et rencontrer de gros problèmes d'approvisionnement en carburant. C'est le cas du Nigeria qui a souffert en mai dernier de très lourdes pénuries en raison de ses faibles capacités de raffinage qui l'obligent à importer l'essentiel de ses besoins en la matière. Or les importateurs ont décidé de cesser la distribution de carburant, invoquant des arriérés de paiement (estimés à 200 milliards de nairas, soit environ 904 millions d'euros) de la part de l'Etat nigérian. En effet, ce dernier verse des subventions aux importateurs afin de contrôler les prix et s'assurer de leur uniformité dans l'ensemble du pays. Un accord semblait être signé à l'heure où nous mettions sous presse. Pour autant, c'est l'existence même de ses subventions qui pourrait être remise en cause par le nouveau président Muhammadu Buhari.

**La finance marocaine à l'honneur**

On sait à quel point le Maroc est impliqué dans le développement des relations Sud-Sud (*lire Congo Economie n°5*). Au-delà des relations diplomatiques, sa démarche est également sous-tendue par des actions de soutien financier dont l'institution Casablanca Finance City est l'un des plus beaux fleurons. Dans l'élan du prix du Middle East Capital Markets Summit & Awards obtenu à Dubaï en octobre 2014, la place financière marocaine vient de se voir décerner le Grand Prix des bâtisseurs de l'économie africaine. La distinction a été remise par Donald Kaberuka, le tout juste ancien président de la Banque africaine de développement, dans le cadre du Forum des bâtisseurs qui s'est déroulé le 30 avril dernier à Abidjan en présence de chefs d'entreprises, opérateurs économiques africains et internationaux, et dirigeants d'ONG.

**Quel destin pour le ciel africain ?**

L'Afrique ne représente qu'un peu moins de 3% du trafic aérien dans le monde, d'où une marge de progression importante, étayée par une croissance économique constante et une classe moyenne de plus en plus nombreuse. De quoi aiguïser l'appétit des compagnies internationales, dont Air France-KLM qui entend conserver son leadership au niveau des vols vers l'Europe et l'Afrique. Pour autant, la concurrence s'annonce serrée avec les compagnies du golfe Persique, mais aussi avec la Turkish Airlines. Un constat souligné par Frank Legré, directeur général Afrique d'Air France-KLM, qui constate « un vrai développement du trafic vers Dubaï et vers Istanbul en raison de l'évolution des flux commerciaux et financiers ».

# RSE : promouvoir les plateformes de partenariats

**Le discours actuel sur la responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) est l'un des plus chargé d'espérance de notre époque. L'entreprise, lieu de l'affrontement séculaire de la lutte des classes, accusée de polluer l'environnement et de soumettre ses cadres à des pressions souvent insupportables, prise en otage dans les dérives délirantes du capitalisme financier, est invitée, en cette aube du siècle nouveau, à jouer un rôle clé au cœur de la société locale et du processus planétaire d'un développement humainement durable.**

De grands textes ont été promulgués depuis la déclaration des principes tripartites de l'OIT en 1977. Trente-huit ans déjà ! En 2000, le Pacte mondial de l'ONU (Global compact), initié par Kofi Annan et les principes directeurs de l'OCDE. A partir de 2002, des propositions plus spécifiques comme « Publish what you pay », visant à promouvoir la transparence dans la gestion des revenus des industries extractives. Tous ces textes invitent à une prise en compte volontaire par les entreprises de valeurs comme le respect des droits de l'homme, des normes de travail, de l'impact environnemental des activités industrielles, et de l'éradication des systèmes de corruption qui plombent les processus de développement des pays pauvres. Cette prise en compte était considérée dans une nouvelle rationalité économique et sociale, non comme des coûts supplémentaires, mais comme des investissements à long terme, et donc effectués dans l'intérêt bien conçu des entreprises qui s'y engagent. Aucune entreprise ne peut se dispenser désormais d'intégrer à sa gouvernance des services spécialisés dans l'étude de ces questions et de communiquer sur ses réalisations en la matière. Mais une vraie question habite ce processus : la fonction sociale et sociétale de l'entreprise peut-elle être réellement prise en compte dans ses priorités stratégiques au même titre que sa profitabilité économique ? Elle demeure, pour la plupart des acteurs économiques de tous niveaux, une question plus ou moins marginale, plus ou moins réaliste, plus ou moins opérationnelle. L'insertion de chaque entreprise en acteurs qualifiés et responsables dans un processus toujours à la fois local et mondial de



transformations économiques, culturelles, sociales et politiques est un objectif complexe. C'est une mutation culturelle majeure qui demande du temps.

**Des enjeux à moyen et long terme**

L'intégration d'une entreprise « expatriée » dans le processus local de transformation d'un pays en développement comme le Congo pose évidemment des problèmes spécifiques. Parachutée avec ses outils de production et de gouvernance aux normes des pays industriels avancés, elle ne peut s'insérer dans le milieu sans avoir à participer à la promotion d'un tissu local d'initiatives sociales et économiques, à l'éclosion d'une classe moyenne d'employés et de cadres, à l'appui aux institutions locales étatiques ou non étatiques en apprentissage de leurs fonctions respectives et de leur coordination entre elles, à l'accompagnement d'un système d'éducation et de santé ouvert à la modernité, et à l'émergence d'un Etat de droit.

Il ne suffit plus de gérer le budget annuel

des bonnes œuvres de l'entreprise. Il faut construire, sur le moyen et le long terme, des partenariats avec les acteurs locaux, tant publics que sociaux. Acteurs émergents, mais porteurs d'évolutions structurantes en matière de filières économiques, de développement local et durable, de communication et de transport, d'innovation scolaire, de formation permanente, d'accès aux technologies, de dispositifs d'appui aux initiatives économiques et sociales. Pour affronter une telle complexité, chaque entreprise ne pourrait débarquer avec sa doctrine et ses spécialistes dument chargés de mettre en œuvre la politique maison de prise en compte des responsabilités sociétales.

**De la nécessité de cultiver les échanges**

Pour ajuster leurs initiatives et articuler leurs programmes, des acteurs aussi différents doivent prendre le temps de se rencontrer, de faire connaissance, de prendre acte de leurs capacités respectives et de leurs contraintes, et nouer entre eux des vrais partenariats. Partenariats toujours problématiques entre acteurs aux intérêts divergents de prime abord, le riche et le pauvre, l'émergent et l'hyperstructuré, l'entreprise commerciale et l'entreprise sociale et solidaire (à but non lucratif), le public, le privé et le social.

Il faut donc des plateformes et des animateurs qualifiés pour inviter les acteurs à se rencontrer sur des objectifs concrets. C'est dans cet esprit qu'est née l'Association Pointe-Noire industrielle (Apni) au sein de la Chambre de commerce de Pointe-Noire. La participation d'Unicongo, de Total E&P Congo et des structures non gouvernementales émergentes d'appui à l'initiative économique comme le Forum des Jeunes Entreprises du Congo (FJEC) a permis d'ouvrir des chemins. L'émergence des Centres de gestion agréés et leur partenariat avec les experts-comptables est sans doute à ce jour le plus significatif d'entre eux.

Il serait en outre profitable de faire partager et d'analyser avec les acteurs concernés des expériences en cours comme le « School Connectivity » de MTN ou l'appui de Total E&P Congo à des structures scolaires d'excellence, et bien d'autres initiatives propres à éveiller la créativité dans ce domaine où, au-delà des discours, il reste pressé tout à inventer localement.

PÈRE CHRISTIAN DE LABRETESCHE

**Le chiffre**

# 4,5

En pourcentage, la croissance de l'Afrique subsaharienne en 2015 selon les prévisions du Fonds monétaire international (FMI). Un chiffre en baisse par rapport aux estimations initiales qui tablaient plutôt sur une croissance de 4,9%. En cause, le virus Ebola qui a affecté l'Afrique de l'Ouest, mais surtout la baisse des cours des matières premières, impactant principalement les pays producteurs de pétrole. Pour 2016, le FMI envisage une croissance de 5,1%, tout en pointant un possible risque de ralentissement dans le cas d'un nouvel affaiblissement de la croissance en Europe et dans les pays émergents, à commencer par la Chine, ce qui réduirait la demande à l'exportation.

# Hôtel Azur Le Gilbert's

47 chambres, 3 suites junior et 3 suites présidentielles face à la mer.  
5 salles de réunion de 10 à 400 personnes.  
Tél. : 00 (242) 222 94 27 71 / 222 94 19 74 / 05 772 89 89 / 06 657 30 30



## Hôtel Azur International

Au bord de l'océan et à deux pas du centre ville

64 chambres climatisées dont 1 suite junior  
et 2 suites présidentielles TV satellite, Wi-Fi,  
Coffre-fort individuel, Boutique, Tennis, Billard.

Tel. : 00 (242) 222 94 02 72 / 222 94 23 85 / 05 761 68 42

**Restaurant-Bar**  
**l'Abri-Côtier en bord de mer**  
Spécialités fruits de mer, poissons et crustacés.  
Grillades - Menu et Carte - Buffets et Cocktails  
Séminaires - Banquets - Mariages - Traiteur

BP 561 - POINTE-NOIRE - REPUBLIQUE DU CONGO  
www.hotelsazur.cg

Emails de réservations :  
resa@hotelazurlegilberts.cg  
reservation@hotelazurinternational.cg

Renseignements :  
contact@hotelazurinternational.cg



## Sofia Beach : Qui peut faire ça ?

Parc de jeux pour enfants de 0 à 16 ans

Sur la Côte Sauvage  
(face à l'hôtel Azur Le Gilbert's)



SOFIA SERVICES

Tél. : (+242) 06 992 31 31 / (+242) 06 643 10 78  
diradj.sofia\_services@outlook.fr

# SN Plasco, le social au cœur du développement

**Un long chemin a été parcouru depuis la création de la Société nouvelle des plastiques du Congo. Cette évolution se mesure tant au niveau industriel qu'humain. En effet, déterminée à inscrire son essor dans une politique sociale active, l'entreprise a choisi de miser sur une de ses plus grandes forces : ses collaborateurs. C'est la raison pour laquelle elle a fait le choix de multiplier depuis plusieurs années les investissements dans les formations du personnel.**

Depuis 2009, la société peut s'enorgueillir d'être la première entreprise embouteilleuse d'eau d'Afrique centrale à avoir obtenu le label de certification ISO 9001-2008, gage de l'exigence apportée à ses processus internes ; elle se prépare d'ores et déjà pour obtenir la version 9001-2015. Un choix de l'excellence qui se ressent au sein de chaque unité puisque la vie de l'entreprise dans sa globalité repose sur l'atteinte des objectifs fixés par le label de certification, objectifs qui l'inscrivent dans une démarche qualité grâce au principe d'amélioration continue. Cette recherche de l'amélioration continue implique des évaluations mensuelles dans chaque service, du service commercial au service qualité en passant par la *supply chain*, le

service financier, etc. C'est la totalité des collaborateurs qui cherche à optimiser les performances de l'entreprise et à satisfaire les clients. En résumé, la SN Plasco est non seulement orientée client mais aspire à une implication entière de son personnel.

#### Des sessions de formation pour valoriser le capital humain

D'autre part, ancrée dans une volonté de développement technologique, la SN Plasco s'est équipée en octobre 2014 d'un ensemble de nouvelles machines destinées à améliorer la production en la modernisant. Mais l'investissement ne s'est pas arrêté là puisque l'ensemble du personnel de l'usine a bénéficié d'une formation afin d'appréhender la gestion de ce changement majeur de l'appareil industriel. Cette initiative a permis

de capitaliser sur cette évolution qui aurait pu perturber la conduite normale de l'activité, en stimulant les équipes, et donc la production en général afin de mieux répondre aux besoins des clients. Dans le sillon de ce mouvement de formation continue du personnel, des sessions destinées aux cadres sont organisées dans le but de les aider à améliorer leur communication et à manager de manière plus efficace leurs équipes. L'objectif affiché est de créer une dynamique de groupe positive au sein des différents services comme à tous les niveaux hiérarchiques, et de valoriser chaque collaborateur en lui offrant l'opportunité de monter en compétence. Cet effort de valorisation du capital humain joue le rôle de formidable levier de motivation et de performance, il a donc toutes les raisons

de perdurer dans le temps dans la stratégie de la SN Plasco.

#### Un sentiment d'appartenance à la famille Mayo

Enfin, les changements infrastructurels peuvent être perçus comme le symbole de cette ambition humaine avec l'extension du siège à Pointe-Noire. Un nouveau bâtiment destiné à améliorer à la fois les conditions de travail de l'ensemble des collaborateurs, mais également la qualité de réception des clients est en train de voir le jour. Pour ce faire, l'édifice a été entièrement pensé et conçu pour l'activité afin de proposer des infrastructures adaptées à tous et garantir un climat de bien-être dans les locaux. De même, à Brazzaville, la direction régionale bénéficie d'une remise à neuf pour garantir des conditions d'accueil optimales à la fois pour les salariés mais également pour les clients. Ces évolutions se positionnent au cœur même du processus d'amélioration continue requis par le label de certification ISO 9001-2008. La SN Plasco a depuis longtemps compris que la ressource humaine est la principale ressource d'une entreprise et que, donc, le développement économique ne peut se concrétiser qu'avec le développement social. C'est pourquoi, à travers la valorisation de la montée en compétences, elle fait le choix de l'accompagnement de son personnel, qui reste le premier garant de son savoir-faire. L'image même de la famille représentée par Mayo n'est pas un leurre. Tous les moyens possibles sont mis en œuvre pour assurer le bien-être de tout collaborateur et de tout client, et que chacun se sente membre à part entière de la famille Mayo.

JEAN DE LA HAUTE

## COTECNA

### NOTE D'INFORMATION AUX OPERATEURS ECONOMIQUES N°004/04/2015

Conformément aux dispositions du contrat signé entre les Autorités Congolaises et la société COTECNA et à la communication faite en date du 24 Avril 2015 par le Cabinet du Ministre de l'Economie, des Finances, du Plan, du Portefeuille Public et de l'Intégration à l'endroit de la douane, des opérateurs et de tous les partenaires de l'administration douanière à Pointe Noire ;

la Direction Générale de la société Cotecna porte à la connaissance de tous les opérateurs économiques des nouvelles dispositions opérationnelles ci après :

- la suppression des inspections physiques avant embarquement ;
- la suppression des honoraires minimums ;
- le taux de calcul des honoraires des prestations de COTECNA HT, est de 0,6 % de la valeur FOB attestée ;
- l'ouverture des dossiers à COTECNA doit toujours être faite avant l'expédition des marchandises ;
- le seuil du contrôle COTECNA (obligation d'ADV) est ramené à une valeur FOB de 1 million de FCFA ;
- Sont exemptés du contrôle COTECNA, les importations à destination du CONGO admises au régime IM6 (Réimportation temporaire) et celles explicitement reprises dans la liste ci-après :

- ✓ les pierres et métaux précieux ;
- ✓ les objets d'arts ;
- ✓ les munitions et armes autres que de chasse ou de sport ;
- ✓ les explosifs et articles pyrotechniques ;
- ✓ les animaux vivants ;

- ✓ les biens de consommation périssables, frais ou réfrigérés (viandes, poissons, légumes et fruits) ;
- ✓ les métaux de récupération
- ✓ les plantes et produits de la floriculture ;
- ✓ les films cinématographiques impressionnés et développés ;
- ✓ les journaux et périodiques courants, timbres-postes ou fiscaux, papier timbré, billet de banque, carnets de chèques ;
- ✓ les effets personnels et objets domestiques usagés, y compris un véhicule usagé ;
- ✓ les cadeaux personnels adressés par des résidents étrangers à leurs parents en République du Congo, pour leur usage personnel ;
- ✓ les colis postaux ;
- ✓ les échantillons commerciaux ;
- ✓ le pétrole brut et produits raffinés ;
- ✓ les dons en nature au Gouvernement au titre de l'aide ;
- ✓ les fournitures aux missions diplomatiques et consulaires, ou aux organismes dépendant de l'Organisation des Nations Unies, importées pour les besoins propres ;
- ✓ les importations des Free-shops destinées aux ventes à l'exportation ;
- ✓ les produits pharmaceutiques ;

• Toutes les nouvelles dispositions s'appliqueront aux dossiers (DI) qui seront ouverts à COTECNA à partir du 1<sup>er</sup> Mai 2015. Par voie de conséquence les dossiers ouverts avant cette date continueront à être soumis aux dispositions antérieures.

Le Directeur des Opérations

MONDOHA Saïd Youssouf



# Ofis, une entreprise inscrite dans la modernité

**Le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication, dans lequel évolue la société Ofis, nécessite d'anticiper sur les besoins des usagers, comme ceux des entreprises. Les choix stratégiques opérés par Luc-Emmanuel Zanghieri témoignent d'une réelle sagacité dans ce domaine. Retour sur un succès acquis à force de convictions.**



Luc-Emmanuel Zanghieri est le fils de Walter et Maryse Zanghieri, un chirurgien-dentiste et une ophtalmologiste installés au Congo en 1976, en poste à l'hôpital Adolphe-Cissé. Le patron de la société Ofis, qui a pour ainsi dire grandi entre les bistouris et les stéthoscopes, était prédestiné à une carrière de médecin. Ce n'est pourtant pas ce qu'il est advenu ; c'est plutôt dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) qu'il a trouvé sa plénitude. En effet, parti à l'âge de 15 ans en Europe et aux Etats-Unis pour suivre des études supérieures de commerce, Luc Emmanuel, qui a une double culture africaine et européenne, est rentré au Congo à 23 ans avec l'ambition de réaliser un rêve d'enfant. Celui de créer une entreprise, africaine et moderne, décomplexée, représentative d'un nouveau modèle d'entrepreneuriat africain et caractéristique des exigences du XXI<sup>e</sup> siècle. A force de patience, le pari est aujourd'hui gagné.

Luc-Emmanuel Zanghieri se souvient de ses débuts : « Avec un modeste capital d'1

million de FCFA, j'ai démarré OFIS le 15 février 2000, de la manière la plus humble que l'on puisse concevoir, puisque c'était dans le laboratoire de prothèse dentaire de mon père où j'avais trouvé un peu d'espace pour faire de l'assemblage des micro-ordinateurs. C'était à l'époque avec l'aide d'un ami, Ghislain Mouanda, et nos ordinateurs s'appelaient OFIS Computers. Nous avons connu un grand succès avec nos ordinateurs "made in Congo" », dit-il.

Aujourd'hui, le nom « Ofis Computer » est resté mais le logo a évolué tout comme l'entreprise, en développant des compétences souvent acquises sur le tas, sur la base d'une curiosité intellectuelle. C'est ainsi qu'à l'assemblage des micro-ordinateurs, Luc-Emmanuel Zanghieri a, de fil en aiguille, ajouté le câblage informatique avec l'installation des réseaux en entreprise et l'introduction des serveurs de fichiers et des imprimantes réseau.

#### Le tournant Internet

En 2003-2004, trois à quatre ans à peine après ses débuts, la jeune société Ofis

a ajouté à son objet social l'activité de télécommunication, notamment le service d'accès Internet. Luc-Emmanuel l'explique en ces termes : « Il y avait déjà sur place des opérateurs internationaux qui fournissaient de l'accès Internet pour les entreprises et qui avaient délaissé le marché des particuliers. Nous avons donc saisi cette opportunité. Et, petit à petit, nous avons développé des compétences et des services qui intéressaient les entreprises. C'est ainsi que nous avons développé des services télécoms stratégiques pour les entreprises. » Ce fut la naissance du département Yatoo.com, une marque et gamme de service développée pendant une dizaine d'années.

En 2009 est survenu un autre fait important du développement de la société Ofis lorsque Luc-Emmanuel Zanghieri, soucieux de développer ses activités, a racheté la section CFAO Technology Lif-tel pour la transformer en deux départements : Ofis Security Système, dédié à la sécurité électronique (contrôle d'accès, gestion de temps de présence, système d'alarme anti-intrusion, détection incendie, extinction automatique d'incendie pour les salles informatiques, vidéo-sécurité, géolocalisation etc.) et Ofis Réseau Télécom, qui s'occupe des câblages cuivre, fibre optique, radiocommunication, parafoudre, etc.



Entre-temps, Luc-Emmanuel Zanghieri, qui s'est rendu compte des difficultés à trouver localement, et même en Afrique, des hautes compétences en matière des NTIC, pense qu'il est possible de transformer ce handicap en opportunité. C'est ainsi qu'il crée en 2012 le département Ofis Training Center, dédié à la formation aux outils des NTIC. Notamment les technologies Microsoft, Cisco, etc. « Aujourd'hui nous sommes contents d'être le premier centre de formation certifié MICROSOFT et CISCO, avec des formateurs installés au Congo. Notre niveau de formation est très élevé, à tel point que Ofis Center est un des rares centres de formation à avoir ce niveau de formation sur l'Afrique centrale », indique Luc-Emmanuel avec une certaine fierté.

Une croissance qui ne se dément pas Pour autant, Ofis n'entend pas s'arrêter en si bon chemin. L'année dernière, la société a créé une structure externe dans le domaine de l'audiovisuel. Il s'agit de la télévision numérique pour tous (TNT Africa). L'idée étant d'apporter des contenus de qualité variée aux populations modestes, pour peu qu'elles acquièrent un décodeur TNT Africa dont le prix est de 15.000 FCFA. « Nous offrons des bouquets qui sont adaptés aux revenus des couches de population les plus modestes, c'est-à-dire à partir de 2.500 FCFA. Toutes les chaînes congolaises sont gratuites. L'idée est de proposer à la population de payer uniquement pour les chaînes qu'ils regardent. C'est à dire pour les enfants, les chaînes jeunesse ; pour les adultes, les chaînes d'information, le sport etc. On ne paye que pour les chaînes que l'on regarde » précise Luc-Emmanuel. C'est une activité qui a connu un joli succès dès son démarrage.



Tout au long de ces développements, la société Ofis a tissé des partenariats commerciaux et techniques avec les plus grands constructeurs internationaux dans les différents domaines des NTIC. La notoriété de l'entreprise n'est plus à démontrer, elle qui peut se targuer d'une croissance régulière depuis sa création. Avec 350 collaborateurs directs auxquels il faut ajouter 30 personnes supplémentaires sur le projet TNT Africa, Ofis fait partie de la catégorie des Grandes Entreprises, telle que définie par le service congolais des impôts. Quand on demande à Luc Zanghieri ce qu'il lui reste à entreprendre, il répond sans hésitation : « Nous avons plusieurs projets qui devraient modifier un certain nombre d'usages au Congo. A commencer par réaliser une plus grande pénétration de l'Internet dans le pays pour permettre au plus grand nombre d'y accéder de manière simple, à faible coût, et directement dans les quartiers populaires, comme on l'a fait avec TNT Africa. » C'est là un des nombreux autres challenges que Luc Emmanuel Zanghieri entend relever.

JEAN BANZOUZI MALONGA



**RESEAU D'AGENCES**

**BRAZZAVILLE**

**AGENCE SIEGE & DIRECTION GENERALE**

Angle Rue de Reims,  
Face ex Paierie de France, Centre-Ville  
BP : 14579, Brazzaville  
Tél : (242) 06 632 65 05  
Fax : (242) 22 281 50 89 / 22 281 50 90  
E-mail : siege\_brazzaville@bgfi.com

**AGENCE PROXIMA**

Angle Avenue Amilcar Cabral,  
Quartier la Plaine, Centre-Ville  
BP : 14579, Brazzaville  
Tél : (242) 05 505 17 39  
Fax : (242) 22 281 01 13  
E-mail : agence\_brazzaville@bgfi.com

**AGENCE ATLAS**

47, Rue Ngania,  
Croisement Avenue Marien N'Gouabi  
(Entre le rond-point Mikalou et le CEG de la Liberté)  
Talangai - Brazzaville  
E-mail : agence.atlas@bgfi.com

**POINTE-NOIRE**

**CENTRE D'AFFAIRES ENTREPRISES**

3, Avenue Germain BICOUMAT  
(A proximité de l'Hôtel ELAÏS)  
Centre-Ville, Pointe-Noire  
E-mail : agence.centreaffairepnr@bgfi.com

**AGENCE AGENA**

26, Avenue Marien N'Gouabi  
Face Préfecture, Centre-Ville  
BP : 610, Pointe-Noire  
Tél : (242) 05 505 17 95  
Fax : (242) 22 294 91 85  
E-mail : agence\_pointenoire@bgfi.com

**AGENCE ALHENA**

180, Avenue du Havre,  
Face Base Industrielle, TOTAL  
Zone Industrielle Portuaire, Pointe-Noire  
E-mail : agence.alhena@bgfi.com

**OYO**

**AGENCE KOUENDE**

Route Nationale N°2,  
Rond Point Bel Air,  
En diagonale de la Mairie  
Centre Ville, OYO  
E-mail : agence.kouende@bgfi.com

Email : eqccongo@bgfi.com



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

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

BGFIBank Congo,  
Encore plus proche  
de vous.



# Banques

« Accompagner le développement économique du pays »



Le président de la fédération Banque, Assurances et Microfinance (BAM) au sein d'Unicongo dresse un panorama d'ensemble du secteur bancaire congolais. En dépit d'une conjoncture globalement difficile pour l'économie nationale, M. Obiang entrevoit des perspectives positives pour le secteur qui est le sien.

**Narcisse Obiang, président de la fédération BAM à Unicongo**

*Comment se porte le secteur bancaire malgré la chute des cours du baril de pétrole, principale ressource du pays ?*

Je dois pouvoir vous confirmer que le secteur bancaire se porte effectivement bien. Les établissements de crédit ont continué, tout au long de l'année 2014, de profiter des retombées des excellentes performances économiques du Congo. En effet, la plupart des banques ont enregistré pour 2014 une hausse du total de leur bilan comme une augmentation globale de leur produit net bancaire. Bien entendu, la baisse des cours du pétrole va affecter pour l'année en cours, comme sans doute celles à venir, notre niveau d'activité, à l'instar de celui de l'économie congolaise. La solidité financière du système devrait toutefois permettre aux opérateurs du secteur de traverser la crise sans trop de dommages.

*Peut-on connaître les indicateurs chiffrés de la bonne situation d'ensemble du secteur bancaire au Congo ? Et une dizaine d'établissements bancaires sur le marché assez étroit du Congo, n'est-ce pas trop ?*

Globalement les encours de crédits portés par le sys-

tème bancaire se situent à plus de 1 000 milliards de FCFA et les dépôts à près de 2 000 milliards de FCFA. On peut effectivement regretter le grand nombre d'établissements bancaires sur une place aussi étroite. On constate en effet que certains peinent à atteindre leur seuil de rentabilité. Toutefois, on ne peut que se réjouir de cette pluralité d'opérateurs, gage d'une saine concurrence qui a permis une baisse significative des taux d'intérêts et des frais des diverses prestations, et qui constitue un facteur d'une forte bancarisation de l'économie.

*Les banques congolaises sont en situation de surliquidité, mais les entreprises et les porteurs de projets dénoncent l'inaccessibilité aux crédits. La frilosité des banques est-elle justifiée ?*

On ne peut pas véritablement parler de surliquidité du système bancaire dès lors que l'excédent des dépôts sur les crédits constitue une obligation réglementaire. En effet, les banques doivent être, en permanence, en mesure de faire face aux besoins de retraits de leur clientèle. Cela étant dit, nos banques disposent de ressources suffisantes pour répondre aux diverses

solicitations de la clientèle. Quant à l'inaccessibilité supposée aux crédits bancaires, le nombre élevé d'emprunteurs et les importants encours portés suffisent à démystifier cette légende.

*Il semble que la profession soit confrontée à d'importants risques opérationnels. Lesquels ?*

Plus que tout autre, l'activité bancaire est un métier à risques. Nous n'en citons que deux principaux : le risque de crédit lié à la défaillance des contreparties et le risque opérationnel qui peut survenir à l'occasion du traitement des opérations. Chaque établissement bancaire a établi une cartographie des risques liés à ses activités et a mis en place des dispositifs de maîtrise de nature à atténuer en cas de survenance de leur impact.

*Un dernier mot... ?*

Nous nous réjouissons de la bonne qualité d'ensemble de notre système bancaire, lequel se renforce et se développe un peu plus chaque jour pour accompagner davantage le développement économique du pays.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUI MALONGA

# Les chiffres du secteur bancaire congolais



**Selon les dernières données disponibles du ministère de l'Economie et des Finances, les banques congolaises étaient en surliquidité. Les produits d'exploitation bancaires étaient nettement supérieurs aux charges, dégagant ainsi une marge d'activité largement positive, malgré la conjoncture marquée par la baisse des cours du baril de pétrole. Revue de détail.**

**A**u 31 mai 2014, le système bancaire congolais comptait dix banques en activité. A cette même date, le total agrégé des bilans des banques locales s'établissait à 1 910,4 milliards FCFA, soit une régression de 4,2% sur une année. Quant aux dépôts collectés, ils s'élevaient à 1 715,7 milliards, représentant 89,8% du total bilan, soit une diminution de 6,0% en variation annuelle. Les dépôts les plus importants étant ceux des privés (79,6%, soit 1 365,7 milliards FCFA), suivis des entreprises publiques (10,5%, soit 179,9 milliards FCFA), des administrations publiques (4,3%, soit 73,3 milliards FCFA), des non-résidents (2,1%, soit 35,6 milliards FCFA), et ceux des non ventilés (3,6%, soit 61,1 milliards FCFA).

Les crédits bruts à la clientèle se sont chiffrés à 1 077,1 milliards FCFA, en accroissement de 18,7% en comparaison annuelle. Les provisions pour dépréciation des comptes de la clientèle se sont établies à 15,7 milliards. En conséquence, les crédits nets se sont élevés à 1 061,4 milliards, correspondant à 55,6% du total bilan. Les crédits accordés revenaient pour l'essentiel au secteur privé pour 862,4 milliards FCFA, soit 80,1% des crédits bruts, les crédits aux administrations publiques ressortant à 7,2 milliards, soit 0,7% du total des crédits bruts. Les crédits aux non-résidents atteignaient 178,1 milliards de FCFA, soit 16,5% des crédits, alors que les opérations de crédit de bail n'étaient que de 7,7 milliards de FCFA, soit 0,7%. Les autres créances

(non imputées) revenaient à 9,1 milliards de FCFA, soit 0,8%. L'excédent de trésorerie s'est élevé à 777,3 milliards de FCFA, soit 40,7% du total bilan. Le niveau des crédits des non-résidents, rapproché de celui des dépôts se présentait ainsi :

## Des besoins de financement qui perdurent

A fin mai 2014, les crédits accordés étaient inférieurs aux montants des dépôts collectés. Il est à noter par ailleurs que les entreprises publiques ne bénéficiaient que d'un faible niveau de crédits, comparativement aux non-résidents qui atteignaient des niveaux relativement importants. Le ratio crédits sur dépôts n'étant que de 63,1%. Nonobstant la surliquidité au niveau des

banques, bien des compartiments de l'économie demeurent en besoin de financement. Au cours de cette même période, les opérations avec les correspondants associés se sont traduites par un placement net de 93,1 milliards FCFA. Toutefois, il convient de souligner que les concours à moyen terme se sont établis à 442,0 milliards à fin mai 2014, contre 328,4 milliards une année auparavant, soit une hausse de 34,6%. Les crédits à long terme étaient respectivement de 31,4%, 19,5% et 8,8% à fin mai 2014, le volume des crédits à long terme demeurant négligeable dans la quasi-totalité des secteurs économiques. Dans l'ensemble, les produits d'exploitation étaient nettement supérieurs aux charges, dégagant ainsi une marge d'activité largement positive au cours des trois derniers semestres précédents. Le produit net bancaire est demeuré positif, quoiqu'en baisse, par rapport aux deux derniers semestres avant cette date d'analyse.

Source : Note de conjoncture premier semestre 2014 du ministère en charge de l'Economie et des Finances.

Mohammed Mejbar, directeur général du Crédit du Congo

## « Nous voulons être innovateurs et mettre en place des produits inexistants sur le marché »

**Le Crédit du Congo est un acteur majeur du secteur bancaire congolais, offrant ses services à tous les segments de clientèle. Entretien avec M. Mejbar, qui ne cache pas les ambitions de la banque qu'il dirige.**



### Pouvez-vous présenter CDC aux lecteurs de Congo Economie ?

Le Crédit du Congo est une filiale du Groupe financier marocain Attijariwafa Bank, un des leaders africains dans les métiers des finances, qui a racheté la banque au groupe français Crédit Agricole en 2009. La création de la banque remonte à 2002. Actuellement, nous disposons d'un réseau de 17 agences, que nous comptons développer pour atteindre 25 points de vente à l'horizon de 2016, et notre personnel est composé de 250 personnes. Nous cibons tous les segments de la clientèle : les particuliers, les PME et PMI, et bien entendu les grandes entreprises ou *corporates*. Notre portefeuille de produits couvre tous les besoins de la clientèle. En ce qui concerne nos résultats, nous vous signalons que la banque réalise depuis 2009 d'excellentes performances : son PNB 2014 a évolué de 183% et son résultat net de 300%

opérations internationales. A cet effet, nous disposons du plus large réseau de DAB distributeurs automatiques de billets : 24 DAB dont 4 placés dans les locaux de partenaires, et tous nos DAB sont affiliés au réseau Visa International. Nous avons installé également la première salle de marchés au Congo, qui permet aux opérateurs économiques (exportateurs et importateurs) de mieux gérer leur exposition en devises et d'accéder au marché financier régional. Je rappelle que nous sommes la seule banque au Congo, agréée SVT (spécialiste en valeur du Trésor).

tise et son soutien pour développer notre offre et l'adapter en permanence au marché congolais. Nous essayons aussi d'être innovateurs en mettant en place des produits inexistants jusque-là sur le marché, tels que les placements en valeurs du Trésor, l'accès au marché international de change, les contrats de change à terme, etc. Pour les particuliers, nous avons lancé le premier contrat de bancassurance prévoyance au Congo, en partenariat avec une compagnie locale. La réussite de ce produit nous encourage à développer davantage notre offre dans ce domaine.

continuer notre effort de participation à la bancarisation de l'économie à travers l'extension du réseau et l'enrichissement de l'offre produits, aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises. Nous voulons aussi nous appuyer sur l'expertise de notre maison mère pour développer plusieurs solutions de *cash management*, dédiées à une clientèle de *corporates*. Nous considérons que nous disposons de suffisamment d'atouts pour réussir pleinement notre mission et briguer une place parmi les deux premières banques du Congo.

### Qu'est-ce qui vous distingue des autres banques ?

Nous sommes adossés à un grand groupe financier africain qui nous apporte son exper-

### Quels sont vos challenges ou quelle est votre feuille de route en termes de projets de développement ?

Sur le plan commercial, nous allons

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

Serge Tondou, directeur général de la BCI

## « La BCI est en mesure d'apporter un regard constructif à tout porteur de projets »

**La Banque commerciale internationale (BCI), filiale du Groupe BPCE, peut se targuer d'une notoriété certaine au sein du marché bancaire congolais. Ce qui ne l'empêche pas de continuer à travailler sur ses perspectives de développement. Le point avec M. Tondou, son directeur général.**

### Pouvez-vous présenter la BCI aux lecteurs de Congo Economie ?

La BCI a été créée le 4 octobre 2006 suite à la liquidation de la Cofipa. A cette date, en tant que filiale du Groupe Banque Populaire, elle a repris une partie des actifs et passifs de l'ex-Cofipa ainsi que la quasi-totalité du personnel. Avec près de 64 000 clients particuliers et entreprises, 225 collaborateurs, ainsi qu'un réseau de 17 agences et 25 GAB sur tout le territoire national, la BCI fait partie des réseaux bancaires les mieux implantés au Congo. Suite à la fusion des organes centraux des groupes Banque Populaire et Caisse d'Épargne

intervenue en 2009, la BCI est filiale du Groupe BPCE, deuxième groupe bancaire en France, bénéficiant ainsi de l'expertise et de la solidité financière de ce grand groupe international, tout en conservant son identité congolaise : prise de décision locale, cadres nationaux...

### Quelle est la tendance des chiffres clefs de la BCI ces dernières années ?

En 2014 l'activité et la rentabilité d'exploitation de la BCI ont significativement progressé grâce à la bonne dynamique de l'activité économique du pays, notamment sur les neuf premiers mois de l'année. Ain-

si, les crédits distribués par notre établissement ont augmenté de 45% par rapport à 2013, se répartissant à 30% auprès de la clientèle de particuliers et 70% auprès de la clientèle d'entreprises. Par ailleurs notre produit net bancaire a connu une croissance de 6,5% et le résultat brut d'exploitation a augmenté de 16%.

### Qu'est-ce qui fait la force de la BCI et vous distingue des autres banques ?

Face à son marché, les atouts de la BCI sont multiples : un ancrage historique au Congo ; l'appartenance à un grand groupe bancaire international s'appuyant sur deux réseaux de banque commerciale – les Banques Populaires et les Caisse d'Épargne – qui nous procurent solidité financière et expertise. Avec Natixis, le Groupe BPCE est également un acteur majeur de la banque de grande clientèle, de la gestion d'actifs et des services financiers. Par ailleurs, nous pouvons compter sur une clientèle de particuliers étoffée, avec



Siège central du Crédit du Congo, avenue Emmanuel Dadet à Pointe-Noire

UN ESPACE DE PROGRES A LA MESURE DE VOS AMBITIONS



Siège social du Crédit du Congo, avenue Amilcar Cabral à Brazzaville



Facilitez-vous la vie avec le Crédit du Congo

www.creditducongo.com

un fort taux de pénétration auprès des fonctionnaires, mais aussi une clientèle d'entreprises diversifiée avec laquelle nous entretenons un courant d'affaires et des relations de confiance depuis de nombreuses années. Nos atouts reposent également sur notre réseau, constitué de 17 agences, de 2 Centres d'affaires entreprises (Brazzaville et Pointe Noire) animés par 225 collaborateurs essentiellement congolais. En outre, notre offre de produits, de services et d'ingénierie financière est en phase avec les besoins du marché. Enfin, nos prises de décision, en grande partie locales, notamment en matière d'octroi de crédit, nous permettent d'être réactifs par rapport aux demandes de notre clientèle.

#### Quels challenges souhaitez-vous relever ?

Nos challenges sont multiples. Ceux du quotidien, qui nous imposent d'être réactifs, de bon conseil et compétitifs dans un paysage bancaire où la concurrence est de plus en plus vive et agressive. Et ceux de l'avenir, traditionnels à la profession, qui ont trait au renouvellement de notre fonds de commerce, à l'atteinte d'une qualité de services aux standards internationaux, au déploiement d'une offre de produits et de services qui évolue en fonction des besoins de la clientèle (notamment par intégration des nouvelles technologies). A ces challenges est venu se greffer un contexte économique qui, depuis plusieurs mois, s'est dégradé sur le marché des matières premières, en l'occurrence dans les secteurs pétrolier et minier. Ces événements ne sont pas sans avoir des répercussions négatives localement sur la santé financière des entreprises (notamment des PME-PMI) et de leurs salariés et ne sont pas neutres pour la politique de développement des banques. Il est vrai aussi que ces cycles baissiers, dont les impacts à court terme peuvent être perturbants pour les économies dépendantes du cours de ces matières premières, ne remettent pas en cause l'important potentiel de développement à moyen et long terme du pays et des différents acteurs moteurs de ce développement, dont les banques font partie.

#### Quelle est votre feuille de route ou perspectives de développement à court terme ?

Le plan d'action stratégique 2014/2017 de la BCI est guidé par la recherche d'un développement qui soit équilibré, pérenne et profitable, tant aux différentes composantes économiques du Congo qu'à notre banque et ses collaborateurs, mais également au groupe BPCE auquel nous appartenons. Forte de son savoir-faire et des compétences de ses équipes, la BCI est en mesure d'apporter un regard constructif à tout porteur de projets, qu'il soit particulier ou chef d'entreprise afin de créer et mettre en œuvre des solutions financières adaptées. Afin d'être en mesure d'atteindre les objectifs de son plan d'action stratégique la BCI investit lourdement dans la formation de ses collaborateurs (budget formation multiplié par trois) ainsi que dans la rénovation de son réseau d'agences (Gamboma en 2014, Cabral début 2015, réouverture de Ouenzé fin 2015/début 2016), l'ouverture de deux Centre d'affaires Entreprises en 2014, la modernisation de son outil de travail informatique, la multiplication de son parc de GAB (dix GAB supplémentaires en douze mois), ainsi que le lancement de nouveaux produits et offres de service adaptés aux demandes du marché.

PROPOS RECUEILLIS  
PAR JEAN BANZOUZI MALONGA

Martin Che, directeur général de UBA Bank

## « Humilité, empathie, intégrité et résilience sont nos valeurs cardinales »

**Fort d'un très dense réseau d'agences, de plusieurs millions de clients actifs grâce à une implantation en Afrique et dans le reste du monde, la banque panafricaine UBA est un poids lourd du secteur bancaire. Son directeur général fait le point sur les acquis et les axes de développement de la banque.**

*Qu'est-ce qui a motivé l'installation de UBA au Congo, un petit marché de 4,5 millions d'habitants, dans un contexte concurrentiel qui comptait déjà près d'une dizaine de banques.*

Le marché congolais n'est pas petit par rapport à certains autres pays de la sous-région. Ce qui est déterminant, ce sont les potentiels économiques et financiers, couplés à notre vision de participer activement au développement du Congo en accordant des crédits aux agents économiques privés et publics, ainsi que les prestations des services et solutions bancaires de dernière génération et adoptés aux besoins spécifiques du marché congolais. L'expérience montre que la concurrence est toujours bonne pour les clients, engendre un meilleur rapport qualité-prix, et encourage les acteurs à se dépasser pour offrir une gamme de produits et solutions innovants, en réponse aux besoins réels. Cela dit, malgré la présence d'une dizaine d'établissements bancaires, le taux de bancarisation reste parmi les plus faibles de la sous-région. d'où la nécessité d'une banque de proximité dotée d'offres soumises aux normes internationales les plus exigeantes et adaptée aux attentes des différents agents économiques. A ce titre, UBA Congo est la banque indiquée.

#### Après trois ans et demi d'existence, quel bilan pouvez-vous faire de vos activités ?

Nous avons connu une croissance soutenue sur tous nos indicateurs en termes de dépôts, d'emplois, de volumes du portefeuille client et de rentabilité de l'activité. C'est une évolution appréciable par rapport à ce qui se fait sur le marché. Nous allons continuer sur cette lancée et espérons faire mieux que les années précédentes. Nous saisissons d'ailleurs cette opportunité pour exprimer ici notre profonde gratitude à notre clientèle, qui a adopté nos produits et continue de nous faire confiance. Nous appelons aussi les non-bancarisés à venir découvrir notre gamme des produits, apte à satisfaire leurs besoins.

#### Vous affichez l'identité de la banque sous un acronyme de valeur, HEIR. Quelle en est la signification ?

Cet acronyme décline quatre valeurs cardinales. La première, c'est l'humilité, qui nous enseigne de toujours nous mettre à la place des autres et de considérer notre réussite comme un encouragement à faire encore plus. La deuxième valeur est l'empathie, qui consiste à toujours nous mettre à la place de

pagner nos clients, de sorte que la proximité ne soit pas seulement physique mais aussi virtuelle, et que nos clients se sentent proches de nous, sans être forcément présents dans nos agences. Dans cette optique, à titre d'exemple, nous avons mis en place des alertes qui signalent au client, par e-mail ou SMS, tout mouvement sur son compte.



nos clients et à les placer au centre de nos activités. La troisième, c'est l'intégrité, essentielle dans tout secteur, et encore plus dans le secteur bancaire. Enfin, la dernière valeur est celle de la résilience qui nous encourage à ne pas reculer face aux difficultés, quelle que soit l'adversité.

#### Comment définiriez-vous les particularités de votre banque ?

Nous avons développé une gamme de service adaptée aux besoins de l'Afrique, et du Congo en particulier. La plupart sont électroniques car nous sommes conscients que nous vivons dans cette ère. Nous avons élaboré une stratégie agressive pour accom-

plir nos clients et à les placer au centre de nos activités. La troisième, c'est l'intégrité, essentielle dans tout secteur, et encore plus dans le secteur bancaire. Enfin, la dernière valeur est celle de la résilience qui nous encourage à ne pas reculer face aux difficultés, quelle que soit l'adversité.

#### Quelles sont vos perspectives de développement ?

Les défis sont encore énormes car le taux de bancarisation à certes évolué positivement sur quelques points, mais reste insatisfai-

#### Le développement à l'ordre du jour

UBA Congo est une filiale de UBA PLC, elle-même ancienne filiale de la BNP (Banque nationale de Paris). Elle a démarré officiellement ses activités en 1961 sous la dénomination UBA. Aujourd'hui, le Groupe UBA est une banque panafricaine qui compte plus de 800 agences, plus de 10 millions de clients actifs total bilan de 16 milliards de dollars US avec une implantation en Afrique dans plus de dix-neuf pays, aux Etats-Unis (New York), en Europe (Paris et Angleterre) et un plan d'expansion pour l'Afrique subsaharienne et l'Asie. Le Groupe croit fermement à une émergence de l'Afrique qui passera par le financement des économies et les prestations des services bancaires par les institutions africaines, qui ont une

meilleure maîtrise de l'environnement et des attentes réelles. Selon Martin Che, « le Congo regorge d'énormes ressources naturelles, matérielles, humaines, avec un fort potentiel économique qui nécessite l'accompagnement par des banques ayant la maîtrise et l'expérience dans le domaine, d'où la décision prise par notre maison mère d'investir au Congo ». UBA Congo est présent au Congo-Brazzaville depuis 2010 et a démarré ses activités en juillet 2011 avec une agence. La société, qui compte plus de 100 employés, dispose maintenant de quatre agences et son plan d'expansion pour une couverture nationale est toujours en cours. Son capital social est au-dessus du minimum requis par la Commission bancaire.

## BCI, créateur de solutions financières

La BCI, forte de son réseau d'agences réparties sur l'ensemble du territoire congolais, répond à sa vocation de banque universelle de proximité en apportant produits et services bancaires à tous les acteurs économiques : particuliers, PME-PMI et grandes entreprises.

La BCI appartient au Groupe BPCE, deuxième groupe bancaire en France. Ce groupe s'appuie sur deux réseaux de banque commerciale, les Banques Populaires et les Caisses d'Épargne. Avec Natixis, le Groupe BPCE est également un acteur majeur de la banque de financement, de gestion et de services financiers.

Au Congo, la BCI crée et met en œuvre les solutions financières adaptées au développement des entreprises. Elle se positionne aux côtés de ses clients pour les conseiller et les accompagner. Forte de son savoir-faire et des compétences internationales du Groupe BPCE, la BCI est en mesure d'apporter un regard constructif à tout porteur de projet, qu'il soit particulier ou chef d'entreprise.

[bci-entreprises@bci.banquepopulaire.com](mailto:bci-entreprises@bci.banquepopulaire.com)

**GROUPE BPCE**

**BANQUE POPULAIRE**  
BANQUE & ASSURANCE

**CAISSE D'ÉPARGNE**

**NATIXIS**

sant par rapport à son potentiel. En dehors du pétrole, le Congo est doté d'énormes ressources minières, forestières et gazières, capables de transformer l'économie et de favoriser le développement social, à condition qu'elles soient convenablement développées. Ce potentiel important sera exploité en dépit de la taille moyenne des secteurs primaire et secondaire de l'économie nationale. Les obstacles au changement structurel et à la bonne gestion des ressources existent surtout dans les secteurs clés. Ce programme ambitieux d'investissement public vise à combler les lacunes importantes sur le plan social et au niveau des infrastructures, en vue de diversifier l'économie et de placer le Congo sur la voie de l'émergence.

**Un dernier mot ? Un vœu ? Un souhait ?**  
Nous élargissons également notre présence sur le marché de la banque de détail. Nous avons conclu des partenariats stratégiques avec certaines entreprises afin que tous les points de distribution de nos produits soient très compétitifs et connaissent une augmentation de la visibilité de notre marque grâce à une promotion déclinée par diverses campagnes de vente. La croissance du nombre de comptes est exponentielle et la perception de notre marque par le public connaît une tendance positive. Avec tous ces éléments réunis, nous nourissons l'ambition de nous hisser parmi les trois premières banques au Congo-Brazzaville dans les trois à cinq prochaines années.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

Guy Tamby, administrateur directeur général de Société Générale Congo

## « Société Générale Congo a les moyens de devenir un acteur bancaire de premier plan »

**Malgré son arrivée récente sur le marché bancaire congolais, Société Générale connaît une progression fulgurante de ses activités grâce à une offre de produits et de services de qualité. Ce qui augure d'une place de premier plan dans ce secteur. Explications avec M. Guy Tamby l'administrateur directeur général.**

**Qu'est-ce qui a motivé Société Générale à s'installer en 2012 au Congo-Brazzaville, un marché relativement étroit avec ses 4,5 millions d'habitants, et où l'on compte déjà près d'une dizaine de banques ?**

La présence de Société Générale en zone Cemac s'intègre pleinement dans la stratégie de développement maîtrisé et ciblé de notre Groupe sur les marchés porteurs et spécifiquement identifiés comme le Congo. Avec une marge observée de la croissance économique actuelle, de la restructuration du secteur bancaire, de nombreux acteurs économiques potentiels actifs investissent de plus en plus au Congo. Nous nous engageons à leurs côtés et les accompagnons



dans la réalisation de leurs projets. Malgré son arrivée tardive sur le marché bancaire, les données macro-économiques de 2015 placent déjà Société Générale Congo à la sixième place pour la collecte des dépôts dans le classement des banques dans notre pays, après seulement trois ans d'activités. Une progression optimale de nos activités sur ce marché compétitif nous laisse croire que Société Générale Congo a les moyens de devenir à terme un acteur bancaire de premier plan au Congo.

**L'année dernière, vous avez inauguré deux agences à Pointe-Noire quasi simultanément. Quelle ambition cela traduit-il ?**

Depuis près de trois ans, Société Générale Congo accompagne ses clients, entreprises et particuliers, en construisant avec eux une relation de confiance. La politique de déploiement de notre réseau d'agences traduit notre volonté de proximité, celle d'une banque qui se veut toujours plus proche de ses clients. Par ailleurs, nous soulignerons l'importance économique de Pointe-Noire, qui a pleinement justifié la création de deux agences conformes à nos critères de déploiement sur le territoire national.



**En matière de services, quelle gamme de produits offrez-vous ? Comment vous positionnez-vous sur le marché ?**

Société Générale Congo propose une offre de produits et services de banque universelle de qualité dédiée à une clientèle des entreprises et des particuliers. Une gamme de financement variée et des moyens de gestion d'actif ; des produits de banque à distance et de banque au quotidien ; des produits d'assurances et des services à l'international. Au-delà de ses activités susnommées, la banque a adopté parmi ses axes stratégiques l'innovation des services afin de mettre à la disposition de ses clients de nouveaux produits qui concourent à la satisfaction de leurs besoins et à faciliter avec célérité la réalisation de leurs projets.

**Quelle perspective en termes de projets à court ou moyen termes ?**

Plusieurs projets sont à bâtir, notamment la gamme de financement locatif « leasing » pour la mise en route de façon progressive de l'accès au crédit auto, le développement à terme des alertes de SMS banking reste à ce jour un enjeu majeur dans le cadre du rayonnement de nos activités de banque à distance. Pour les services financiers spécialisés, la vente des devises et des services adaptés au commerce extérieur via des opérations d'import et d'export. Mais aussi les capacités de conseil pour les émissions d'emprunt obligataires à épargne public.

Nous envisageons également d'étendre notre présence au Congo, avec la création de deux nouvelles agences bancaires, à Pointe-Noire et à Brazzaville, dans le courant du second semestre 2015. Une progression optimale de notre activité commerciale est observée et séduit continuellement de grands opérateurs et filiales des grands groupes européens.

Aujourd'hui Société Générale Congo élargit sa gamme de produits et services avec le lancement de son produit d'assurance Quietis, une solution de sécurité fiable qui couvre nos clients contre les opérations effectuées frauduleusement sur leurs comptes suite à la perte ou au vol de leurs moyens de paiements.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

### Ce qui distingue Société Générale des autres...

Société Générale Congo est une filiale du Groupe Société Générale, l'un des premiers groupes européens de services financiers, soit une marque de référence qui en fait un acteur fiable du secteur bancaire congolais. En Afrique, Société Générale présente une double singularité. Tout d'abord, il s'agit d'un réseau de banques locales ancrées sur leurs territoires et disposant d'une très bonne connaissance des pays concernés. En parallèle, Société Générale est une banque internationale disposant d'un large réseau à travers le monde et d'expertises fortes (comme par exemple au Congo le *cash management* ou les services de clearing en dollars US et en euros pour ne citer que ces deux principales devises), issues de la culture d'innovation du Groupe

Société Générale. Il s'agit aussi d'une banque universelle qui s'engage à favoriser la promotion de tous les secteurs économiques rigoureusement ciblés en portant une attention particulière à l'accès des personnes physiques aux services bancaires. Forte de cette orientation découlant de sa stratégie commerciale déclinée à travers son projet d'entreprise, tout en respectant les principes de conformité exigés par les régulateurs et autorités des principaux pays, au regard de l'évolution grandissante des besoins de ses clients et des différents acteurs économiques, Société Générale Congo a décidé de répondre favorablement aux efforts de développement et aux projets de modernisations voulus par les pouvoirs publics du pays.

## Banque Congolaise de l'Habitat

Ma banque m'accompagne dans mes constructions.

La Banque Congolaise de l'Habitat,  
au service de la  
promotion immobilière

Un vrai partenaire

www.bch.cg  
email : bch@bch.cg  
Tél.: +242 22 281 25 88 - Fax : +242 22 28133 56

# METATOUT

## PREFABS

Qualité et développement Durable !

- Logements pratiques prêts à l'emploi
- Bâtiments en acier léger galvanisé
- Bâtiments à systèmes modulaires
- Bâtiments en acier structurel
- Cabines Mobilier urbain
- Bâtiment préfabriqués
- Bâtiments écologiques
- Conteneurs de vie
- Stations Services
- Sanitaires
- Hangars

Pointe-Noire Centre Ville - Avenue de Kimkambo ( en diagonale de Servtec )

Tel : 06 9999 666 - 06 947 22 22

# BCH : un rôle important dans la politique de l'habitat au Congo

Récemment, le capital social de la Banque congolaise de l'habitat (BCH) a été renforcé par le gouvernement congolais, porté de 10 à 20 milliards de FCFA et additionné d'un prêt subordonné à l'immobilier de 15 milliards de francs CFA en cours de déblocage. Autant dire que la BCH a désormais des capacités et des moyens d'intervention décuplés pour financer la réalisation de projets immobiliers, notamment des logements sociaux décentes pour les citoyens à revenus modestes.

Créée en 2008 avec des capitaux congolais et tunisiens, à l'image de la Banque tunisienne BHT dont elle s'inspire, la Banque congolaise de l'habitat, bien que spécialisée dans le financement de l'immobilier, offre aussi toutes les autres prestations classiques d'une banque, comme la collecte de l'épargne et l'activité de crédit.

Avec le renflouement de son capital à 20 milliards de FCFA et le prêt de 15 milliards de FCFA qui devrait sous peu tomber dans son escarcelle, la BCH va s'impliquer davantage dans la Municipalisation accélérée, le programme gouvernemental consistant à construire simultanément plusieurs infrastructures de base dans les villes et localités des régions. Il s'agira donc d'initier ou d'accompagner



des projets immobiliers dans ces localités, en parallèle avec les réalisations gouvernementales. Le but étant de satisfaire le besoin des populations d'accéder à des habitations décentes.

## Un partenariat notable avec la Délégation générale des grands travaux

Malgré la chute des cours du baril de pétrole – principale source de revenus du Congo – qui ralentit certains projets, le contexte économique actuel du Congo, avec des indicateurs de croissance rassurants, est encore favorable au développement des activités de la BCH. Son directeur général, M. Fadhel Guizani, est plutôt optimiste. « L'objet social de notre banque, orienté vers le secteur de l'immobilier, nous place en position stratégique sur un segment porteur. Ce créneau, sur lequel nous nous focalisons et qui restera encore longtemps notre apanage, demeure un créneau d'espoir pour l'ensemble des populations dont les besoins en logements sont énormes. En effet, sur les dix banques opérant actuellement au Congo, seule la BCH exerce les rôles de banque universelle et de financement à moyen et long terme destiné à l'immobilier. Dans ce sens, nous pouvons ainsi affirmer que la BCH continuera de jouer un rôle important dans la politique de l'habitat au Congo », affirme le DG de la BCH.

La banque s'efforce donc de répondre aux attentes de l'Etat congolais et des populations en accompagnant les ménages, les promoteurs immobiliers, les entreprises de construction ainsi que les industries locales de fabrication et de transformation des matériaux de construction. C'est ainsi, par exemple, qu'elle est partenaire de la Délégation générale des grands travaux, pour la commercialisation des 200 logements type F3 et F4 du Camp-15-Août. De même, se poursuivent les projets de construction des 136 logements du programme Mengo et d'une cité moderne à Lemba, à Pointe-Noire. L'implantation des agences à Ouesso et Oyo procède d'ailleurs de cette politique de proximité avec les populations.

## Accompagner la transformation locale des matériaux de construction

Concrètement, la BCH accorde aux promoteurs immobiliers des crédits remboursables sur le produit de la vente des logements construits. Le montant des crédits correspond de 70 à 80% du coût du projet, selon qu'il s'agit d'un projet économique ou de standing ou encore social. Avec naturellement certaines conditionnalités. Mais l'activité de la BCH est entravée par un facteur non moins négligeable, celui des coûts très élevés des matériaux de construction qui constitue un frein à la promotion immobilière. A quelques exceptions près, quasiment tous les matériaux de construction sont importés de l'étranger. « C'est pourquoi nous, BCH, accompagnons toute initiative entrepreneuriale visant la production ou la transformation locale des matériaux de construction », affirme le DG de la BCH qui a un challenge à relever, celui de dupliquer avec succès au Congo le modèle et l'expérience tunisienne en matière d'habitat.

Calixte Tabangoli, directeur général de la Banque Postale du Congo

# « La confiance ne se décrète pas, elle s'acquiert avec le temps »

La Banque postale du Congo, dernière-née du secteur bancaire congolais, affiche clairement ses ambitions comme en témoignent ses ouvertures d'agence et son programme d'investissements.



## Pouvez-vous nous présenter la Banque Postale du Congo ?

Créée le 3 mars 2012, la Banque Postale du Congo (BPC) a débuté ses activités le 25 janvier 2013. C'est une société anonyme avec conseil d'administration. Son capital s'élève à 15 milliards de francs CFA, réparti entre l'Etat congolais (80%) et la Sopeco (20%). La BPC est née de la volonté politique d'apporter une réponse à la problématique du faible taux de bancarisation du pays, qui avoisine les 5%. Banque universelle, elle a comme cible principale les personnes à faibles revenus. L'accès facile aux services bancaires est favorisé par la simplification des formalités pour sa clientèle. La BPC est avant tout une banque de proximité. A ce titre, elle bénéficie d'un partenariat avec la Sopeco, qui dispose d'un réseau de bureaux de poste très important.

Dans la mesure du possible, les bureaux de poste cohabitent avec les agences de la banque. La BPC compte à ce jour treize agences situées à Brazzaville (rond-point La Poste au centre-ville, rond-point Koullounda, Makélékélé, Poto-Poto), Pointe Noire (rond-point Kassai, Grand-Marché, Fond Tié-Tié), Dolisie, Nkayi, Sibiti, Djambala, Oyo et Owando. L'objectif de la BPC est de s'étendre dans les douze départements du Congo. Elle projette d'ouvrir prochainement une agence à Ouesso et une autre à Madingou. Au-delà du nombre d'agences ouvertes, la BPC a engagé un programme d'investissement qui lui a permis de doter plusieurs de ses

agences de DAB (distributeurs automatiques de billets). Elle affiche un effectif de deux cents salariés.

Le Congo s'est engagé il y a plus d'une décennie dans un processus de privatisation du secteur bancaire. En raison de certaines appréhensions et dans un environnement où l'on compte près d'une dizaine de banques privées, les Congolais ont-ils confiance en une banque à capitaux majoritairement publics ?

La confiance ne se décrète pas, elle s'acquiert avec le temps. L'évolution de certains chiffres clés nous conforte dans l'idée que nous sommes sur la bonne voie : les Congolais sont de plus en plus nombreux à nous faire confiance. Restaurer la confiance a été l'un de nos tout premiers chantiers. Ce travail se poursuit sans relâche. Nous avons conscience de ce que la confiance constitue la clé de voûte de toute notre activité bancaire. C'est la raison pour laquelle à la BPC, le client est roi. Rien n'a été ménagé pour que la qualité de service offerte soit appréciée à sa juste valeur. Par ailleurs, je reste persuadé que c'est la qualité des hommes et des femmes qui fait qu'une entité soit appréciée et digne de confiance. A la BPC, le personnel est jeune, compétent, dynamique, travailleur et dévoué. C'est également pour cela que les Congolais nous font de plus en plus confiance.

En deux ans d'exercice, quel bilan chiffré pouvez-vous faire ? Le classement BEAC des parts de marchés des dépôts

et créances n'est pas très favorable à la Banque Postale...

La BPC vient de boucler sa seconde année d'exploitation. En deux années d'exercice, les chiffres clés sont satisfaisants, en dépit d'une concurrence extrêmement rude. Le nombre de comptes ouverts continue de croître de manière assez remarquable, passant de 26.845 comptes à fin décembre 2013 à 38.645 comptes à fin décembre 2014, soit un taux de progression de 44%. Le PNB a crû de 258 %, passant de 738.637.126 FCFA en 2013 à 2.645.677.958 FCFA en 2014. Sur cette période, le volume des crédits a suivi la même tendance, avec un taux de croissance de 78% : il atteint 8.401.491.145 FCFA à fin 2014. Quant au volume des dépôts, il progresse de 199%, affichant 35.264.278.003 FCFA en 2014. Il est vrai, cependant, que le classement BEAC des parts de marchés des dépôts et créances n'est pas très flatteur pour la BPC, mais la Banque est si jeune ! Nous pourrions repartir de ce classement dans quelques années...

De quelle catégorie de personnes est composé l'essentiel de votre clientèle ? Quels produits offrez-vous ou comptez-vous offrir pour attirer davantage de clients ?

L'essentiel de notre clientèle est constitué de fonctionnaires. La BPC propose une gamme de produits et services classique (ouverture de comptes, virements à l'international, Western Union, vente des devises, etc.). Elle met à la disposition de sa clientèle des cartes monétiques et des distributeurs automatiques de billets. Pour attirer davantage de clients, des services pratiques tels l'Internet banking ou le SMS Alert leur sont proposés (www.banquepostale-congo.com). Les clients de la BPC peuvent également bénéficier de crédits à la consommation (Rapido) ou d'équipement (Bonguisa). D'autres services et produits adaptés sont en cours de développement pour offrir à la clientèle de la BPC la meilleure qualité de service possible.

Pouvez-vous esquisser vos principaux objectifs de développement ? Quels sont vos projets à court ou moyen terme ?

À court terme, nous envisageons d'étendre notre réseau d'agences et accroître notre portefeuille clients. À moyen terme, comme le souligne notre business plan, nous projetons de nous ouvrir aux capitaux privés et assoier un modèle de gouvernance efficace et performant.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

Tractaftric equipment, à votre service depuis 80 ans



VENTE  
OCCASION  
LOCATION  
SAV



Tractaftric  
equipment



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

## JE VEUX UNE CONNEXION INTERNET PERMANENTE QUI RÉPONDE À L'ENSEMBLE DES BESOINS DE MON ENTREPRISE COMMENT FAIRE?

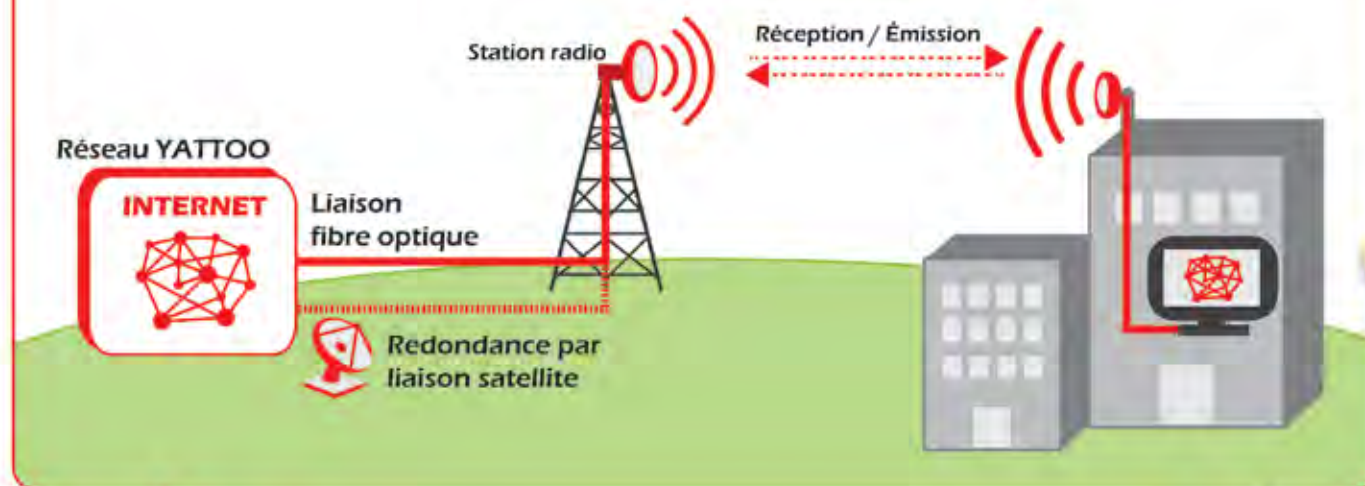


### Avec Yattoo FO PREMIUM,

accédez à une connexion **très haut débit fiable et performante** pour répondre à l'ensemble des besoins de votre entreprise.

Parce que votre productivité est votre priorité, notre offre de **connectivité internet via fibre optique avec redondance satellite** est la solution idéale pour vos applications d'entreprise très consommatrices de bande passante : vidéoconférence, VOIP, transfert de fichiers lourds, interconnexion VPN de sites.

#### COMMENT ÇA MARCHE?



## JE VEUX CRÉER DES SERVICES BANCAIRES DANS DES ZONES REÇULÉES ET LES SUPERVISER À DISTANCE COMMENT FAIRE?



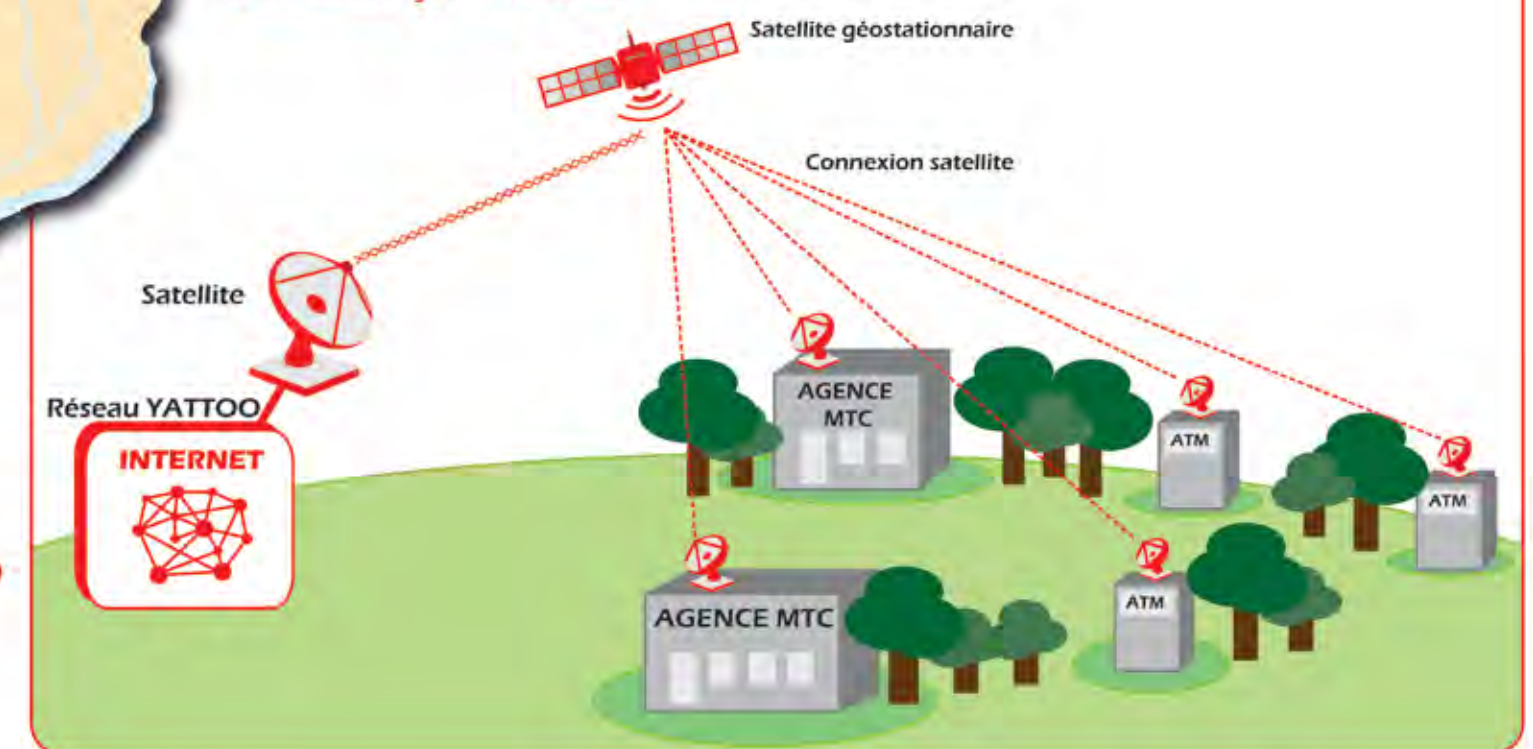
### Avec Yattoo XTRA,

relevez le challenge de l'**accès aux services bancaires** dans les **zones reculées et difficiles d'accès** du Congo.

Grâce à nos **solutions de connectivité internet par satellite**, proposez à vos clients des **services bancaires fiables, sûrs et diversifiés partout au Congo** :

- Distributeurs automatiques de billets avec Yattoo XTRA ATM
- Agences de transfert d'argent avec Yattoo XTRA MTC

#### COMMENT ÇA MARCHE?



### Demandez la solution YATTOO FO PREMIUM

La solution internet hautes performances pour vos usages professionnels

#### HAUTE DISPONIBILITÉ

- 99,9% de disponibilité garantie
- Accès de secours et engagements de qualité associés

#### PERFORMANCES D'ACCÈS AU RÉSEAU

- Bande passante dédiée et garantie
- Débits symétriques  $\geq 1$ Mbps et bien plus
- Adresses IP publiques et sécurité de vos réseaux
- Supervision en temps réel des trafics pour suivre et optimiser vos usages

Nos engagements Qualité : Assistance technique 24/7 // Service Client dédié et prioritaire pour les entreprises



### Demandez les solutions YATTOO XTRA

La combinaison parfaite entre vos exigences de proximité et vos objectifs de rentabilité

#### SIMPLES & ABORDABLES

- Accès haut débit par simple pose d'une antenne
- Déploiement rapide et partout
- Coûts maîtrisés et accessibles

#### SUPERVISION

- Outil de gestion pour un monitoring continu de vos sites distants
- Solutions de sauvegarde pour la pérennité de vos données bancaires

#### FIABLES

- Disponibilité élevée de 95% même en cas de fortes intempéries

Contactez-nous! (+242) 06 600 0000 // info@yattoo.com





Pr. Antoine NGAKOSSO - Directeur général

## RÉGIME FISCAL DU SECTEUR DE L'AGRICULTURE, L'ÉLEVAGE, LA PISCICULTURE ET LA PÊCHE CONTINENTALE

Depuis fort longtemps, en République du Congo, l'agriculture a été considérée comme « priorité des priorités ». Mais malgré les étendues de terre disponibles, l'agriculture n'est pas développée et ne contribue au PIB qu'à hauteur de près de 4%. Ainsi, en vue d'améliorer significativement la contribution de ce secteur au PIB et de diversifier la base productive de l'économie congolaise, en synergie avec le développement des infrastructures de base, le gouvernement de la République s'est engagé à développer et à moderniser le secteur de l'agriculture, l'élevage, la pisciculture et la pêche continentale.

A cet effet, il a mis en place un cadre fiscal très incitatif à l'investissement privé dans le secteur de l'agriculture, l'élevage, la pisciculture et la pêche continentale. Les avantages fiscaux de ce régime sont partagés entre les impôts d'État (1.1) et les impôts locaux (1.2).

### I - LES IMPÔTS D'ÉTAT

S'agissant tout d'abord des impôts d'État, les avantages portent sur six (6) types d'impôt ainsi qu'il suit :

#### 1.1) L'impôt sur les sociétés (IS) :

- Exonération totale de l'impôt sur les bénéfices tirés de l'exploitation d'une activité agricole, de l'élevage, de la pisciculture et de la pêche continentale pour une durée indéterminée.

#### 1.2) L'IRPP-catégorie bénéfice agricole :

- Exonération totale pour une durée indéterminée de l'IRPP-catégorie bénéfice agricole pour l'exploitant (art 36B du CGI).

#### 1.3) La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) :

- Exonération à la TVA des produits du cru produits au Congo par les agriculteurs, les éleveurs, les pêcheurs et les chasseurs (loi TVA, art 7.1) ;
- Exonération totale des petits matériels de pêche à la TVA (loi TVA, art 7-13) ;
- Exonération totale des engins, machines et matériels agricoles à la TVA (loi TVA, art 7-14) ;
- Exonération totale des intrants agropastoraux et piscicoles à la TVA (loi de finances 2015, art 7-14 de la loi TVA).

#### 1.4) Taxe unique sur les salaires (TUS) :

- Exonération de la taxe unique sur les salaires (TUS) supportés par l'employeur (TUS = Taxe forfaitaire sur les salaires + Taxe d'apprentissage + fond national de l'habitat: cf. loi de finances 2015, art 5).

#### 1.5) Les droits d'enregistrement et de timbre :

- Exonération des droits d'enregistrement et de timbre sur l'enregistrement des contrats de prêt pour investissement conclu avec une banque implantée au Congo (art 226 et 282, CGI, tome 2, livre 1, suivant LF 2015) ;
- Exonération des droits d'enregistrement et de timbre sur l'enregistrement des statuts à la création d'une entreprise (art 285 bis, CGI, tome 2, livre 1) ;
- Exonération partielle des droits d'enregistrement des actes d'augmentation de capital et de prorogation des sociétés ainsi qu'il suit :
  - 1% des droits pour les actes d'augmentation de capital d'une valeur comprise entre 1 et 2,5 milliards de fcfa ;
  - 0,5% pour les valeurs d'augmentation du capital comprises entre 2,5 milliards à 5 milliards de fcfa ;
  - 0,10% pour les valeurs d'augmentation du capital au-dessus de 5 milliards de fcfa.

#### 1.6) Taxe sur les transferts de fonds :

Exonération de la taxe sur les transferts de fonds pour les transferts destinés au remboursement des emprunts contractés à l'étranger pour la réalisation d'un programme d'investissement conclu avec le gouvernement congolais (art 4, suivant LF 2014).

## II - LES IMPÔTS LOCAUX

Pour ce qui est des impôts locaux, les exonérations portent sur trois types d'impôt ainsi qu'il suit :

#### 2.1) La taxe foncière sur les propriétés non bâties (art 265 et 266 du CGI, tome 1)

- Exonération totale permanente de terrains d'une étendue inférieure à 5 ha, exploités dans un rayon de 25 km des agglomérations urbaines et destinés exclusivement à des cultures maraîchères (art 265 alinéa 6 du CGI, tome 1)
- Exonération pour une durée de 6 ans des terrains utilisés pour l'élevage de gros bétail ;
- Exonération pour une durée de 10 ans des terrains plantés en hévéas ou palmiers à huile ;
- Exonération pour une durée de 8 ans des terrains plantés en arbres fruitiers ;
- Exonération pour une durée de 7 ans des terrains plantés en cafetiers ou cacaoyers ;
- Enfin, pour toutes les autres cultures ou plantations, l'exonération est de 3ans.

#### 2.2) La taxe foncière sur les propriétés bâties (art 253)

Sont exonérés de la taxe foncière sur les propriétés bâties :

- les bâtiments servant aux exploitations rurales, telles que granges, hangars, greniers, caves, celliers, pressoirs et autres, destinés, soit à loger les bestiaux, soit à serrer les récoltes ;
- les bâtiments affectés à un usage agricole par les unions de coopératives agricoles et les coopératives de consommation.

#### 2.3) La patente (article 279)

- les cultivateurs, éleveurs, pêcheurs et piroguiers sont exonérés de la patente ;
- en ce qui concerne les entreprises, toutes les entreprises nouvelles au Congo sont exonérées du paiement de la patente au titre de la première année de l'exercice de l'activité.

En outre, un régime fiscal incitatif aux entreprises de fabrication d'aliments de bétail, de transformation et de conditionnement des produits provenant de ce secteur sera également institué.

# L'assurance congolaise : un réel démarrage et des défis à relever...

Il convient d'approcher l'assurance congolaise à travers les sous-ensembles auxquels elle appartient. Panorama de ce secteur au plan continental et local, et analyse de ses perspectives de développement au Congo.

**L'assurance africaine dans le monde**  
En 2013, l'Afrique était dépositaire de 1,5% du marché mondial, contre 27,6% pour l'Asie, 33,8% pour l'Amérique et 35,2% pour l'Europe. L'Afrique du Sud représentait près de 90% de l'ensemble du continent, et la zone Fanaf (Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines) – globalement Afrique de l'Ouest et centrale dans laquelle le Congo s'insère – constituait 5%. Sur la période 2009-2013, la croissance moyenne annuelle s'est élevée à 1,3% pour la planète, contre 3,8% en Afrique et 6,5% dans la zone Fanaf.

#### L'assurance au Congo

Ce secteur, au Congo, peut se targuer d'une croissance qui le situe parmi les champions de la zone Fanaf. En effet, sur la même période précitée, le pays a affiché une croissance de 12,8%, avec une particulière accélération en 2012 (+45,1%) et en 2013 (+22,1%), ce qui le place désormais comme cinquième marché de la zone avec 68 milliards de FCFA.

Le marché de type oligopolistique est composé de cinq compagnies d'assurance-dommages et deux compagnies d'assurance-vie : l'ARC, entreprise locale à capitaux publics ; AGC, compagnie locale à capitaux privés ; deux panafricaines, NSIA, et récemment Saham et Allianz Congo Assurances. NSIA et AGC étant les seules compagnies vie représentées. La distribution s'opère à travers des courtiers, agents généraux, et parfois directement par les compagnies elles-mêmes.

#### Les tendances de l'assurance congolaise ces dernières années

Un double constat s'impose :  
- De façon générale, l'assurance congolaise a rattrapé son retard à grande vitesse...  
- Le taux de pénétration de l'assurance congolaise dépasse désormais nettement celui constaté dans la zone Fanaf et s'approche rapidement de ceux des pays voisins.

Primes émises en % du PIB	2011	2012	2013
Zone Fanaf	0,71%	0,73%	0,77%
<b>Congo</b>	<b>0,57%</b>	<b>0,80%</b>	<b>0,96%</b>
Cameroun	1,15%	1,13%	1,13%
Gabon	1,03%	1,05%	1,15%

Par ailleurs, la croissance économique soutenue, la libéralisation du secteur et la

restauration – à l'instar de l'ensemble de la zone Cima – de l'obligation d'assurance des marchandises importées ont constitué les accélérateurs de ce rattrapage.  
- L'assurance-vie congolaise stagne, et surtout à un niveau chroniquement bas

Primes émises en % du PIB	2011	2012	2013
Zone Fanaf	0,15%	0,15%	0,13%
<b>Congo</b>	<b>0,05%</b>	<b>0,06%</b>	<b>0,06%</b>
Cameroun	0,29%	0,31%	0,29%
Gabon	0,17%	0,16%	0,18%

Ainsi, la branche vie est nettement sous-représentée, avec 6% du chiffre d'affaires de l'assurance au Congo contre 27% sur la zone Fanaf. D'où un double déficit en matière d'offre et sur le plan économique. En effet, tout en permettant de répondre à un besoin croissant de protection des familles et à la nécessité de se constituer des revenus différés, le secteur vie est aussi par excellence le secteur capable de mobiliser l'épargne à long terme, servant à financer les infrastructures.

#### La réassurance... une chance !

Le Congo-Brazzaville présente le taux de cession de réassurance le plus élevé de la zone Fanaf (55,5% en 2013), contre une moyenne de 24,6% dans toute la zone. Pourquoi ? Cela résulte de la présence de risques pétroliers lourds trop peu mutualisables sur le marché étroit qu'est le Congo. Les risques, et donc une part significative du chiffre d'affaires, sont donc ainsi pour une bonne part externalisés. Il en va ainsi du Gabon, présentant des caractéristiques voisines.

A titre d'exemple, sur les vingt sinistres majeurs recensés sur la planète en 2013 pour un montant de 8,1 milliards de dollars US, la moitié concernait les risques pétroliers... Plus récemment, le dernier crash de l'A320 est provisionné pour un montant de 280 millions d'euros, soit déjà près de trois fois le chiffre d'affaires du marché congolais toutes branches confondues.

C'est une chance de bénéficier de ce type de ressources pétrolières et c'est aussi une chance que les réassureurs réservent un accueil favorable à notre marché, permettant à l'activité économique de se déployer en toute sécurité.

Depuis 2012, le marché congolais a montré une capacité de développement rapide et re-

semble encore un potentiel de croissance réel, mais modéré en assurance-dommages. En vie, ce potentiel demeure très important mais il est indispensable d'accompagner ce secteur d'un arsenal législatif et fiscal permettant de compenser la faible attractivité de l'épargne, liée essentiellement à la surliquidité de l'économie congolaise. Développer la branche vie, mais aussi la branche santé, lutter contre la fraude endémique, notamment dans les secteurs où l'obligation d'assurance est instaurée

(comme dans l'automobile) permettra d'accroître le chiffre d'affaires du marché tout en diminuant dans le même temps le taux de cession en réassurance. Tout cela est possible. Les méthodes existent déjà. C'est un effort collectif et patient à fournir par les acteurs du monde de l'assurance, appuyés par les autorités.

**PHILIPPE AUDOUIN, DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ALLIANZ-CONGO, VICE-PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION BANQUES-ASSURANCE-MICROFINANCE**

GRAS SAVOYE INSURANCE BROKER

**N°1 Insurance Broker in Africa**

Gras Savoye, your international risk advisor and insurance broker also in Congo and twenty-eight african countries.

**Gras Savoye in Congo : Pointe-Noire, Brazzaville**

**Gras Savoye in Africa : Algeria, Benin, Burkina Faso, Cameroon, Central Africa, Chad, Congo, DRC, Egypt, Gabon, Ghana, Guinea, Ivory Coast, Kenya, Liberia, Madagascar, Mali, Mauritania, Morocco, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Sudan, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda**

Société de courtage d'assurance et de réassurance  
Immobilier: Case 15, 1518 Avenue de l'Indépendance, C.P. 15000, 15000 Pointe Noire  
http://www.grassavoye.com. Société par actions enregistrée au capital de 1 432 000 euros  
N°1 204 027 RCS Guinée. OJAS n°046 977 000 000  
Gras Savoye est inscrit au registre de l'ACTE (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) et de l'Institut des Assurances  
© 2014. Tous droits réservés. Mars 2014

GRAS SAVOYE  
http://international.grassavoye.com

# Le point sur les assurances obligatoires



**Le Traité de la Conférence interafricaine des marchés d'assurances (Cima), en vigueur depuis le 15 février 1995, contient à l'annexe I le code des assurances applicable au sein des quatorze Etats membres de la Cima. Le livre II de ce code est consacré aux assurances obligatoires. Outre les assurances obligatoires imposées par la Cima, la réglementation congolaise en prévoit d'autres.**

Le code des assurances Cima rend obligatoire deux assurances : l'assurance des véhicules terrestres à moteur et de leurs remorques et semi-remorques, et l'assurance des facultés à l'importation, couramment appelée assurance transport. L'assurance des véhicules terrestres à moteur doit comporter une garantie de la responsabilité civile. Elle était déjà rendue obligatoire au Congo par l'ordonnance n°1-70 du 10 janvier 1970.

L'assurance des facultés à l'importation revêt un caractère obligatoire dans la mesure où les législations nationales le prévoient ; elle est dans ce cas régie par les dispositions spécifiques de ces législations. Toutefois, la réglementation dou-

nière de la Cema appliquée au Congo dispose que les frais de l'assurance des facultés à l'importation font partie de la valeur en douane (valeur coût assurance et fret ou CAF) qui sert d'assiette à la liquidation des droits et taxes de douane, ce qui rend *de facto* cette assurance obligatoire. L'arrêté n°1838 du 24 décembre 1999 impose l'obligation d'assurer les importations auprès des sociétés d'assurance agréées au Congo. Suite à la suppression de l'assurance des facultés à l'importation par la circulaire n°0555/MEFB-CAB du 15 juin 2008 portant réduction de certains impôts et taxes fiscaux et douaniers en application des mesures gouvernementales relatives à la lutte contre la flambée

des prix, la loi n°41-2012 du 29 décembre 2012 portant loi de finances pour l'année 2013 a rétabli l'obligation de l'assurance des biens importés auprès des sociétés agréées au Congo.

Outre les deux assurances obligatoires instituées par le code Cima, trois autres assurances sont obligatoires au Congo :

- L'assurance tous risques chantiers et responsabilité civile décennale, instituée par la loi n°44/83 du 26 mars 1983, pour des travaux d'une valeur totale et définitive supérieure ou égale à 50 000 000 FCFA, conformément au décret n°85/755 du 1<sup>er</sup> juin 1985 ;
- L'assurance scolaire, instituée par l'ordonnance n°25/71 du 30 septembre 1971,

garantissant les enfants du préscolaire, les élèves et étudiants contre les accidents et les dommages causés au cours des activités scolaires, périscolaires et sur le trajet scolaire ;

- L'assurance responsabilité civile des associations sportives, instituée par la loi n°11-2000 du 31 juillet 2000 portant organisation et développement des activités physiques et sportives.

Les deux dernières assurances sont toutefois dérisoires au regard de leur part congrue dans le chiffre d'affaires des sociétés d'assurances.

JEAN-JACQUES SAMBA

# La couverture santé collective des entreprises au Congo

**De plus en plus, la question de la prise en charge des frais médicaux des employés constitue un enjeu de taille pour les employeurs. Véritable avancée sociale au sein de l'entreprise, les assurances-santé de groupe sont une solution optimale pour accompagner les entreprises dans la gestion des frais médicaux. Explications avec Mathieu Bonfils, responsable commercial de Gras Savoye Congo**



*La question de la santé est de plus en plus présente dans les entreprises du secteur privé au Congo. Qu'est-ce qui explique cette tendance ?*

Revenons tout d'abord sur la place de la santé dans l'espace individuel et collectif. Considérée comme un des besoins fondamentaux dans la pyramide de Maslow (*classification classique des besoins humains établie par ce psychologue américain au milieu du XX<sup>e</sup> siècle, Ndlr*), elle est une des conditions préalables de la réalisation de l'individu et du succès de toute entreprise humaine. Dans la sphère professionnelle, la question de la santé et de la prise en charge des frais médicaux est donc un enjeu de taille pour les employeurs, les employés et les partenaires sociaux. Au Congo, les entreprises ont la possibilité de répondre sous diverses formes aux réglementations qui encadrent la prise en charge des frais médicaux de leurs collaborateurs.

Une grande partie des entreprises du secteur formel accompagne depuis des années cette prise en charge par des solutions internes et des procédés plus ou moins formalisés et organisés. Nous constatons toutefois que de plus en plus de sociétés font le choix de structurer leur politique de prise en charge des frais médicaux en recourant à des professionnels du secteur pour mettre en place des plans de couverture santé collective. Ces plans de couverture, ou « assurances de groupe » (selon l'article 95 du code des assurances supra-régional), sont des contrats souscrits par une personne morale ou un chef d'entreprise en vue de l'adhésion de leurs employés à des couvertures d'assurance-santé. Ces assurances-santé de groupe sont une solution optimale pour accompagner les employeurs, les employés et les partenaires sociaux dans la gestion de la prise en charge des frais médicaux au sein de leur entreprise.

**Pouvez-vous nous expliquer en quoi les assurances-santé de groupe sont une réponse pertinente aux questions de prise en charge des frais médicaux qui se posent aux entreprises ?**

Tout d'abord, sur le plan social, faire le pas d'une gestion purement interne des frais médicaux vers une gestion encadrée par un plan de santé collectif, c'est faire le choix de se tourner vers des acteurs professionnels (sociétés d'assurance, médecins conseils et réseau médical sélectionné et contrôlé). Le poids et l'expérience des sociétés d'assurance leur permettent également de négocier avec les centres médicaux pour renforcer la qualité de la prise en charge médicale de leurs assurés. Ainsi, la mise en place d'un plan de santé collectif est souvent perçue comme un geste fort de considération de l'employeur pour l'amélioration de la condition de ses employés.

Comme nous le disions aussi précédemment, les entreprises du secteur formel doivent répondre aux exigences des conventions collectives congolaises (chacune présentant des spécificités en matière de couverture santé) et des accords d'établissement négociés avec les partenaires sociaux. Les sociétés d'assurance, spécialisées dans la mise en place de plans de santé adaptés aux exigences de ces conventions collectives et accords d'établissement, permettent d'accompagner efficacement le dialogue social au sein des entreprises pour établir un plan d'assurance-santé collectif consensuel et pérenne.

Par ailleurs, une gestion purement interne à l'entreprise des questions de santé amène parfois à des crispations dans les relations entre employeurs et employés. Adhérer à un plan de santé collectif, c'est aussi choisir d'externaliser les questions sociales relatives à la santé de ses collaborateurs. Notons enfin qu'à conditions salariales équivalentes, un candidat à l'emploi préférera bien souvent une entreprise qui offre une assurance-santé, pour lui et ses ayants droit.

**Vous évoquez les avantages sociaux liés aux assurances-santé de groupe. Qu'en est-il de l'aspect financier ?**

En effet, la couverture santé collective retient souvent l'attention des directions financières ou des directions générales, car elle leur permet d'externaliser le risque. En optant pour le paiement d'une prime d'assurance en début d'exercice pour garantir la prise en charge des frais médicaux de ses collaborateurs tout au long de l'année, l'entreprise renforce considérablement sa visibilité et sa capacité de prévision des dépenses. L'assurance a un coût, certes. Mais celui-ci peut être influencé par des variables qui permettent de le contrôler (personnes assurées, territorialité des couvertures, taux de prise en charge, etc.).

Enfin, l'assurance-santé donne aussi la possibilité de contrôler les dépenses effectuées dans les centres de santé grâce à de nombreux outils (badges pour l'identification des assurés avant la prise en charge, système d'information et de gestion pour le suivi des dépenses par acte, accompagnement des médecins conseils dans l'analyse du parcours médical des assurés, etc.). Ces outils de contrôle et les *reportings* réguliers qui y sont associés permettent également de conscientiser les assurés dès que des dérives dans les prises en charge des frais médicaux sont constatées, et donc de limiter la surconsommation médicale. Véritable avancée sociale au sein de l'entreprise, l'assurance-

santé est aussi un précieux outil de gestion financière pour les directions.

**Quelle place occupe Gras Savoye dans la promotion des plans de santé au Congo ?**

Premier courtier d'assurance en France depuis 1992 et présent aujourd'hui dans plus de cinquante pays, le Groupe Gras Savoye accompagnait à la fin de l'année 2014 plus de 2,2 millions de bénéficiaires de contrats de frais de santé, de prévoyance et de retraite, en France et à l'international. Implanté depuis 1996 au Congo, Gras Savoye Congo est au cœur du dispositif des assurances-santé de groupe. Nous sommes mandatés par nos clients (entreprises, administrations pu-

bliques, particuliers) pour analyser leurs environnements et mettre en place des contrats d'assurance qui répondent à leurs besoins.

En 2015, Gras Savoye Congo sert 75 sociétés et 17 000 assurés santé. Présent dans sept villes du pays avec plus de 90 centres de santé dans son réseau au Congo, un réseau d'évacuation sanitaire et de prise en charge à l'international, sept médecins conseils et des outils de gestion performants, Gras Savoye Congo est un acteur de référence pour répondre aux besoins en assurance-santé des entreprises implantées au Congo, et à ceux de leurs employés.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA



**IPRC**  
Institut Africain de  
Perfectionnement et de  
Renforcement des Capacités

Formation - Conseil - Assistance Technique

Brazzaville - Pointe-Noire - Kinshasa

## DES FORMATIONS POUR BOOSTER VOTRE CARRIERE !









**INGENIERIE ET ACTIONS DE FORMATION**

- Formation sur-mesure, formation à la carte;
- Formation-Action;
- Formation inter-entreprises et intra-entreprises;
- Analyse des besoins de formation;
- Elaboration de plan de formation;
- Assistance à la sélection de formateurs.

**ASSISTANCE TECHNIQUE**

- Assistance au processus de passation des marchés;
- Maîtrise d'œuvre 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.

**ETUDE ET ANALYSE DE PROJETS**

- Etudes de faisabilité technique et financière de projets;
- Etudes d'impact du projet sur l'environnement;
- Etudes socio-économiques des projets et filières;
- Analyse de politiques et programmes de développement;
- Evaluation et audit technique des projets et actions de développement.

**INSCRIPTION**

7<sup>ème</sup> étage immeuble CNSS, Pharmacie MAVRE, BP : 537 - Brazzaville,  
République du Congo Tél : + 242 06 913 81 45 | + 242 06 992 04 91  
Email : inscription@iprc-training.org | Site web : iprc-training.org/congo

Une Expertise à votre portée



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



ASSURANCES TOUTES BRANCHES  
**ENTREPRISES  
ET PARTICULIERS**

Vos Risques, Nos Solutions

**DIRECTION INTERNATIONALE**  
ASCOMA INTERNATIONAL  
34 rue Godot de Mauroy  
75009 Paris - France  
T. (+33) 1 47 42 63 75 / E. (+33) 1 47 42 62 15  
ascoma.international@ascoma.com

**ASCOMA CONGO**  
POINTE NOIRE  
389 Bd Charles de Gaulle  
BP 681 Pointe Noire  
T. (+242) 05 530 13 14  
congo@ascoma.com

**BRAZZAVILLE**  
Aci. Saneu Nguesso  
Ism. Mucanda - Brazzaville  
T. (+242) 05 530 13 69  
brazzaville@ascoma.com

**Groupe ASCOMA**

AFRIQUE et OCEAN INDIEN : Algérie - Azores - Antananarivo - Bamako - Bangui - Bata - Brazzaville - Bujumbura - Cotonou - Dakar - Douala - Freetown - Egazi - Kinshasa - Libreville - Lomé - Lubumbashi - Malabo - Niamey - Nouakchott - Ouagadougou - Pointe-Noire - Port-Gentil - Yaoundé

EUROPE : Amsterdam - New York - Paris - Luxembourg

Présideur officiel ICC 1997 au Congo

[www.ascoma-congo.com](http://www.ascoma-congo.com)



Philippe Audouin, directeur général d'Allianz Congo Assurances

# « Nous contribuons à un renouvellement de l'offre »

**Le Groupe Allianz Congo Assurances a obtenu son agrément en décembre 2011 et démarré réellement ses activités au début de l'année 2012 en ouvrant une première surface commerciale à Pointe-Noire. Philippe Audouin, son directeur général, nous explique les tenants et aboutissants de sa stratégie commerciale.**

*A fin 2014, soit trois ans après l'obtention de votre agrément, quel bilan pour Allianz Congo Assurances ?*

Ce sont près de 6 milliards de chiffre d'affaires, deux bureaux directs de souscription, trois agences générales et six principaux courtiers qui permettent de distribuer l'ensemble de la gamme Allianz, et ce sont aussi trente-sept emplois qualifiés créés (hors distribution). Le chiffre d'affaires se répartit à 70% sur le marché de l'entreprise et 30% sur la clientèle de particuliers. Déjà, dans le classement des compagnies africaines de la Fanaf en 2013, nous étions passés à la 77<sup>e</sup> place sur 144 en termes de chiffre d'affaires.

*Pourquoi ? Quel est votre avantage différentiel ?*

Nos clients recherchent un triple effet. Tout d'abord l'effet « sécurité » de notre signature, apporté par la puissance financière et le rating de premier plan de notre Groupe Allianz. Puis un effet « réseau » car, présents dans plus de 70 pays dans le monde, nous sommes connus et crédibles pour tout opérateur intervenant au Congo. Enfin, l'effet « expertise ». Nous bénéficions en effet du savoir-faire de nos 110 000 collègues qui interviennent sur toute la planète dans tous les domaines de notre métier, évoluant aussi bien dans la micro-assurance que dans l'aérospatiale, en passant par la retraite par capitalisation, l'automobile, le transport...

*Mais en ce qui concerne la proximité...*

La proximité, c'est être accessible. C'est pourquoi nous avons accru nos implantations physiques à Brazzaville et Pointe-Noire. C'est aussi être là quand les clients sont disponibles. Ainsi, les implantations sous marque Allianz présentent une amplitude d'ouverture horaire assez nettement supérieure aux usages constatés (le samedi matin notamment). C'est la garantie, enfin, d'être joignable facilement. A tout moment, nous pouvons recevoir par mail des demandes de conseil, de cotation, des modifications à prendre en compte sur les contrats... et c'est à nos équipes de reprendre rapidement contact ensuite. Et s'il advenait une difficulté particulière, il est possible de contacter le service réclamation.

C'est surtout et enfin un état d'esprit et une écoute faite de professionnalisme et de respect pour le client. A ce titre, des formations sont régulièrement dispensées aux collaborateurs. Mailler efficacement la formidable

capacité du numérique et l'écoute individualisée et professionnelle des femmes et des hommes d'Allianz Congo Assurances, c'est ce vers quoi nos efforts sont tendus afin d'améliorer sans cesse la qualité de nos prestations.

*Quels sont les apports d'Allianz au Congo ?*

Nous pensons d'abord à des bénéficiaires évidents en termes d'emplois, de salaires, de taxes et impôts, d'actifs. Mais deux apports paraissent encore plus importants. D'abord, une contribution à un renouvellement de l'offre du secteur de l'assurance. « Les compagnies d'assurances ont ajusté leurs prix », déclarait récemment à cet effet le DG

de CFAO (*lire Congo Economie n°4, septembre 2014*). De surcroît, des offres nouvelles, produits et services sont apparues sur le marché. Enfin, de façon générale, à l'instar d'autres grands Groupes, notre présence contribue à accroître le degré d'attractivité de l'économie congolaise pour les investisseurs internationaux potentiels.

*Quelles sont les premières tendances, les projets...*

La conjoncture 2015 est actuellement plus difficile. Ces faits ont déjà été largement commentés dans ces colonnes. Cependant, les premiers chiffres d'évolution sont plutôt encourageants et nous préparons l'avenir



car, selon la formule consacrée, « demain se décide aujourd'hui ». Nous travaillons pour le présent et pour l'avenir dans plusieurs directions : le développement raisonné en 2015 d'une offre santé prioritairement réservée à nos fidèles clients ; une réflexion sur l'opportunité de mettre en place une offre assurance-vie à travers une structure dédiée ; un travail sur la révision des processus d'indemnisation visant à un meilleur service et une maîtrise accrue des coûts techniques,

*Un dernier mot ?*

Merci à ceux qui nous ont accueillis et aidé depuis notre démarrage en 2012. Les autorités congolaises, bien sûr, mais aussi, bien entendu, nos clients qui continuent à nous faire confiance et nous permettent de progresser grâce à leurs avis, remarques et suggestions.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

Wilfrid Ossié, directeur général d'Assurances et réassurances du Congo

# « Nous avons engagé des réformes pour maintenir notre place de leader »

**Après s'être rapidement remise d'un choc conjoncturel, la société Assurances et réassurances du Congo (ARC) a retrouvé la confiance de la clientèle et sa place de leader national des assurances, avec 37 milliards de FCFA de chiffre d'affaires, le taux de paiement de sinistres le plus élevé, et des ambitions de développement non rassasiées. Explications avec Wilfrid Ossié son directeur général.**

*Restée pendant longtemps en situation de monopole, l'ARC a semble-t-il souffert de l'ouverture à la concurrence du marché des assurances au début des années 90. Comment s'est-elle adaptée à cette situation ?*

Je crois qu'il faut d'abord restituer les faits dans leur contexte. Il est vrai que l'ARC était en situation de monopole, mais un monopole de fait car il n'y a jamais eu de décision des autorités congolaises instituant son monopole. On se souvient qu'au début de la décennie 1970, l'Etat avait décidé de créer une société de réassurance dénommée la Caisse congolaise de réassurance (CCR) et avait exigé des compagnies privées d'as-

surance installées au Congo de faire couvrir une partie de leurs risques auprès de la CCR. C'est l'un des moyens utilisés par de nombreux pays afin qu'une partie des primes d'assurance reste sur le territoire national. Car à l'époque, l'Etat avait constaté que les sociétés d'assurance installées au Congo n'investissaient pas assez dans le pays. Malheureusement les compagnies privées d'assurance avaient opposé leur refus face à cette décision. Elles avaient fait grève, et même fermé leurs sociétés. Devant cet état de fait et pour combler le vide, en 1973, l'Etat avait élargi le champ d'action de la CCR en la transformant en une société d'as-

surance et réassurance. Ainsi naquit l'ARC, les Assurances et réassurances du Congo, avec un monopole de fait, qu'elle a assumé avec brio. Les activités de l'ARC ont été très rentables et la société a investi dans le capital de certaines entreprises nationales telles que, la société aérienne Lina Congo, l'hôtel Méridien, les verreries du Congo, certaines banques, etc. Mais l'ARC a subi deux chocs qui ont fortement compromis ses intérêts. Il y a d'abord la guerre civile de 1997-98 qui a détruit tout son patrimoine et ses instruments de travail. Ensuite, après la guerre, pendant que l'ARC rassemblait ses forces pour reconstituer ses

Allianz Congo  
à vos côtés ...

Avec vous  
de A à Z

With you  
from A to Z

**Allianz**

**Allianz Congo Assurances / Siège Social**

Av. Linguissi PEMBELLOT - Résidence Gabriella / Pointe Noire

[allianz.congo@allianz-cg.com](mailto:allianz.congo@allianz-cg.com) ☎ + (242) 05 601 12 00

**Brazzaville**

Immeuble Ebatha ( 2ème Etage ) / Marché Plateau - Ville

[allianz.congo@allianz-cg.com](mailto:allianz.congo@allianz-cg.com) ☎ + (242) 05 012 95 54



L'Etat des dettes de l'ARC envers des privés. La reconstitution du capital de l'ARC, qui a été porté à 4 milliards de FCFA, la compression du personnel, et enfin la redéfinition du réseau direct réduit à Brazzaville et Pointe-Noire, en faveur des courtiers, représentants, etc. Toutes ces actions ont permis d'assainir la situation générale de l'ARC, qui a retrouvé les moyens de relancer ses activités d'assurance, de payer les sinistres, de normaliser ses relations avec ses partenaires, et au bout du compte de retrouver la confiance de la clientèle.

**Quelle est justement la situation actuelle de l'ARC ? Pouvez-vous esquisser un bilan d'exploitation à travers quelques chiffres clés ?**

actifs, le marché a été pour ainsi dire de nouveau ouvert aux sociétés privées d'assurance sans que nous soyons préparés à la concurrence. Ces deux faits ont aggravé la situation déjà difficile de l'ARC et compromis son démarrage. Avec pour conséquence sa mise sous administration provisoire et générale aux fins d'application d'un plan de restructuration, en accord avec la Cima. Les administrateurs s'étaient rendu compte qu'il fallait redonner à l'ARC les forces nécessaires pour s'adapter à la nouvelle donne et lui donner les moyens nécessaires pour affronter la concurrence. Ce qui fut fait.

**En quoi consistait ce plan et a quoi a-t-il abouti ?**

Le plan consistait à nettoyer le passif, à diminuer les charges et à renforcer les actifs de la société afin de lui permettre d'améliorer ses capacités de prestations. Concrètement il y a eu plusieurs actions : l'abandon par l'Etat de ses créances vis-à-vis de l'ARC (annulation des dettes fiscales) et la prise en charge par

courant à bonne date. Et pour les sinistres passés, de 1974 à 2011, nous avons un plan de paiement sur plusieurs années et que nous respectons scrupuleusement. Nous pensons que d'ici deux ou trois ans nous aurons terminé de payer tous ces sinistres passés. Notre activité dégage un bénéfice, en moyenne, de 3 à 4 milliards de FCFA avant impôt sur la période 2011 à 2014. Mais tout notre bénéfice est consacré au règlement des sinistres passés, comme l'a souhaité la Cima.

**L'ARC est redevenu le leader du marché national des assurances. Sur quoi reposent vos performances ? Et comment maintenir ce niveau ?**

L'ARC tire profit de quelques aménagements édictés par l'Etat, notamment dans le secteur pétrolier où il souhaite que les assurances pétrolières puissent être contractées auprès de l'ARC. Nous sommes donc l'opérateur en matière d'assurances pétrolières, et capable d'intéresser les autres compagnies de la place pour participer au montage des assurances pétrolières. Nos performances sont aussi le résultat de nos efforts personnels dans le secteur hors pétrole ; les résultats indiqués plus haut le démontrent. L'ARC est une compagnie nationale d'Etat et la plupart de nos concurrents sont de grands groupes privés étrangers qui ont les moyens de négocier des contrats à l'étranger. Il se trouve que sur le marché des assurances du Congo, certaines affaires se traitent à l'extérieur, à Paris, Londres, etc. Il y a par exemple des travaux publics qui sont réalisés au Congo, mais dont les assurances sont négociées en Europe. L'ARC étant une compagnie nationale, elle

a du mal à entrer en compétition avec ses concurrents sur ce plan.

Pour maintenir notre place de leader, nous avons engagé des réformes en vue de satisfaire les préoccupations de la clientèle. C'est ainsi que nous avons amélioré nos outils de travail, achevé l'informatisation complète de nos services, relooké nos produits, revu nos tarifs et la politique commerciale. Nous faisons particulièrement attention au paiement diligent des sinistres. En dépit de tout ce qui s'est passé, l'image de l'ARC reste favorable au sein de la population. Nous allons augmenter notre réseau en envisageant des représentations dans d'autres pays pour combattre à égalité avec la concurrence. Il y a aussi, en perspective, l'ouverture du capital de l'ARC afin de lui donner davantage de moyens.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN BANZOUZI MALONGA

#### Des fondements solides

Créée en octobre 1973, l'ARC est une société d'Etat, une compagnie d'assurance non-vie (IARD) qui compte actuellement deux agences à Brazzaville et Pointe-Noire, et un réseau d'intermédiaires directs disséminés quasiment dans l'ensemble des grandes localités du pays. Le capital actuel de l'ARC est de 4 milliards de FCFA détenus à 60% par l'Etat congolais, et le reste par d'autres investisseurs institutionnels parmi lesquels la CNSS, la SNDE, la Caisse congolaise d'amortissements, etc. Le nombre d'employés actuel est de 80 personnes, en CDI et CDD.

## Ascoma Congo : une croissance continue, des services de qualité

**Implanté en Afrique depuis plus de soixante ans, Ascoma, le groupe international de courtage d'assurance et de réassurance a ouvert sa filiale congolaise, Ascoma Congo, en 2004. Celle-ci a obtenu la certification ISO 9001 et enregistre une croissance continue. Résultat d'un service de qualité.**

Congo propose des solutions sur mesure en matière d'assurance-vie, d'indemnités de fin de carrière, de prévoyance-décès et surtout en matière d'assurance-maladie et de gestion de frais de santé (*lire encadré*).

**Le courtier, technicité et proximité**  
Ascoma Congo s'appuie à la fois sur

l'expérience d'un Groupe international implanté depuis plus de soixante ans en Afrique (et désormais présent dans vingt-deux pays) et sur sa connaissance approfondie du marché local et de ses spécificités. Outre l'analyse des risques et la recherche des meilleures couvertures pour ses clients, les équipes d'Ascoma Congo

assurent, pour le compte de ses clients, la gestion des sinistres et leurs indemnités dans les meilleurs délais. Le courtier doit en effet allier expertise technique et proximité avec ses clients.

Ce n'est pas un hasard si Ascoma Congo a été choisi par le Groupe comme filiale pilote en Afrique, pour la certification ISO 9001, label qu'elle a obtenu en 2014. « Cette certification, la première d'un courtier en assurance congolais, est une garantie de qualité de services vis-à-vis de notre clientèle, tant locale qu'internationale. L'ambition de notre Groupe est de faire bénéficier progressivement notre réseau africain de cette expérience en matière de certification », explique M. Philippe Ribéri, directeur Général d'Ascoma Congo.

Par ailleurs, Ascoma Congo bénéficie des accords conclus par le Groupe avec les grands courtiers mondiaux, qui lui permettent d'accompagner ses clients partout où ils exercent.

JEAN BANZOUZI MALONGA



#### Ascoma Santé

Ascoma Santé est une solution de couverture-maladie et de gestion des frais de santé. Elle fournit aux entreprises un audit de leur régime existant, la recherche de la meilleure couverture au meilleur coût, l'accès aux soins à tous les salariés, y compris les plus démunis. La quasi-totalité du réseau de prestataires santé Ascoma (2 400 prestataires en Afrique subsaharienne dont environ 130 au Congo) offre le tiers-payant généralisé. Les outils d'analyse d'Ascoma fournissent des statistiques extrêmement détaillées, permettant aux clients de maîtriser leurs dépenses en luttant contre la surconsommation, la surprescription et la fraude, ce qui limite la hausse des cotisations.

Dans certains pays, Ascoma a déployé la carte Santé biométrique, qui arrivera bientôt au Congo. Ascoma Santé, c'est aussi une carte internationale offrant aux assurés à forte mobilité - de plus en plus nombreux en Afrique - la continuité du tiers-payant à l'étranger (hospitalisation, soins ambulatoires, etc.) aux mêmes conditions que dans leur pays de résidence.



## AGC, de l'art de cultiver sa notoriété

**Envisager l'avenir en toute sécurité. C'est l'idée maîtresse que proposent les Assurances générales du Congo (AGC) qui ont soufflé cette année les quinze bougies de leur existence. Mwandza Ibata, le directeur général adjoint, retrace le parcours de ce fleuron congolais du secteur des assurances.**

Quand on demande à M. Mwandza Ibata ce qui distingue les Assurances générales du Congo des autres assureurs, le directeur général adjoint répond sans hésitation : « C'est d'abord notre savoir-faire ! Un professionnalisme que nous n'avons plus à démontrer dans le conseil et l'accompagnement du client. Ensuite nous payons rapidement les sinistres. En 2013 nous avons réglé pour environ 7,6 milliards de FCFA de sinistres. Nous honorons donc nos engagements, c'est la meilleure manière de se distinguer des autres et d'avoir la confiance des clients et des partenaires. » Ayant démarré ses activités avec un capital de 650 millions de FCFA dont à peine

la moitié était entièrement libérée, AGC, qui a concrètement ouvert ses portes en février 2000 à Pointe-Noire, a effectivement acquis la confiance de ses clients et partenaires. Ce, grâce à son savoir-faire, mais aussi du fait de la notoriété de son géniteur, M. Raymond Ibata, ancien DG de la société étatique Assurances et réassurances du Congo (ARC), un expert en la matière, de réputation internationale, et qu'on ne présente plus dans les institutions régionales et sous-régionales. Pour ce féru des assurances, ce fut un challenge de réussir ce qu'il avait déjà réalisé à la tête de la société étatique de l'ARC. Pari gagné puisqu'après avoir ouvert le bureau de Brazzaville en

mars 2000, les AGC sont vite montées en puissance pour atteindre actuellement un chiffre d'affaires de près de 15 milliards de FCFA. Ce chiffre est certes en légère baisse par rapport aux prévisions, du fait de la concurrence accrue avec l'arrivée de nouveaux assureurs sur le marché.

**Des ressources humaines importantes**

Sous le management de M. Mwandza Ibata, AGC continue de se développer en consolidant sa présence dans l'ensemble du territoire avec cinq bureaux et deux agences à Pointe-Noire, Brazzaville, Ouesso, Oyo et Nkayi, auxquels il faut ajouter

le réseau de distributeurs AGC composé de vingt-six mandataires, ainsi que des partenaires courtiers. L'ensemble est animé par 101 employés dont l'activité a permis d'augmenter le capital, qui a atteint les 2 milliards de FCFA en 2014.

AGC tire l'essentiel de ses revenus sur la branche assurance-automobile, qui représente 50% de son portefeuille. Cela est certainement dû au fait qu'il s'agit-là d'une assurance obligatoire, mais aussi une question de culture car de plus en plus - autant que leurs revenus le leur permettent - les citoyens congolais souscrivent des polices d'assurance. Le reste provient des branches incendie, risques chantiers et responsabilité

# SCAB - CONGO SA



Sécurité  
Prévention et Protection  
Gardiennage  
Etude Audit et Formation  
Téléalarme  
Transport de Fonds  
Cynotechnie  
Dressage  
Pension

**Le véritable N°1 de la sécurité au Congo depuis 1975**



Équipe d'intervention



Gardiennage



Téléalarme



Transport de Fonds



Équipe Cynophile

[www.scab-securite-congo.com](http://www.scab-securite-congo.com)

Siège Social & Direction :

Avenue Marien Ngouabi (vers ex usine Bata) - BP : 570 - Pointe-Noire (République du Congo)  
Tél. : (242) 05 713 89 03 / 06 658 38 71 / 06 672 47 07 / 05 553 07 96 - E-mail : scabsecu@hotmail.com

Agence de Brazzaville : 166, rue Charles de Foucault - Quartier MFOA - BP : 15061  
Tél. : (242) 05 578 53 11 / 06 627 71 62

civile, sans oublier la branche santé ou maladie qui est en progression.

Par ailleurs, Monsieur Mwandza Ibata dénonce, entre autres, quelques travers dans le règlement des sinistres des véhicules. « Il y a une certaine inflation dans l'évaluation des coûts moyens de réparation. Cette inflation est elle-même la conséquence de la surévaluation des prix d'achat ou des coûts d'acquisition des véhicules. Cela pose un réel problème dans le dédommagement des véhicules sinistrés ou accidentés car, en amont, la prime d'assurance véhicule est restée la même depuis des années. » Il faut forcément rééquilibrer les choses, souhaite ainsi Mwandza Ibata, qui dénonce aussi la pression fiscale trop forte, et surtout le fait que les assureurs supportent la TVA comme un consommateur final. « Nous ne collectons pas la TVA, mais plutôt une taxe sur contrat d'assurance que nous reversons entièrement à l'Etat », précise Mwandza Ibata.

Le Groupe AGC, c'est aussi son secteur AGC Vie, dont le lancement des activités a eu lieu le 2 janvier 2008 à Brazzaville. Il s'agit de produits d'assurance assez spécifiques, notamment la prévision retraite, la rente éducation des enfants (enseignement), le « Bondeko Obsèques », la protection familiale (capital financier en cas de décès), etc. En perspective, le Groupe AGC envisage de s'implanter dans les autres pays de la sous-région en partenariat avec d'autres compagnies, tout en diversifiant les activités. Mais en attendant, une grande attention est accordée aux travaux de construction du nouveau siège social à Brazzaville. Un bâtiment de quatorze étages dont l'inauguration est prévue dans le courant du premier trimestre 2016.

JEAN BANZOUZI MALONGA

## L'assureur Colina s'implante au Congo-Brazzaville

**Filiale du groupe Saham, la société Colina vient d'arriver au Congo-Brazzaville, où le marché de l'assurance est très porteur sur quasiment toutes les branches. Des marges de développement qui suscitent l'intérêt des firmes internationales.**

Après avoir obtenu l'avis favorable de la Commission régionale de contrôle des assurances, lui octroyant son agrément d'exercer en qualité de société d'assurance au Congo-Brazzaville en octobre 2014, la société Colina Congo SA a effectivement démarré ses activités en janvier dernier. Dotée d'un capital de 1 milliard de FCFA totalement libéré, cette société qui emploie déjà une dizaine de collaborateurs ambitionne d'atteindre 1,8 milliard de FCFA de chiffre d'affaires en cette première année d'exercice dans la branche IARD (incendie, accidents et risques divers) ou elle s'active présentement. Implantée à Brazzaville où se situe son siège social, avec un bureau régional à Pointe-Noire la capitale économique, Colina Congo SA, qui dispose d'un agent général dans cette ville océane, compte poursuivre son extension territoriale dans la partie nord du Congo, dont la ville de Oyo devrait être la porte d'entrée. Très

rapidement, une politique d'implantation plus étendue sera donc mise en œuvre. Dynamique et très professionnel, Ibrahim Sow, le directeur général de Colina Congo SA, ne cesse de scruter ce secteur en croissance des assurances locales. Ce diplômé de l'Institut des assurances Aix-Marseille-III assure que le choix du Congo-Brazzaville « relève de la marche de l'histoire d'un groupe d'assurance africain avec des capitaux marocains, et qui voudrait apporter son savoir-faire dans le développement du secteur des assurances ».

**Un indéniable potentiel de croissance** Selon les indicateurs publiés par la Direction nationale des assurances, un organe spécialisé de la Direction générale des institutions financières, le chiffre d'affaires réalisé par le marché congolais sur la branche non-vie (IARD) où s'active actuellement Colina Congo, a été de 71,876 milliards de FCFA en 2013, risques pétroliers inclus. Tandis que pour la même



JEAN CLOTAIRE HYMBO

période (2013), le chiffre d'affaires réalisé dans la branche vie a été de 4,424 milliards de FCFA. Modeste certes, mais en développement constant. Au regard de ces chiffres, on peut considérer que Colina Congo a toute sa place sur ce marché des assurances au Congo, où l'ont précédé les sociétés ARC, AGC, NSIA et Allianz. Auxquelles il faut ajouter 26 courtiers et 40 agents généraux d'assurance. Ces indications du marché des assurances au Congo-Brazzaville suscitent l'intérêt des firmes du secteur. Implanté dans une vingtaine de pays avec un réseau international de quelque 740 agences, le groupe Saham Assurances, à travers sa filiale Colina, va certainement contribuer à l'essor de ce secteur au Congo-Brazzaville. Colina Congo Assurance entend bien occuper une place de choix dans le paysage de l'assurance au Congo, aux côtés de quatre autres assureurs déjà implantés.

**20 ANS**  
NSIA depuis 1995

+242 22 282 24 92  
CONGO : 1, Avenue Foch,  
Angle Rue Sergent Malamine,  
Brazzaville

**Nos 20 ans de succès, notre engagement pour votre avenir.**

**NSIA**  
Assurances & Banque

## Gras Savoye : un succès ancré dans la satisfaction du client

**Une expérience et des compétences techniques avérées, une écoute attentive et un accompagnement personnalisé des clients font de Gras Savoye Congo le leader du courtage d'assurance au Congo.**



JEAN DE LA HAUTE

Premier courtier français en termes de chiffre d'affaires et premier réseau de courtage en Afrique francophone, le Groupe Gras Savoye est également leader sur le marché congolais en ce qui concerne le chiffre d'affaires et le nombre de clients. Son implantation au Congo remonte à 1996, mais la première filiale du groupe en Afrique subsaharienne fut celle du Gabon, créée il y a une quarantaine d'années, en 1974. Une longévité qui lui confère une bonne connaissance des risques sur le continent. Cette compétence particulière, adaptée au contexte local et combinée à l'appui du groupe international permet à Gras Savoye Congo de répondre aux besoins de ses clients de manière optimale. Car en tant que courtier, Gras Savoye est nécessairement orienté vers la satisfaction des clients.

La société est présente à Brazzaville et à Pointe-Noire, où se trouve son bureau le plus important en nombre de collaborateurs, ainsi qu'à Dolisie et dans sept autres villes du pays, à travers un réseau de partenaires médicaux permettant de couvrir l'ensemble du territoire congolais. Gras Savoye Congo, c'est au total cinquante collaborateurs à Brazzaville et Pointe-Noire, dont deux expatriés.

Le chiffre d'affaires de Gras Savoye a connu une croissance d'environ 15% sur le dernier exercice et c'est sur trois branches d'assurances que Gras Savoye Congo enregistre une forte valeur ajoutée : santé, construction et dommages aux biens, et enfin transports. « La branche santé est essentiellement liée au fait que l'essor d'une classe moyenne au Congo a nécessairement créé des besoins et des possibilités de prise de couverture de risque maladie. Nous avons également une politique sociale des entreprises qui est de plus en



plus orientée vers la prise en charge des frais médicaux pour leurs employés. Au niveau de la branche construction, il faut remarquer que le pays est actuellement en chantier quasi-permanent. C'est une importante phase de développement, avec la construction de beaucoup d'infrastructures. Un boom économique qui fait que l'assurance de la construction croît également. En ce qui concerne le dommage aux biens, du fait du contexte d'enrichissement du pays, il y a aussi une évolution des mentalités par rapport aux besoins de couverture de risques : couvrir sa voiture, son habitation, etc. Cela entraîne une croissance de cette branche d'assurance. Enfin, pour la branche d'assurance transports, il faut noter que le Congo est un pays ouvert sur l'extérieur, avec un important port maritime qui fait de lui un pays de transit des marchandises. La loi de finances rend obligatoire l'assurance des marchandises transportées. C'est profitable aux sociétés d'assurance », explique M. Eric Masbou, le directeur général de Gras Savoye Congo.

### Une couverture très étendue

A la question de savoir quelle est la gamme de produits santé proposée par Gras Savoye, le DG précise qu'il les distribue aux entreprises au travers des produits d'assurance groupe, mais aussi aux particuliers. Cela concerne la couverture de tous les types de soins prodigués au Congo ou à l'international. Ces couvertures peuvent

être locales, sous-régionales (africaines) et internationales. « En fonction des options qu'ils choisissent, nos clients peuvent bénéficier de couvertures à l'échelle mondiale s'ils le souhaitent. Par ailleurs, nous avons des accords avec plusieurs centres de santé au Congo, donnant à nos assurés le bénéfice du tiers payant, c'est-à-dire de la prise en charge gratuite dans les centres du réseau médical. Nous disposons également d'accords internationaux avec des cliniques spécialisées en Europe, en Afrique du Sud, du Nord, etc. Notons enfin les partenariats qui nous permettent d'apporter à nos clients toute la solution logistique pour l'évacuation sanitaire en cas de besoin. »

Pour la satisfaction des clients, Gras Savoye va continuer à lancer de nouveaux produits sur le marché, développer son chiffre d'affaires et ses effectifs.



## L'étoile de vos pistes

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



### 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 BONGO OPIIMBA  
Tel : (+242) 06 979 93 30  
secretariat-bzv@sho-congo.com

Alfred Yameogo, directeur général de NSIA Assurances & NSIA Vie Assurances

# « Le respect de ses engagements et de la parole donnée »

## CO. DIS. CO



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



Venez découvrir  
notre  
nouvel espace  
en magasin :  
LA BOULONNERIE



NOUVEAU!



BP 459 - POINTE NOIRE - CONGO

Tél. 06 650 92 61

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

**En vingt ans d'existence, le Groupe NSIA s'est forgé une solide réputation dans le secteur de l'assurance au niveau continental. Entretien avec le directeur général de la filiale congolaise, qui nous explique les caractéristiques de celle-ci.**

*Pouvez-vous présenter la société NSIA Congo aux lecteurs de Congo Economie ?*

NSIA Congo est une filiale du Groupe NSIA dont le siège est implanté en Côte d'Ivoire. C'est en 1995 que le président Jean Kacou Diagou a eu l'idée de créer une société interafricaine, d'où l'appellation NSIA (Nouvelle Société interafricaine d'assurance), qui s'implanterait dans les différents pays africains et serait dirigée par des Africains, avec l'application des règles de gestion et de gouvernance conformes aux normes internationales. En 2004 NSIA Congo démarrait ses activités, et en 2007 c'était le tour de NSIA Vie Congo. Le Groupe NSIA est présent aujourd'hui dans douze pays et compte vingt-quatre filiales. L'effectif des deux sociétés au Congo est de soixante personnes, et outre la collaboration avec ses agents généraux et les courtiers du marché, NSIA Congo dispose de trois bureaux directs à Brazzaville et Pointe-Noire qui permettent également de répondre aux attentes de la clientèle.

*Le marché congolais de l'assurance est relativement étroit et animé par six sociétés, dont quatre sociétés non-vie et deux sociétés vie. Qu'est-ce qui a justifié votre installation au Congo ?*

En Afrique centrale, le Congo est l'un des pays à fort potentiel économique, voilà pourquoi, dans le cadre de la reconstruction post-conflit marquée par la libéralisation et l'éclosion du secteur des assurances, le Groupe a décidé de s'y implanter pour accompagner les entreprises et les particuliers dans l'offre d'assurance, avec une approche nouvelle. NSIA n'a donc pas été créée comme une société de plus, en l'occurrence la troisième, mais plutôt comme une société venue apporter un plus dans le domaine de l'assurance au Congo. Outre les produits adaptés aux besoins des entreprises et des populations, la vocation d'un assureur est de payer les sinistres de ses assurés lorsqu'ils surviennent, et cela sans tergiverser comme on le reproche souvent aux assureurs. Et, dès sa création, NSIA s'est définie comme un assureur qui a fait du respect de ses engagements et de la parole donnée son sacerdoce. Voilà pourquoi la devise du Groupe est « le vrai visage de l'assurance et de la banque ». Cet engagement demeure encore aujourd'hui, et notre compagnie est reconnue par les intermédiaires du marché de l'assurance et les assurés comme une société qui paye ses sinistres et respecte ses engagements.

*Depuis votre installation, quel bilan pouvez-vous faire de vos activités ? Etes-vous satisfaits de vos activités au Congo ?*

Le Groupe NSIA fête cette année ses vingt ans, et au Congo la filiale non-vie ses dix ans. En

2014, NSIA Assurances et NSIA Vie Assurances ont réalisé comme chiffres d'affaires respectivement 12,290 milliards et 1,721 milliard FCFA, ce qui nous situe à la deuxième place du marché. Ces performances ne peuvent que nous réjouir au regard de l'environnement qui se veut de plus en plus concurrentiel. Mais ces résultats, nous les devons entièrement à nos partenaires intermédiaires et à nos clients qui nous ont fait confiance pendant toutes ces années. Et c'est ici l'occasion pour nous de leur témoigner notre reconnaissance et notre gratitude en leur faisant la promesse de toujours répondre à leurs exigences, avec des services de qualité à l'image de notre groupe.

*Quels sont les produits de votre portefeuille ? Lesquels vous procurent le plus de valeur ajoutée ?*

Les produits les plus souscrits en Non-Vie sont la maladie et l'automobile qui représentent 44% de notre chiffre d'affaires de 2014. Nous proposons actuellement un nouveau contrat « multirisque habitation » qui permet à chacun de protéger son habitation et/ou sa responsabilité de locataire, avec le contenu avec trois variantes de contrat qui répondent aux moyens de chacun. Pour permettre aux plus démunis d'accéder aux soins de santé en cas de maladie grave, NSIA a mis au point le contrat santé dénommé « NSIA Hospi » qui prend en charge les frais médicaux en cas d'hospitalisation d'au moins quarante-huit heures. En Vie, nous avons les contrats Etudes et Pension qui permettent de préparer les études de ses enfants, ainsi

que son départ à la retraite. On peut citer également le produit NAF (NSIA Assurance funéraires) qui répond à un besoin, car l'organisation des obsèques coûte de plus en plus cher pour les familles, et les enterrements se font dans des cimetières privés où il faut payer pour obtenir une place.

*Quels sont vos projets en termes de développement ?*

Dans le domaine de l'assurance-vie où le potentiel inexploité reste énorme, NSIA Vie Assurances, outre la bancassurance, entend capter à travers ses nouveaux produits les secteurs restés en marge du circuit économique traditionnel. Il s'agit du secteur dit informel, qui exprime également les mêmes besoins de couvertures,

mais avec des moyens financiers plus limités. A cet effet nous sommes en voie de finalisation de partenariat, en vue de la distribution de produits destinés aux particuliers par le canal de la téléphonie mobile.

PROPOS RECUEILLIS  
PAR JEAN DE LA HAUTE



### Les particularités de NSIA

NSIA peut se targuer de l'appartenance à un groupe de banque-assurance de renommée internationale qui justifie d'une solidité financière et qui cumule vingt années d'expérience avec des partenaires de renom. C'est le cas de la BNC (Banque nationale du Canada) un des plus importants groupes financiers canadiens, et Amethis Finance, un fonds de placement privé spécialisé dans les investissements sur le continent africain, qui vient de solliciter son entrée dans le capital de la holding depuis mars 2015. L'arrivée de ces deux poids lourds de la finance internationale aux côtés de NSIA est le gage qu'ils croient en l'avenir du groupe et en son fort potentiel de développement, mais surtout en ses règles de gestion et de gouvernance, conformes aux exigences internationales. Le chiffre d'affaires du groupe en 2014 s'est élevé à 200 milliards FCFA, dont 50 milliards FCFA pour le pôle banque, et il emploie 1 700 personnes dont les

compétences et le professionnalisme ne sont plus à prouver. Avec la mondialisation, les grandes entreprises opèrent de plus en plus sur plusieurs marchés à travers leurs filiales, et pour cela elles ont besoin de solution unique pour leur entité. Ce qui leur évite d'aller souscrire pays par pays des contrats d'assurance, avec des différences d'un assureur à un autre. Sur cette préoccupation des entreprises, NSIA est capable d'apporter la solution unique et uniformisée de par son implantation dans les douze pays allant du Nigeria au Ghana, en passant par la Guinée-Bissau, sans oublier les pays de l'espace francophone de l'Ouest et du centre de l'Afrique. Autre particularité concernant cette société, c'est la démarche qualité à travers le label que détiennent la holding et plusieurs filiales, démarche à laquelle NSIA au Congo s'est inscrite depuis deux ans en vue de l'obtention de la certification ISO 9001 version 2008.

## EQUAFLIGHT SERVICE

*Fly safe on time*

### Vols Réguliers Port-Gentil - Pointe-Noire

### 3 VOLS/Semaine

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

Informations et réservations : +242 06 945 70 04  
E-mail : [reservationpnr@equaflyght.com](mailto:reservationpnr@equaflyght.com)  
Ou dans votre agence de voyages

**BISO CASH**

“Avec **BISO CASH**, je fais face à mes urgences de santé”

**Simple - Rapide - Sécurisé**

**Fédération des MUCODEC**  
06 987 90 00  
05 547 90 00  
BP 13237  
Bd D. Sassou Nguesso  
contact@mucofec.com

**Délégation de Pointe-Noire**  
06 987 90 80  
05 547 90 80  
BP 5909  
Avenue Charles de Gaulle  
secretariat.pnr@mucofec.com

**Délégation d'Oyo**  
06 987 90 64  
05 547 90 64  
Avenue Marien Ngouabi  
secretariat.oyo@mucofec.com

**Microfinance**

Dieudonné Ndinga Moukala, directeur général adjoint des Mucofec

« Les Mucofec ne changeront pas de statut, nonobstant les prouesses réalisées »

**Pouvez-vous présenter le réseau des Mucofec aux lecteurs de Congo Economie ?**

L'histoire des Mutuelles congolaises d'épargne et de crédit (Mucofec) débute en 1981 dans une approche consistant à aider le secteur agricole à bénéficier des prêts et à développer une culture de l'Épargne. Etablissement de microfinance de première catégorie, c'est dans la zone rurale de Madingou, en juin 1984, que vit le jour de la première caisse sous l'appellation de Coopéc (Coopérative d'épargne et de crédit). Chemin faisant, la cible de l'institution s'est diversifiée et son implantation géographique s'est développée avec l'appui technique d'un partenaire français, le Centre international du Crédit mutuel (CICM), mais aussi de la coopération française pendant les quatorze premières années.

Aujourd'hui, premier établissement de microfinance au Congo par le volume de son sociétariat et par son taux de pénétration géographique, la Fédération des Mucofec est un réseau de 53 caisses locales et points de vente, jouissant d'une autonomie de gestion quotidienne et répartis dans tous les douze départements. Avec à la clé près de 350 000 sociétaires (clients), 400 élus bénévoles et 550 salariés. Les Mucofec ont en leur sein une société civile immobilière (SCI) qui gère tout le patrimoine immobilier du réseau, ce qui confère aux Mucofec une stature de Groupe.

**En trente ans d'activités, le réseau des Mucofec est devenu la structure de microfinance la plus représentative au Congo et parmi les premiers acteurs de la sous-région Cemac. Qu'est-ce qui justifie ce succès ?**

Le succès des Mucofec s'explique d'abord par la mise en œuvre d'une politique de rapprochement avec les populations, ce qui démontre notre proximité, tant dans les grandes agglomérations que dans les localités de l'arrière-pays. Ensuite, ce succès est également inhérent à la forme associative du fonctionnement de chaque caisse locale Mucofec, où des sociétaires sont élus comme « administrateurs » en assemblée générale par leurs pairs. Ceux-ci participent à la gestion et au développement de leur entité. Aux Mucofec, le sociétaire est à la fois « client » et « copropriétaire ».

Le succès des Mucofec s'explique enfin par

**Les Mutuelles congolaises d'épargne et de crédit (Mucofec) ont parcouru un chemin notable depuis leur création en 1984, sous l'appellation de Coopéc. Mais en dépit du succès acquis, la philosophie de cette institution de microfinance n'est pas près de changer et ses principes fondateurs demeurent fortement ancrés : proximité, ouverture à tous et la solidarité mutualiste. Dieudonné Ndinga Moukala revient sur cette réussite entrepreneuriale.**

les approches de travail mises en place. Nous avons, d'une part, des conditions allégées et adaptées d'ouverture de compte, d'octroi des prêts, et l'intérêt particulier que nous accordons à toutes les franges sociales et à toutes les catégories socioprofessionnelles de notre pays (vendeurs, agriculteurs, pêcheurs, éleveurs, taximen, artisans, salariés du privé, artistes, fonctionnaires, retraités, étudiants, auto-employés du secteur informel...), contrairement aux banques classiques où les conditions d'accès sont contraignantes et limitatives pour le Congolais lambda.

**Quels sont les chiffres clés de votre évolution en termes de dépôts, crédits, de nombre de sociétaires, etc. A ce stade, et au regard des chiffres, ne faudrait-il pas transformer les Mucofec en une véritable banque ?**

Le bilan des Mucofec varie positivement d'année en année. Depuis la création, il ne fait qu'aller crescendo. Nous pouvons illustrer ce propos par les résultats des trois dernières années. En 2011 nous avions 254 582 sociétaires, 133 milliards de dépôt, 56 milliards d'encours de crédit et un produit net bancaire (PNB) de 13,5 milliards. Deux ans plus tard, c'est-à-dire en 2014, nos chiffres se présentent comme suit : un sociétariat de 318 869 membres, un dépôt de 166 milliards, les crédits s'élevant à 85 milliards et

un PNB à 19,7 milliards de FCFA.

Les Mucofec, en tant qu'organisation mutualiste, ne changeront pas de statut, nonobstant les prouesses réalisées. Nos axes de travail, la proximité, l'ouverture à tous et la solidarité mutualiste constituent notre force intrinsèque. Changer de statut, en devenant une banque, serait exclure des circuits financiers un bon nombre de compatriotes, ce qui serait contraire à notre philosophie. Nous pratiquons l'inclusion financière sans exception grâce au mutualisme et à notre statut d'établissement de microfinance. Cependant, nous sommes

ressemblaient nos agences. Notre institution a connu un développement fulgurant en termes d'amélioration de la qualité des services et des conditions de travail, comme d'accueil. C'est dire qu'une grande métamorphose s'est opérée au sein de ce réseau. Nous assurons la domiciliation des salaires et des pensions, nos services ont été informatisés, nous avons abandonné les livrets d'épargne pour la monétique de masse avec la carte Biso, la majorité des caisses urbaines et rurales sont interconnectées. Nous révisons régulièrement notre politique de crédits pour l'adapter aux besoins des sociétaires, ceux-ci effectuent des opérations déplacées et des virements à l'international. Sans oublier le lancement des distributeurs automatiques des billets (internes et externes) à Brazzaville et Pointe-Noire qui soulagent énormément nos clients. En 2010, nous avons lancé Radio Mucofec, à Brazzaville, avec trois relais à Pointe-Noire, Dolisie et Oyo, pour appuyer notre communication en informant les sociétaires sur l'actualité de leurs caisses et sur les offres existantes.

**Certaines de vos clients dénoncent, à tort ou à raison, de nombreuses défaillances dans votre système informatique, ainsi que des taux d'intérêt trop élevés et des conditions d'accès assez difficiles aux crédits. Qu'en dites-vous ?**

Ils peuvent avoir raison dans une certaine mesure. Cela est souvent constaté au moment de la paie des fonctionnaires, car le réseau de télécommunications connaît en ce moment une tension à cause des sollicitations massives. Nous comptons énormément sur le déploiement de la fibre optique pour mieux contenir ces faiblesses. Comme vous le savez, cela ne dépend pas de nous. Mais, pour les taux d'intérêts prétendument trop élevés et les conditions difficiles d'accès aux crédits, nous disons que les gens font une mauvaise lecture des données. Quand on est bien renseigné, on monte un bon dossier et le crédit est accordé sans embarras.

**Le déploiement des distributeurs automatiques de billets (DAB) a-t-il été une réussite, et la carte monétique Biso est-elle vouée à n'être qu'une carte de retrait ?**

C'est avec succès que nous avons bouclé le projet d'installation des distributeurs automatiques de billets tant attendus par les so-



ciétaires. Les Mucodec ont fait le choix de se lancer dans une monétique de masse : à l'analyse des statistiques, on constate que les opérations au DAB sont passées de 43 000 à 200 000 par mois, soit une bonne moyenne qui reflète bien l'engouement suscité par ce moyen de paiement. Notre objectif est d'assurer la satisfaction des besoins financiers de nos membres en leur rendant le meilleur service au meilleur coût, ce qui explique la gratuité des opérations effectuées sur les DAB, quel que soit le lieu où l'on effectue l'opération sur le réseau Mucodec.

La carte Biso est évolutive : carte d'identification du sociétaire à la caisse au départ pour toute opération, carte de retrait par la suite après l'installation d'un parc de 59 DAB, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des agences. D'ici la fin de l'année, cette carte va devenir une carte de paiement avec la mise en œuvre d'un parc important de TPE.

**Quelles sont les perspectives de développement des Mucodec ?**

Nous aurons de nouvelles implantations et nous allons continuer à moderniser nos agences de l'hinterland. Nous avons aussi de nouveaux produits et services à développer dans les prochains jours, sans oublier l'évolution des systèmes d'information... Bref, nous travaillons à la consolidation du réseau. Toutefois, en trente et un ans d'existence, les Mucodec ont bénéficié d'un vrai ancrage au sein de la société congolaise. C'est qu'ainsi que nous comptons lancer une Fondation pour soutenir des initiatives sociales.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

Ghislaine Mackiza, directrice générale de la Capped

## « Nous apportons un concours financier à toute personne voulant créer une entreprise »



**Des encours de dépôts de 36,6 milliards de FCFA et un volume de crédits de 3,4 milliards de FCFA pour un total d'un peu plus de 65 000 membres sociétaires. Des chiffres à faire rêver plus d'une société de micro-finance et qui traduisent le dynamisme de cette entreprise spécialisée dans le financement des initiatives économiques. Explications avec Ghislaine Mackiza, la directrice générale de la Capped.**

**Dans quelles circonstances est née la Capped et quels sont ses champs d'action et de compétences ?**

La Caisse de participation à la promotion des entreprises et à leur développement (Capped) est un établissement de micro-finance (EMF) de première catégorie de type associatif, agréé par le ministère des Finances après avis conforme de la Cobac (Commission bancaire de l'Afrique centrale) sous le numéro 2785/MEFB-CAB. La Capped a été créée en 1991 par Le Forum des jeunes entreprises du Congo (FJEC), ONG d'appui à l'initiative économique et sociale. Cette ONG a vu le jour en 1989 par la volonté du révérend père Christian de la Bretesche, spiritain vivant au Congo depuis plus de quarante ans, qui voulait donner une réponse au chômage des jeunes.

De 1991 à 2003, la Capped était un service du FJEC. A la faveur de la loi Cobac régissant les EMF et conformément aux statuts du FJEC, la Capped a obtenu son autonomie juridique et financière vis-à-vis du FJEC. Depuis, le 20 décembre 2003, la Capped s'est dotée des organes de gouvernance suivants : un conseil d'administration de quinze membres un conseil de surveillance de cinq membres et une direction comprenant tout le personnel. La Capped est spécialisée dans le financement des initiatives économiques, de la micro, petite et moyenne entreprise. Elle est la deuxième EMF du Congo et fait partie de plusieurs réseaux tant nationaux qu'internationaux. Elle offre trois services à ses membres : collecte et rémunération de l'épargne, octroi des crédits (individuels et de groupes), transferts d'argent au niveau national et international.

**Quels sont les produits de votre portefeuille offerts au public et lesquels vous procurent le plus de valeur ajoutée ou de bénéfice. Quel est votre public cible ?**

Les trois produits offerts (gestion de l'épargne, octroi des crédits et les transferts d'argent) constituent le portefeuille de la Capped. L'octroi des crédits est le produit leader, car avec le crédit les membres créent ou développent leurs entreprises et créent aussi l'emploi. Comme le nom l'indique, la Capped apporte un concours financier à toute personne voulant créer une entre-

prise. Elle peut être seule ou en groupes de caution solidaire. Et pour bénéficier des services de la Capped, il faut d'abord être membre, adhérer à la structure (les EMF de première catégorie ne travaillent qu'avec les membres) en ouvrant un compte et en y épargnant régulièrement avant de prétendre accéder à un prêt.

**En termes de microcrédits, peut-on connaître l'encours ou les montants octroyés en 2014 ? Et le volume des dépôts ?**

J'espère que ce terme de microcrédit n'est pas péjoratif à votre niveau. La Capped offre deux sortes de crédits à ses membres : d'abord le crédit individuel. Le membre ayant ouvert son compte avec une épargne représentant plus de 20% du montant du crédit sollicité et présentant une garantie matérielle peut bénéficier jusqu'à 20 millions de FCFA de prêt. Ensuite, le crédit de groupe ou microcrédit solidaires. Il est réservé aux femmes et jeunes de moins de quarante ans n'ayant ni garantie financière ni garantie matérielle. La solidarité est de mise dans ce groupe dont les membres peuvent bénéficier, individuellement, de prêts plafonnés à 500 000 FCFA. Pour ce crédit sans garantie, une formation à l'éducation financière est réalisée au préalable.

Au 31 décembre 2014, le volume des prêts était de 2,9 milliards de FCFA, et les dépôts de l'ordre de 30,2 milliards de



# Faciliter le commerce et les investissements avec Ecobank

Chez Ecobank, nous voyons un avenir prospère. C'est pour cela que nous sommes prêts à aider les entreprises à réaliser leurs ambitions grâce à une gamme complète de services, notamment :

- Solutions de commerce international
- Gestion de trésorerie
- Financement de la chaîne d'approvisionnement
- Plate-forme de services bancaires électroniques dédiée aux entreprises (OMNI)

Pour plus d'informations, appelez le  
(242) 069 500 245 / 069 500 224 /  
066 981 323 ou rendez-vous sur notre  
site internet.

L'avenir est dans  
le panafricanisme

ecobank.com

**Ecobank**  
La Banque Panafricaine



La CAPPED est un EMF de 1<sup>ère</sup> catégorie spécialisé dans le financement des projets de création ou de développement des micros, petites et moyennes entreprises (µPME) de ses membres adhérents.

### NOS ACTIVITES :

- Gestion et Collecte de l'épargne : ouvrir un compte à vue et/ou de compte à terme rémunéré ;
- Octroi des crédits : crédit individuel ou PME et Crédit aux groupes ou MCS ;
- Paiements déplacés ou Transfert d'argent (au niveau national et à l'international) : envoyer, recevoir ou mettre à disposition de tiers de l'argent à des tarifs préférentiels ;
- Domiciliation des salaires du personnel des entreprises membres.

### 11 AGENCES

- Brazzaville .....6 (Makélékélé, Baongo, Ouénzé, Mikalou, Mougali et Mfilou)
- Pointe Noire ...3 (Tié-tié, Grand marché et Mont Nkamba)
- Dolisie .....1
- Ouesso .....1

La douzième agence sera ouverte ce 9 juin 2015 à Gamboma dans le département des Plateaux. La CAPPED fait partie des réseaux nationaux et internationaux suivants : APEMF-Congo, MAIN, MIX MARKET, AMT, MONEYTRANS et Western Union par Ecobank

Siège : Villa 43B, Quartier Milice Makélékélé- Brazzaville  
B.P : 13.700 Brazzaville - Congo  
Tél : +242 06 621 88 42 / + 242 04 444 07 91  
Email : cappedbzv1@yahoo.fr / cappedsiege@gmail.com  
Site web: www.capped-cg.org

# Crédit Muprocom : une implantation attendue au niveau national

**En 2004, une frange de travailleurs évoluant dans le secteur pétrolier et parapétrolier du Congo, notamment à Pointe-Noire, décida de créer un établissement de microfinance. Ce fut la naissance du Crédit Muprocom, un EMF de deuxième catégorie. Son implantation en dehors de Pointe-Noire est maintenant attendue.**

FCFA. A fin mars 2015 nous avons onze agences à Brazzaville, Pointe Noire, Dolisie et Ouessou, un personnel composé de cent agents au service de l'ensemble des sociétaires, soit 65 227 membres. A cette même date nos dépôts s'élevaient à 36,6 milliards FCFA pour un volume de crédits de 3,4 milliards de FCFA, avec un taux de remboursement de 97%. Notre site web ([www.capped-cg.org](http://www.capped-cg.org)) détaille d'ailleurs ces chiffres précisément. L'octroi des crédits est la principale activité de la Capped, mais il y a également les activités d'appoint comme la gestion de l'épargne (des comptes) et le transfert d'argent. La Capped est autosuffisante car ses recettes couvrent totalement ses charges.

**En termes de perspectives, quels sont vos projets de développement ?**

La Capped n'est présente que dans cinq départements du pays. Un plan de développement est en cours de réalisation afin d'élargir la couverture géographique. Les éléments catalyseurs ou motivants pour l'ouverture d'une agence dans une localité sont la population, la dynamique économique et les infrastructures existantes. Mais deux projets vont voir le jour au cours de ce deuxième trimestre 2015 : l'ouverture de la douzième agence à Gamboma (dans les Plateaux), l'offre des nouveaux produits aux membres (crédits, produits d'assurance) et, pour s'adapter aux nouvelles technologies, le Mobile Money, le paiement par téléphone.



PROPOS RECUEILLIS PAR  
JEAN BANZOUZI MALONGA

Avant de développer son extension, la direction de Muprocom a d'abord consolidé ses assises à Pointe-Noire où elle a réalisé un chiffre d'affaires, au 31 décembre 2014, d'une valeur 755.274.355 FCFA. Un montant réalisé par un effectif de 29 agents répartis dans les trois agences situées au centre-ville, à Tié-Tié et à la base industrielle de Total. Le Crédit Muprocom présente une gamme de produits constituée de crédits, d'épargnes, de micro-assurances, de domiciliation des revenus (salaires, loyers, factures...). Le produit le plus rentable étant naturellement les crédits octroyés non seulement aux individus, mais aussi aux PME. Au 31 décembre 2014, l'encours crédit du Crédit Muprocom se chiffrait à 1,8 milliard FCFA, le volume des dépôts (épargnes) étant évalué à 2,7 milliards FCFA. Mais le Crédit Muprocom ne va pas s'arrêter là. Sa directrice générale entend exé-

cuter et réussir un plan de développement résumé en ces termes : « D'ici cinq ans nous souhaitons avoir cinq agences, intégrer des guichets automatiques bancaires dans notre système d'exploitation et conclure des partenariats avec d'autres organismes nationaux et internationaux. Dans un futur lointain, nous aimerions nous déployer dans d'autres départements du Congo », affirme-elle. C'est effectivement dans les autres grandes villes du pays que le Crédit Muprocom est attendu. Une présence qui faciliterait les opérations de ses membres en cas de déplacement hors de Pointe-Noire. S'implanter sur toute l'étendue du territoire est un challenge à relever pour démontrer sa capacité d'action, gage de l'affirmation d'un réel envol. Le Crédit Muprocom se situe dans le Top 5 des EMF congolais.

JEAN BANZOUZI MALONGA



SIGNALISATION TRICOLEURE | ADDUCTION ET TRAITEMENT D'EAU | PRODUCTION D'ENERGIE  
POSTES DE TRANSFORMATION | ECLAIRAGE PUBLIC | RESEAUX BASSE ET MOYENNE TENSION  
TERTIAIRE | COURANT FAIBLE



149, Rue Matsiona Nzoulou | Quartier Batignolles  
BP : 614 Brazzaville | Congo | Tél. : +22 282 25 69 | E-mail : [secretariat@egetcongo.fr](mailto:secretariat@egetcongo.fr)

# Un nouveau départ pour le Pool

Le département du Pool, qui est « l'arrière-pays de Brazzaville », connaît une véritable renaissance économique. Au quotidien, les convois de camions chargés de denrées alimentaires agricoles et les semi-remorques transportant de matériaux de construction et de conteneurs grâce à l'axe routier Pointe-Noire/Brazzaville, en cours de construction, témoignent de cette embellie.

Le superbe lac Bleu est situé à 136 km au nord de Brazzaville.

Situé au sud du pays, le département du Pool, qui couvre une superficie de 35.000 km<sup>2</sup> pour une population de 237 000 habitants, a pour chef-lieu Kinkala, une bourgade perchée sur de petites collines, à 75 km de Brazzaville. Ce département tire son nom de « Stanley Pool », cette partie du majestueux fleuve Congo qui se présente sous forme d'un lac, baptisé du nom du célèbre explorateur-journaliste anglais Henry Morton Stanley. Ce dernier fonda la ville de Léopoldville (actuellement Kinshasa) de l'autre côté du fleuve, en face de Brazzaville.

Le Pool est limitrophe des départements des Plateaux au nord, de la Bouenza et de la Lékoumou à l'ouest, et de la RDC à l'est. C'est dans ce département que se situe Brazzaville, la capitale du pays, bâtie justement aux abords du fleuve Congo. Sur le plan administratif, le département compte treize sous-préfectures : Boko, Goma Tsé-Tsé, Igné, Vindza, Kindamba, Kinkala, Kimba, Louingui, Louomo, Mayama, Mindouli, Mbandza-Ndounga et Ngabé. Mais les principales agglomérations sont Kinkala, Mindouli, Boko, et Kindamba, sans oublier Kintélé, en devenir.

Comme tous les départements du sud du pays, le Pool présente un climat de type tropical, chaud et humide, caractérisé par une longue saison de pluies de près de neuf mois (allant de mi-octobre à mi-juin) et une saison sèche de mi-juin à septembre. L'hydrographie du Pool est marquée particulièrement par trois grandes rivières : la Loufoulakari, le Djoué et la Djiri, auxquelles il faut ajouter la Léfini, qui forme sa frontière avec le département des Plateaux.

## Le grenier de la ville-capitale

Le département du Pool a depuis toujours été la principale source d'approvisionnement en denrées alimentaires agricoles de Brazzaville, la capitale. L'économie rurale de la région repose sur la production des cultures vivrières telles le manioc, la banane, l'igname, l'arachide, le maïs et le riz, une spécialité du district de Kindamba. Mais hélas, pendant plus de deux ans, de 1997 à 2000, cette région a été ravagée par les guerres civiles successives que le pays a connues, avec pour conséquence l'effondrement des activités économiques. Actuellement, la paix est revenue progressivement et le Pool retrouve son rôle de grenier de la capitale, avec l'appui de l'Etat, des ONG de développement et aussi des bailleurs de fonds qui y ont entrepris des projets de développement économique.



Droits réservés



Le village de Nkouo incarne bien le caractère agricole du Pool.

Dans la sous-préfecture de Boko, qui se distingue par des plantations d'arbres fruitiers, le secteur agricole connaît un regain d'activité avec la relance des projets de fermes de production animale et végétale à Vôka, soutenus par des ONG de développement,

Les chutes de la Loufoulakari, outre leur beauté, sont aussi un lieu mythique qui charrie de nombreuses légendes.

sous la conduite de religieux marianistes. Ou encore des projets sous financement d'un fonds européen pour la relance des plantations fruitières. Ainsi, il y a deux ans, lors de l'inauguration d'une piste agricole dans la sous-préfecture de Boko, le coordonnateur du Projet de développement agricole et de réhabilitation des pistes rurales (PDARP) affirmait que la production des légumes, maïs et manioc avait remonté jusqu'à 6.000 tonnes en neuf mois, contre 1.200 tonnes avant la reprise. De même, dans la sous-préfecture de Louomo, il sort des pistes agricoles plus de 4.500 tonnes de manioc, arachides et fruits. Des exemples à multiplier par le nombre de sous-préfectures de l'ensemble du département.

La relance de l'économie rurale du Pool, ce sont aussi les projets de nouveaux villages agricoles dans la partie nord du département, lancés en octobre 2009 par le gouvernement congolais. Il s'agit de trois villages agricoles construits sur le modèle israélien, respectivement à Nkouo, Odziba et Ignié, et qui ont chacun une spécificité agro-pastorale : production des œufs de table, élevage de porcs et de poulets de chair, production végétale, etc. Coût global du projet : 13 milliards FCFA. Ce programme connaît un succès en demi-teinte pour diverses raisons, notamment les difficultés d'approvisionnement en aliments de bétail...

Le département du Pool a pendant longtemps été le pourvoyeur de Brazzaville en bois de chauffe et charbon de bois, à tel point qu'au fil des ans il a subi une déforestation très avancée, entraînant une dégradation des sols. Pour pallier cet état de fait, un programme de reboisement d'un



Île Faignond, ici et ci-contre, fait partie des plus beaux sites touristiques du Pool.



Île Mbamou change de forme au gré des saisons, se peut atteindre 185 km<sup>2</sup>.

millier d'hectares multi-spécifique a été lancé à Yié dans le district d'Igné, dans le cadre du Programme national de reboisement (Pronar).

## Une petite puissance industrielle future

Du point de vue industriel, il est certain que le développement du département du Pool, à plus ou moins long terme, viendra de deux pôles. D'une part de la sous-préfecture de Mindouli au sud-ouest de Brazzaville, et d'autre part de la Zone économique spéciale de Maloukou dans la sous-préfecture d'Igné. En effet, à Mpassa-Moubiri, une localité située à 25 km de Mindouli, la société chinoise Lu-Lu a entrepris l'exploitation des polymétaux (cuivre, plomb, zinc). A titre expérimental, 1.100 tonnes de zinc et de plomb avaient été sorties des minerais et exportées en février 2014. Ce projet, qui a créé environ 300 emplois en 2014 (500 emplois à terme) est entré dans la phase de construction des installations techniques définitives et va jeter les bases d'un développement industriel de la contrée.

Toujours à Mindouli, un projet de construction d'une cimenterie est en cours, la Diamant Cement Congo. Il s'agit de deux unités distinctes et complémentaires. D'une part une unité d'exploitation du calcaire, et d'autre part une unité de transformation de ce calcaire en ciment. La cimenterie Diamond Cement Congo aura une capacité de production annuelle prévisionnelle de 600 000 tonnes, extensible à 1 million de tonnes.

A Maloukou, il s'agit d'un projet structurant qui consiste en la réalisation d'une zone industrielle, où une vingtaine d'usines seront implantées. Le projet est mené par l'entreprise brésilienne Asperbras sur financements publics. Quatre usines pratiquement terminées y fonctionnent déjà en phase expérimentale, parmi lesquelles des unités de fabrication de PVC et d'ondulation de tôles. Cette zone industrielle de Maloukou jouxtera le futur port fluvial éponyme, pratiquement à proximité d'un autre projet non moins important, celui du pont sur le fleuve Congo, devant relier le Congo-Brazzaville à sa voisine la République démocratique du Congo.

## Kintélé : une ville en devenir ?

A Kintélé, dans la sous-préfecture d'Igné, près de Brazzaville, le gouvernement congolais projette d'ériger carrément une nouvelle ville. Le projet qui a effectivement démarré et dont certaines réalisations sont en voie d'achèvement, consiste en la construction de plusieurs édifices. Il s'agit entre autres de 1 000 logements sociaux sur une surface de 750 000 mètres carrés,

pour un coût prévisionnel de 50 milliards de FCFA. Ce projet est exécuté par la société AB Construction LT.

A cela il faut ajouter la construction du complexe sportif de Kintélé qui devra abriter en septembre 2015 les festivités du cinquantenaire des olympiades africaines, les 11<sup>es</sup> Jeux africains. Toujours à Kintélé, à 3 km du site des 11<sup>es</sup> Jeux africains, sera construite une nouvelle université sur un terrain de 240 hectares, situé entre la nationale 2 et le fleuve Congo. L'université disposera d'une capacité d'accueil de 30 000 étudiants ; les autorités congolaises projettent d'en faire un grand centre d'enseignement supérieur sous-régional.

## Où sortir dans le Pool ?

Les beaux et merveilleux sites touristiques de la région du Pool font la curiosité des Brazzavillois et des étrangers de passage dans la région et dans la capitale

du Congo. Parmi les plus prisés, on peut citer le « Trou de Dieu », à Nguéla, pratiquement à l'entrée de Kinkala. Il s'agit d'un vaste, profond et impressionnant cratère où les plus courageux tentent l'aventure de la descente. Le site n'a malheureusement aucune infrastructure d'exploitation et attend d'être mis en valeur. Dans la même contrée, on peut visiter les grandes chutes de la Loufoulakari, situées à environ 80 km de Brazzaville, près du village Kimpandzou, sur la route de Linzolo, ainsi que les petites chutes de la Loufoulakari, à près de 2 kilomètres de Kinkala sur la route de Boko, à côté du village Yalavounga. Ces chutes sont une merveille de la nature.

La remontée du fleuve Congo à bord des pirogues ou des petits navires à moteur hors-bord est tout à fait féérique, jusqu'à l'île Faignond. C'est plutôt un flot au regard de sa modeste taille, mais il n'en

demeure pas moins l'un des meilleurs sites touristiques du Pool. Avec sa magnifique plage au sable fin, son restaurant aux menus traditionnels et occidentaux, on peut y pratiquer la pêche. C'est un excellent lieu de détente pour les week-ends, avec une clientèle cosmopolite. Il est aussi fréquenté par des touristes venant de l'autre côté du fleuve, en RDC.

Pour les amoureux des animaux, à environ 140 km de Brazzaville, dans la partie nord du Pool, à la frontière avec le département des Plateaux, se situe la réserve naturelle de faune dite réserve de la Léfini. On y rencontre des antilopes, buffles, gazelles, pintades et aussi des hippopotames sur les berges de la rivière Léfini. Le tourisme au Pool, c'est aussi et encore d'autres curiosités comme le musée des Fétiches de Kankata, le lac Bleu, ou encore de multiples petits sites disséminés le long des rivières à Kintélé.

JEAN BANZOUZI MALONGA



Droits réservés

Le futur poste de péage sur la RN1, à Koubola, à 30 km de Brazzaville.

Paysage des collines du Pool



Droits réservés





# Ethiopie : le soleil se lève à l'Est!

**Des ressources hydroélectriques considérables, des ambitions notables dans le secteur manufacturier... La croissance éthiopienne est assise sur deux fondements qui font penser à l'essor économique qu'a connu la Chine, au point d'en devenir le premier des pays émergents. Le destin de l'Ethiopie épousera-t-il celui de l'empire du Milieu en Afrique ? La question mériterait que l'on se penche sur les perspectives de ce pays très en vue sur le plan continental.**

Impossible d'aborder la place si singulière de l'Ethiopie dans l'inconscient collectif sans se référer à son statut de berceau de l'humanité. C'est en effet sur cette terre (ainsi qu'au Tchad, au Kenya et en Afrique du Sud) que l'on a découvert la trace des plus anciens hominidés. C'est également ici que le 30 novembre 1974 une trentaine de chercheurs dirigés par le paléontologue américain Donald Johanson, le géologue franco-tunisien Maurice Taieb et l'anthropologue français Yves Coppens ont révélé le fragment d'un fossile à Hadar, sur les bords de la rivière Awash, un cours d'eau qui prend sa source sur les hauts plateaux d'Ethiopie. Les ossements qu'ils vont mettre à jour appartiennent à celle qui sera baptisée Lucy, en référence à la chanson des Beatles, *Lucy in the sky with diamonds*, que les chercheurs écoutaient le soir à l'envers.

Plus de trois millions d'années plus tard, l'Ethiopie moderne est un pays en devenir sur le continent africain. Sur le plan politique, au terme d'un vingtième siècle qui se sera traduit par la rupture brutale entre la monarchie d'Haile Selassié et le marxisme-léninisme implacable de Mengistu Haile Mariam (leader du Derg, la junte militaire qui gouverna le pays de 1974 à 1991), c'est un gouvernement de transition qui va conduire l'Ethiopie vers la démocratie.

Le guide de cette mutation politique et idéologique sera Meles Zenawi, tout d'abord président du gouvernement de transition jusqu'en 1995, puis Premier ministre jusqu'à son décès en 2012. Ses mandats auront été marqués par une volonté réformatrice, traduite notamment par l'adoption d'une nouvelle Constitution en 1994, l'instauration du multipartisme et de la liberté religieuse, l'organisation d'élec-



L'ancien Premier ministre Meles Zenawi fut le grand artisan du boom économique éthiopien.

## L'Ethiopie en chiffres

- Population : 93,8 millions hab.
- Croissance PIB : 7%
- Répartition PIB par secteurs d'activité
  - Primaire : 46,2%
  - Secondaire : 10,6%
  - Tertiaire : 43,2%
- Taux d'inflation : 8%

Données 20123, sauf croissance PIB et répartition par secteur d'activité 2012. Source World Factbooks.

tions démocratiques, la privatisation de quelques secteurs économiques, sans oublier la sécession de l'Erythrée qui a enclavé le pays, le privant de son accès à la mer. Haile Mariam Dessalegn lui succède en août 2012, désigné par la Chambre des représentants des peuples, conformément à la Constitution éthiopienne.

Pragmatique, le nouveau chef de l'exécutif éthiopien poursuit les réformes structurelles initiées par son prédécesseur, incarnées par le Plan de croissance et de transformation 2010-2015. Les grands axes de ce plan portent notamment sur les investissements publics consentis en direction des infrastructures énergétiques et de transport, mais aussi sur le développement du secteur secondaire.

### Le barrage de la discorde, puis du compromis

Le secteur énergétique est au cœur des ambitions de développement du pays, tant son potentiel hydroélectrique est important. Les autorités éthiopiennes ambi-

tionnent en effet de multiplier par neuf ses capacités de production dans les années à venir, de 1 000 à 9 000 mégawatts. Un objectif qui permettrait l'autosuffisance en la matière, mais aussi l'exportation d'énergie. Dans la lignée du barrage de Gibe III – achevé en 2013 dans la vallée de l'Omo et alimentant une centrale hydroélectrique de 1 800 mégawatts – le nouveau fer de lance énergétique est le barrage de la Renaissance, sur le Nil Bleu, dont les travaux de construction ont démarré il y a bientôt deux ans. Financé sans aide extérieure et estimé à 4,2 milliards de dollars US, il est prévu pour produire à lui seul quelque 6 000 mégawatts et deviendra, lors de son achèvement prévu en 2017, le plus grand barrage hydroélectrique d'Afrique. D'une hauteur de 170 mètres, il est prévu pour pouvoir stocker 74 milliards de mètres cubes d'eau.

Pour autant, ce projet pharaonique s'est heurté aux récriminations des pays situés en aval, le Soudan, et surtout l'Egypte, habituée à jouir de ses eaux en vertu de traités signés avec l'ancien colon britannique en 1929 et 1959. En effet, Le Caire craignait alors l'assèchement du lac Assouan, essentiel à son agriculture, tandis qu'Addis-Abeba entendait profiter de la jouissance sans entrave du Nil, dont 84% des eaux se trouvent sur son territoire. Cette tension a cependant trouvé un apaisement via l'accord de principe signé à Khartoum en mars dernier entre les différents protagonistes. « Nous avons choisi de coopérer et de nous faire confiance mutuellement dans l'intérêt du développement », a commenté à cette occasion le président égyptien Abdel Fatah al-Sissi, tandis que le chef du gouvernement éthiopien affirmait de son côté que « la construction du barrage (...) ne nuira pas à nos trois États,



Lors de son achèvement prévu en 2017, le barrage de la Renaissance, sur le Nil Bleu, deviendra le plus grand barrage hydroélectrique du continent.



et en particulier au peuple égyptien ». En revanche les termes exacts de cet accord n'ont pas été divulgués. Une chose est sûre, l'Ethiopie entend mener son projet à terme, même s'il devait aboutir à une dégradation des relations diplomatiques avec ses voisins. Une fermeté qui a contraint Khartoum et Le Caire à s'inscrire dans ce processus de négociation plutôt que dans celui de l'affrontement.

Toujours sur le plan énergétique, l'Ethiopie mise aussi sur l'éolien en mettant à profit le relief de ses hauts plateaux, propice à ce type d'exploitation. La ferme éolienne d'Ashegoda, dans le nord du pays, inaugurée en octobre 2013, est ainsi devenue plus grande en Afrique subsaharienne avec ses 84 turbines installées sur 100 km<sup>2</sup>, pour une puissance de 120 MW, soit 400 GWh distribués par an.

### Un secteur secondaire qui suscite bien des attentes

Comme bon nombre d'autres pays du continent, l'Ethiopie a l'objectif d'intégrer d'ici 2025 le club des pays à revenus intermédiaires. Le pays peut en effet s'enorgueillir de taux de croissance qui ont souvent dépassé les 10% sur la dernière décennie. Son économie reste dépendante du secteur agricole, qui pèse 47% du PIB, représente 60% des exportations et concentre 80% des emplois. Le café, premier produit d'exportation, représente à lui seul 10% du PIB local et s'affiche comme le premier produit d'exportation. Une prédominance de l'agriculture qui a évidemment ses revers lorsque sévissent les récurrentes périodes de sécheresse. Les graves crises alimentaires de 2000, de 2003 et de 2006 ont ainsi impacté les

ce pays rural en centre manufacturier en s'appuyant sur des coûts de main-d'œuvre très bas, là où ceux de l'Asie du Sud-Est, référence en la matière, sont en hausse. Un état de fait confirmé par le Chinois Chen Guang Zhe, patron de la Banque mondiale en Ethiopie : « En Asie, les coûts de production augmentent, donc les investisseurs cherchent de nouveaux endroits. L'Ethiopie a certains avantages en la matière. » Le pays dispose en effet de nombreux atouts pour récupérer une partie des délocalisations en provenance des Brics. Ainsi, la Chine poursuit ses investissements en Ethiopie. Et s'il n'est guère étonnant de voir Pékin conforter sa place dans une économie africaine, on note aussi la présence d'investisseurs venus de Turquie (dont le groupe textile Ayka Addis, présent depuis 2006), d'Israël, ou encore d'Arabie Saoudite dans le secondaire éthiopien. Le textile et la confection sont bien au cœur du développement industriel local. H&M, le géant suédois du secteur, fait déjà appel à des sous-traitants installés sur le territoire, tout comme le britannique Tesco et George (une marque anglaise de Walmart). Et d'autres enseignes sont aussi sur les rangs, comme Calvin Klein, Tommy Hilfiger, Wrangler, Lee Jeans, Diesel... Pour autant, l'Ethiopie ne deviendra pas demain « l'atelier du monde » comme d'aucuns le prédisent. A titre de comparaison, les 120 entreprises textiles présentes sur son sol représentent environ 100 millions de dollars d'exportations, quand le Bangladesh, avec ses 5 000 usines, exporte encore pour plus de 20 milliards de dollars de produits finis.

### De nombreux défis restent à relever

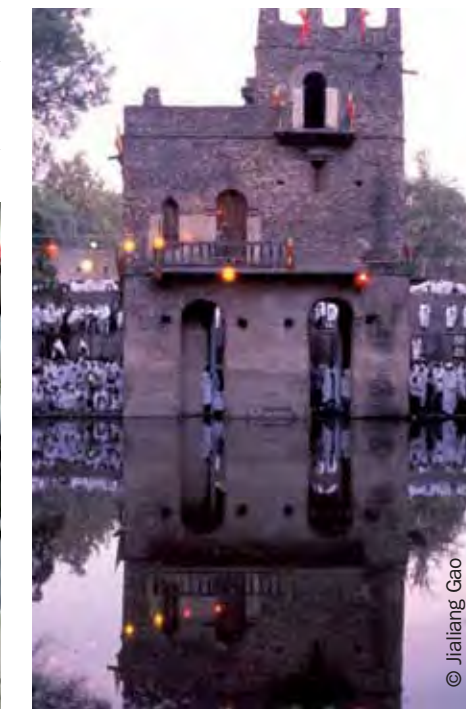
Fidèle à une politique assez dirigiste et toujours réticent au principe de la libéralisation économique, tout au moins dans son discours politique, le gouvernement s'attelle au développement de grandes en-



### Ethiopian Airlines, toujours sur vents porteurs

Après avoir doublé de taille ces dix dernières années, la première compagnie aérienne africaine sur le plan de la flotte (70 appareils exploités actuellement) n'en finit pas de conforter ses ambitions à la hausse. Un appétit qui vise notamment à détrôner sa grande rivale continentale, South African Airways, détentrice à ce jour du leadership continental en termes de passagers transportés. Au terme de l'année 2014, la compagnie sud-africaine avait en effet fait voyager 7,1 millions de passagers devant Egyptair (7 millions), Ethiopian Airlines partageant la troisième place avec la Royal Air Maroc (RAM), avec quelque 6 millions de passagers transportés. Le plan de développement de la compagnie éthiopienne, qui a rejoint en 2011 le prestigieux réseau Star Alliance (le plus important au monde avec ses vingt-six membres), passe immanquablement par une présence internationale décuplée. En témoigne la nouvelle

ligne entre son hub d'Addis-Abeba et l'aéroport Narita de Tokyo (une première pour une compagnie africaine) avec une escale à Hongkong, ainsi qu'une autre desserte vers Singapour. Outre l'Afrique, où elle dessert quarante-cinq villes, l'Asie constitue en effet un moteur de croissance de la compagnie éthiopienne. Le continent américain n'est pas en reste, avec une nouvelle liaison entre Addis-Abeba et Los Angeles via Dublin. La ville californienne sera la deuxième aéroport américain desservi, après celui de Washington. En Europe, cette nouvelle étape de Dublin sur la route du Nouveau Monde viendra s'ajouter à la desserte existant déjà vers Paris, Bruxelles, Berlin, Francfort, Milan, Rome, Madrid, Stockholm et Vienne. Et pour continuer à rayonner dans le ciel, Ethiopian Airlines a annoncé la couleur, exprimant l'objectif d'exploiter 150 appareils d'ici 2025...



# Projet Borloo : idée lumineuse ou vœu pieux ?

**L'ancien ministre français s'est engagé dans une démarche qui semble dépasser l'entendement : instaurer une agence internationale qui permette à l'Afrique d'accéder à 100% d'électrification au terme de la prochaine décennie. Un projet qui sollicite l'implication de la communauté internationale, arguant du fait que celui-ci procède d'un intérêt partagé. Le point sur les enjeux, les perspectives, mais aussi les écueils possibles d'une telle initiative.**

Une agence pour l'électrification de l'Afrique, gérée par et pour les Africains et dotée de 4 milliards de dollars de subventions par an sur une dizaine d'années. Ceci sous forme de subventions non conditionnelles qui, par effet de levier ou grâce à des financements classiques, pourraient permettre de réunir 250 milliards de dollars. Tel est le cadre du projet soutenu par Jean-Louis Borloo, cinq fois ministre sous les mandats de Jacques Chirac et Nicolas Sarkozy entre 2002 et 2010. « *Pourquoi le continent africain est-il à 25% d'accès à l'énergie alors que le standard mondial est à 92% ?* »<sup>(1)</sup>. La question est cruciale pour le développement économique et humain de l'Afrique, et c'est sur elle que Jean-Louis Borloo s'appuie pour tenter de mobiliser la communauté internationale. Pur altruisme ? Certes non. Sa réflexion porte notamment sur le constat d'une démographie qui explose en Afrique (225 millions d'habitants en 1950, plus d'un milliard aujourd'hui et probablement le double dans vingt ans) quand l'Europe, qui représentait plus de 20% de la population mondiale en 1950, n'en constitue plus que 10% aujourd'hui (2). Des chiffres qui vont traduire une augmentation considérable des besoins électriques. En termes de production totale d'énergie, le journal français *Le Monde* rappelait récemment que celle de l'Afrique subsaharienne est à peu près équivalente à celle de l'Espagne. Et selon bon nombre d'observateurs, ce déséquilibre patent dans l'accès à l'énergie est aussi propice à des perspectives d'instabilité sociale et à des mouvements migratoires qui risqueraient d'être difficiles à gérer au niveau continental, partant du principe que « *cet attrait de la lumière est tout à fait normal* », selon l'ancien ministre français. Or ces répercussions migratoires pourraient bien sûr dépasser le cadre des frontières africaines, Jean-Louis Borloo parlant même de « *confrontation* » possible si rien n'est fait dans ce domaine. On voit donc bien qu'au-delà de sa dimension altruiste, la démarche convoque aussi une forme d'anticipation sur la question, brûlante, de l'immigration en Europe

## Des répercussions multiples

Mais les raisons sont aussi évidemment économiques. D'une part, l'accès à l'électrification est déterminant pour le développement économique de l'Afrique. D'autre part, la croissance est atone en Europe et les bons résultats macroéconomiques enregistrés au Sud, tout comme son potentiel de marché, amènent le Vieux Monde à redoubler d'attention à son endroit. Alors, s'agirait-il d'un deal gagnant-gagnant ? C'est ce que veut croire l'homme politique français : « *100% d'électrification en Afrique signifie entre 10 et 15% de croissance pendant quinze ans contre 5% à l'heure actuelle, et 3% de croissance supplémentaire pour l'Europe sur la même période.* » Au-delà, il existe objectivement d'autres bonnes raisons d'activer le projet. A commencer par ses répercussions sanitaires. Comme l'indique son promoteur, « *l'électricité est le préalable à l'accès à l'eau potable* », qui rappelle au demeurant que « *l'eau non potable est la première cause de mortalité dans le monde* ». D'autres domaines sont également concernés par l'accès à l'électrification : la réduction de la déforestation, l'éducation, le développement de l'agriculture. Jean-Louis Borloo souligne à cet égard que « *le rapport de productivité est de 50 à 1 avec ou sans électricité* ».

Pour autant, des questions peuvent se poser, notamment techniques, renvoyant par exemple au déficit d'infrastructures routières. « *N'est-ce pas mettre la charrue avant les bœufs que de parler d'électrification avant que tous les pays du continent ne soient en mesure de communiquer par la route ?* », questionnait ainsi récemment notre confrère congolais Jean-Jules Lema Landu dans une tribune publiée sur le site Mediapart<sup>(3)</sup>. Certains pourfendeurs du projet vont plus loin, pointant sur quelques blogs une volonté néocolonialiste. L'ancien ministre français balaye ces accusations d'un revers de main, soulignant que sa démarche est appuyée par de nombreux chefs d'États africains pas forcément conduits à ressusciter les fantômes de la Françafrique. La réalité conduit également à rappeler que cette initiative s'est enracinée, dès 2009, dans de nombreux échanges avec Meles Zenawi, l'ancien Premier ministre éthiopien aujourd'hui défunt, et le président congolais Denis Sassou Nguesso sur la question du déficit électrique du continent. Le Français rappelait d'ailleurs que ce projet devait initialement s'appeler « *Zenawi-Borloo* ». Autre réserve opposée à l'ancien ministre, la faisabilité et l'identification des câbles de tels chantiers d'ampleur. Mais selon Jean-Louis Borloo, « *il n'est pas sorcier d'électrifier l'Afrique, qui sera le premier continent à produire de l'énergie renouvelable là où elle sera le moins cher à produire : solaire au Sahel, barrages hydroélectriques dans le bassin du Congo, géothermie dans la faille du Kenya, éolien sur les plateaux éthiopiens... L'Agence mettra des fonds dans la construction du futur barrage d'Inga en RD Congo, et celui-ci pourra démarrer dix-huit mois plus tard, alors que sans elle on y serait encore dans dix ans, avec des milliards de dollars de dépenses supplémentaires...* »<sup>(4)</sup> Quant aux investissements possibles dans les énergies fossiles, l'ancien ministre considère qu'elles n'ont « *aucun problème pour se financer toutes seules* », indiquant toutefois ne pas vouloir « *entrer dans une guerre des énergies. S'il existe ici ou là un grave problème de pauvreté, il faudra bien se tourner vers une énergie fossile* ».

## Des pistes de développement à foison

Effectivement, eu égard à ses ressources naturelles, l'Afrique subsaharienne dispose d'un potentiel considérable pour produire de l'électricité et les idées ne manquent pas, notamment sur le plan des énergies renouvelables. Parmi les initiatives originales, le projet Biokala, signé entre le groupe agroalimentaire ivoirien Sifca et l'électricien français EDF, sélectionné en mars 2014 par le mécanisme de développement propre des Nations unies, va permettre de valoriser la biomasse générée par les activités du groupe agro-industriel. Il s'agira alors de la plus grande centrale électrique de ce type au monde, alimentée par des résidus de palmiers à huile. Elle devrait voir le jour fin 2015 à Aboisso, dans l'extrême sud-est du pays. Dotée d'une capacité attendue de 46 MW, elle sera reliée au réseau national d'électricité, une première en Afrique pour une centrale de ce type.

À l'autre bout du continent, en Afrique de l'Est, c'est la géothermie qui est en vogue. Le Kenya a été l'initiateur de cette source d'énergie avec l'ouverture de la centrale d'Olkaria au début des années 80. Dotée aujourd'hui d'une puissance de

280 MW, elle est l'une des plus grandes centrales géothermiques du monde et produit plus de la moitié de l'électricité du pays. Rappelons qu'à elle seule, la Vallée du Grand Rift présente un potentiel de 20 000 MW d'énergie géothermique, et d'autres projets de ce type devraient prochainement voir le jour dans la région. Les exemples, non exhaustifs, sont nombreux, à l'image des programmes d'énergie éolienne au Cap-Vert ou de bio-énergie en Sierra Leone (conversion de canne à sucre en éthanol). En Afrique du Sud – très dépendante des centrales à charbon et qui dispose par ailleurs de la seule centrale nucléaire sur le continent et envisage d'en construire six nouvelles d'ici à 2023 pour couvrir près d'un quart de ses besoins énergétiques<sup>(5)</sup> –, on s'attache parallèlement à développer des projets d'énergie solaire et éolienne. Et que dire de l'impressionnant potentiel hydroélectrique du fleuve Congo, avec son débit de plus de 40 000 m<sup>3</sup>/s. Le grand projet de barrage hydroélectrique Inga 3, soutenu par la Banque mondiale (qui a débloqué en 2014 quelque 73 millions de dollars à la RDC en tant qu'assistance technique) et la Banque africaine de développement (qui a alloué 33,4 millions de dollars complémentaires, toujours pour cette assistance technique), prémices à l'ensemble du projet, pourrait déboucher sur le plus grand site hydroélectrique du monde. En l'état, le seul Inga 3 projeté de développer une production électrique de 4 800 mégawatts. Toujours dans l'énergie hydroélectrique, le barrage de la Renaissance (*lire p. 49*), sur le Nil, va aussi permettre à l'Éthiopie de produire quelque 6 000 mégawatts.

## Des précédents parfois décevants...

On le voit, les axes de développement de la production électrique sur le continent sont nombreux, et si les financements générés par le projet Borloo aboutissent, ils ne devraient donc guère avoir de mal à trouver leurs cibles car de nombreux programmes, parfois très ciblés, sont en cours. Notons par exemple celui de la Banque mondiale (« *Lighting Africa* »), qui date de plusieurs années et vise à fournir un éclairage *off-grid* (sans raccordement au réseau) à 7 millions de personnes. A un niveau plus large, on se souvient également de l'initiative lancée en 2013 par les États-Unis d'Amérique (« *Power Africa* »), promue par Barack Obama lui-même. Ce plan d'investissement géré par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAid) devait être doté de 7 milliards de dollars, auxquels seraient associés plusieurs dizaines de milliards d'engagements privés. Las, à ce jour, seulement 100 millions ont été réellement alloués via des protocoles d'accord avec la Tanzanie, le Nigeria, le Kenya, l'Éthiopie, Liberia et le Ghana. Des fonds dirigés principalement vers des sociétés de conseil américaines et britanniques mandatées pour des études de faisabilité.

Du côté de la Banque africaine de développement, on mise beaucoup sur les programmes hydroélectriques, à l'instar de la centrale de Sahanivoty réalisée à Madagascar, des projets de modernisation des centrales d'Inga en RDC évoqués précédemment (en complément des fonds alloués par la Banque mondiale), de la création de la centrale électrique de Bujagali en Ouganda et de l'usine hydroélectrique Itzhi-Texti en Zambie. Des initiatives privées, beaucoup plus modestes, viennent aussi à la rescousse, comme celle du chanteur américain Akon, (« *Akon Lighting Africa* »), qui a débuté l'année dernière au Gabon avec l'allocation de kits solaires dans la banlieue de Libreville (avec des kits solaires pour les usagers et des panneaux solaires pour l'éclairage public). L'artiste ambitionne d'étendre son action au Sénégal, au Bénin, en Gambie, au Mali, en Guinée, au Burkina Faso, en Guinée équatoriale, au Congo et en Côte d'Ivoire. Institutionnelles ou privées, les bonnes volontés ne manquent pas. Pour autant, le projet porté par Jean-Louis Borloo se caractérise par une ambition encore jamais énoncée. Vœu pieux ou point de départ d'une vraie révolution énergétique sur le continent ? La fin de l'année 2015 devrait apporter un début de réponse.

(1) Les chiffres varient sur ce plan. Des spécialistes évoquent plutôt un taux de 30% de personnes n'ayant pas accès à l'électricité pour la seule Afrique subsaharienne. La réalité revêt de réelles disparités. Selon Bertrand Heysch de la Borde, directeur du département infrastructures pour l'Afrique chez IFC (Société financière internationale), « au Sénégal par exemple, si le taux d'électrification est en moyenne de 60%, il est parfois nul dans certaines zones. En dehors des villes, le taux moyen d'électrification en Afrique n'est que de 12% ». (2) Source : Organisation des Nations unies. (3) Jean-Louis Borloo, *l'Afrique et l'électricité*, 18 mars 2015. (4) Interview donnée à *Jeune Afrique*, 19 mars 2015. (5) Fin 2014, la Russie a annoncé qu'elle allait fournir à l'Afrique du Sud jusqu'à huit réacteurs nucléaires.

## VOTRE PARTENAIRE DANS LES PROGRAMMES DE FACILITATION DU COMMERCE ET DE MODERNISATION DES DOUANES

Cotecna est une référence mondiale dans le domaine de l'inspection, la sécurité et la certification commerciale. 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.

## Cotecna, un leader dans les projets BOT et PPP

- > Inspections des marchandises avant embarquement et à destination
- > Services scanner
- > Services de gestion du risque (SIAR®)
- > Evaluation en douane avant ou après la déclaration en douane (ValueQuest®)
- > Suivi électronique de transit (Cotrack®)
- > Vérification de conformité
- > Inspections commerciales
- > Certification & formation

Cotecna Inspection Congo  
77, Rue Kouanga Makosso  
Quartier Ndjindji  
BP4551 - Point Noire  
Tel. +242 05 550 00 02 - Tel. 06 621 40 40  
contact@cotecna.cg

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

**COTECNA**

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

www.cotecna.com





# Votre Business partout, avec **un seul numéro.**

- Communication unifiée pour votre business
- Messagerie instantanée et personnalisée
- Mobilité et flexibilité de votre business

Pour plus d'infos, appeler le 123.

[@MTN CONGO\\_123](#) [MTNCONGO](#) [MTN CONGO](#)  
[www.mtncongo.net/business](http://www.mtncongo.net/business) [Mtnbusinessnews@mtncongo.net](mailto:Mtnbusinessnews@mtncongo.net)

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



**BUSINESS**