

Economie+ Gabon

& BUSINESS
FINANCES

ATM
Afrique **Inside**
information 100% connectée

Périodique des dirigeants et leaders d'opinion

Magazine gratuit, ne peut être vendu

Spécial

NYFA

New
York
Forum
Africa



Le NYFA, c'est du concret

Interviews exclusives réalisées par "Afrique Inside" et "Economie Gabon+"



Richard Attias : NYFA



Jean-Bernard BOUMAH : CECA-GADIS



Andrew GWODOCK : SCG-RE



Heiko SCHLITTKLE : Airtel Gabon



Le périodique des dirigeants et leaders d'opinion

Economie+ Gabon & BUSINESS FINANCES



**DÉCOUVREZ
TOUTE L'ACTUALITÉ
ÉCONOMIQUE**

**DANS NOS DOSSIERS
ET RUBRIQUES**

- ✓ Vie économique
- ✓ Développement Durable
- ✓ Emploi et Formation
- ✓ Social et Solidaire
- ✓ Conso et Santé



Inscrivez-vous gratuitement à la Newsletter sur
WWW.ECONOMIE-GABON.COM

facebook.com/economiegabon.plus
twitter.com/EconomieGabon
contact@economie-gabon.com



Sommaire

NYFA 2015 : OBJECTIF COP21

Libreville proposera une feuille de route dénommée « Déclaration de Libreville »

P. 4-5

SCG-Ré

«L'émergence africaine ne peut se faire qu'avec les opérateurs économiques africains»

P. 6-7

SMAG

La Société Meunière Agricole du Gabon

P. 8-9

CECA GADIS

Le Groupe n'a pas peur de la concurrence

P. 12-13

AIRTEL GABON

Airtel Gabon, entreprise citoyenne de premier plan

P. 17

GABON NUMÉRIQUE RELEVER LE DÉFI DES INFRASTRUCTURES DE BASE

Entretien avec M. Pastor Ngoua N'Neme, ministre de l'Economie Numérique et de la Poste.

P. 18-19



Le NYFA, c'est du concret

Les enjeux de la 4e édition consécutive du NYFA prévue du 28 au 30 août prochain à Libreville portent sur le thème «Investir dans l'énergie du continent». Plus de 1500 participants, décideurs économiques et politiques, sont attendus afin de débattre de ce programme axé sur le changement climatique, la jeunesse et le droit international en Afrique. Fort de sa 4e édition, le NYFA s'impose comme le premier rendez-vous d'échanges et d'interactions panafricaines et internationales. Pour le consultant international et fondateur du New York Forum Africa, Richard Attias, l'ADN du NYFA est d'être dans le concret. Le concret, c'est de mettre ensemble, dans cette plateforme panafricaine, des décideurs politiques et économiques, des entrepreneurs jeunes comme des majors et des experts pour contribuer collectivement à l'émergence d'une Afrique en croissance continue, innovante et stable. Une Afrique qui prend son envol économiquement à travers de bons fondamentaux et avec de grands secteurs intégrateurs tels que l'énergie et les infrastructures de transports. C'est comme réunir dans un «corps de garde» des sages et des jeunes pour décider de la mutualisation de leurs efforts au profit du développement inclusif de l'Afrique. Le Consensus qui s'en dégage permettra de mettre en évidence les grands secteurs porteurs et prioritaires de la croissance et du partage. Le NYFA est en fait cette plateforme interactive, ce laboratoire vivant de capital humain, des échanges culturels et historiques inoubliables qui contribuent à l'impulsion d'un changement positif pour la communauté africaine et internationale.

Edito Spécial NYFA

Richard Attias abonde dans le même sens : « Nous ne sommes plus dans une logique de redémarrage, ou de décollage de l'Afrique. Nous sommes en face d'un potentiel de croissance très prometteur, et le succès de notre New York Forum Africa le démontre. »

Le New York Forum Africa est l'histoire d'un véritable amour entre les fils de l'Afrique qui se font mutuellement confiance, le président Ali Bongo Ondimba et Richard Attias, une personnalité incontournable au regard de son carnet d'adresses bien fourni. Il réaffirme son attachement et sa fidélité au Gabon et au Président Ali Bongo Ondimba. Il a été le premier à vouloir organiser un forum économique panafricain de ce type en partenariat avec la société Richard Attias Associates, créée en 2008. Depuis 2012, celle-ci a mis le cap sur l'Afrique en créant le New York Forum Africa qu'elle organise chaque année à Libreville. La quatrième édition de cette plateforme d'échanges et de promotion de l'entrepreneuriat réaffirme sa fidélité au Gabon où elle a trouvé ses marques. Il y a Davos en Suisse. Il y a Aspen aux Etats-Unis et le NYFA de Libreville en Afrique. Suivra, en novembre, l'organisation du deuxième Forum économique de la francophonie à Paris, après celui organisé en 2014 à Dakar, au Sénégal.

En cette quatrième édition, la nouvelle la plus importante sera le lancement par le NYFA du 1er Prix de la jeune entreprise africaine, doté de 100 000 euros, remis à quatre start-up. Ce prix est la preuve par quatre que le NYFA, c'est du concret.

Directeur de la publication :
Philippe Chandezon
pchandezon@economie-gabon.com

Comité de rédaction :
Nelto NARGONGAR
Anne-Marie JOBIN
PAMBO MOUSSOUNGOU
Annie-Laure CORDIER
laredaction@economie-gabon.com

Correspondant Royaume-Uni :
Blanche Matchanga
laredaction@economie-gabon.com

Correcteur / Rewriter : Rodrigue NDONG
contact@economie-gabon.com

Responsable Multimédia :
Annie-Laure CORDIER
Tél. : +241 01 44 11 62
Cell. : +241 04 79 49 05
contact@economie-gabon.com

Responsable Réseau de distribution
Prisca Hemeryck – Tél. : +241 01 44 11 62
servicecommercial@economie-gabon.com
Port-Gentil : Louis Georges AGONDJO

Rédacteur en chef éditorial :
Nelto NARGO
Tél. : +241 07 41 26 42 - 05 55 88 06
laredaction@economie-gabon.com

Publicité & Marketing :
Anne-Marie JOBIN : +241 05 30 18 80
Sentiment NGWA : +241 07 25 85 38
Paul ESSONO BEKALE
servicecommercial@economie-gabon.com

Directeur artistique : Thomas Ouédraogo -
©Studio Araignée Sarl

Infographie : Donald Ella

Impression : Multipress

Tirage : 10 000 exemplaires

Informations Légales :
MOBILITY MEDIA AFRICA Société éditrice de : Economie Gabon+
Sarl au capital de 85.000.000 FCFA - RCM N°2010B09428

Numéro statistique : 771 619 H
Récépissé de déclaration de constitution d'un organe de presse :
N°0165/MCPEN/SG/DCOM du 3 juin 2010
Siège social : immeuble BICP, BP 4562 Libreville-Gabon
Tél. +241 01 44 11 62

Site Internet : www.economie-gabon.com
Facebook : facebook.com/economiegabon.plus
Twitter : twitter.com/EconomieGabon



MAG EN PDF
www.economie-gabon.com

Flashez ce code avec
votre Smartphone



MAGAZINES en PDF
Retrouvez tous nos magazines en
version numérique - format PDF

NYFA 2015 : OBJECTIF COP21

Libreville proposera une feuille de route dénommée «Déclaration de Libreville»

Dans cet entretien, le fondateur du New York Forum Africa, Richard Attias, décrypte les enjeux de la 4e édition consécutive du NYFA, prévue du 28 au 30 août prochain à Libreville au Gabon. Plus de 1500 participants, décideurs économiques et politiques, sont attendus afin de débattre sur le thème « Investir dans l'énergie du continent ».

Propos recueillis par Samantha Ramsamy, notre partenaire média d'Afrique Inside



Richard Attias : fondateur du New York Forum Africa

Afrique Inside : Cette 4e édition sera aussi l'occasion de faire le bilan du NYFA, de rendre des comptes, quels sont concrètement ses succès et ses échecs?

Richard Attias : Permettez-moi de dire qu'un grand Forum comme le New York Forum Africa ne s'évalue pas en succès ou en échecs. Sa mission première est de rassembler, puis de partager et enfin de donner une voix à ceux qui, très souvent, ne sont même pas invités à participer à ces forums qui, pour la grande majorité, sont payants. Cette mission, voire cette vocation se réalise d'année en année. Le Gabon s'est affirmé comme une terre d'accueil pour une communauté panafricaine et internationale. Les jeunes ont une place entière au NYFA et les initiatives et projets d'investissement

qui prennent corps pendant le Forum ne manquent pas. Mais comme je suis un éternel insatisfait, j'attends toujours plus. Et donc pour les éditions à venir, je souhaiterais créer une dimension nouvelle: une plate-forme de propositions d'emplois avec nos amis de LinkedIn avec qui nous travaillons dans ce sens. Soyons toujours plus ambitieux.

« L'idée est bien entendu de débattre à l'approche de la COP21 et de proposer une feuille de route africaine qui pourrait être la Déclaration de Libreville. »

Afrique Inside : Vous exprimez une volonté manifeste d'élargir le champ d'action du NYFA en réunissant (comme lors du NYFA 2014) des décideurs économiques et surtout politiques de très haut niveau, est-ce qu'il faut s'attendre à de nouvelles surprises, si oui lesquelles?

Richard Attias : Il ne s'agit pas de surprendre mais de répondre aux aspirations. Nous essayons d'innover, d'être des pionniers en ligne avec la vision du président Ali Bongo Ondimba qui est l'hôte du NYFA. Sa toute récente décision de léguer une partie de son héritage à la jeunesse gabonaise, m'inspire un nouveau thème et donc une nouvelle plate-forme au sein du NYFA : la philanthropie africaine!

Afrique Inside : Parmi les trois sessions spéciales de discussion, l'une sera dédiée au changement climatique, une session encadrée par une plate-forme panafricaine, la Climate South Initiative (CSI). Est-ce qu'il faut s'attendre à des retombées sur la COP21?

Richard Attias : Ce thème a été précisément voulu par le chef de l'Etat gabonais. L'idée est bien entendu de débattre à l'approche de la COP21 et de proposer une feuille de route africaine qui pourrait être la Déclaration de Libreville.

www.afriqueinside.com

Retrouvez les vidéos de toutes les Interviews sur Afrique Inside

Flashez ce code avec votre Smart-phone



Afrique Inside : Autre temps fort attendu, une session dédiée à la jeunesse africaine, l'African Citizen's Summit, organisé avec Train My Generation, un programme initié par Airtel Gabon et l'UNESCO destiné à former 5.000 jeunes gabonais sur trois ans dans le domaine des TIC. Il s'agit d'une idée lancée au NYFA 2013, inspirée par le président gabonais Ali Bongo. Quel regard portez-vous sur cette initiative opérationnelle depuis mai dernier?

Richard Attias : Nous avons lancé à la deuxième édition le projet Train My Generation. Le NYFA reste un forum, un laboratoire d'idées, un catalyseur. Il ne peut se substituer en aucun cas à un gouvernement. Il appartient désormais

« Ce prix montre notre écoute et espère répondre modestement à un besoin crucial pour ceux qui se lancent dans l'entrepreneuriat avec courage: l'accès au financement »

aux pouvoirs publics de mettre en oeuvre ces projets de formation professionnelle continue. L'initiative est excellente. Il faut qu'elle se réalise vite et partout.

Afrique Inside : Nous sommes là au coeur des problématiques de la jeunesse africaine : rapprocher les jeunes diplômés africains du marché du travail. Vous pensez que Train My Generation fera des émules, que le NYFA va poursuivre son rôle d'incubateur?

Richard Attias : Le NYFA permet à de nombreux jeunes d'être inspirés, de rencontrer des personnalités qui peuvent les aider dans la mise en oeuvre de leurs projets, à l'instar des fonds d'investissements, des groupes tels que Microsoft ou Airtel. Le NYFA apporte une contribution en lançant cette année le 1er Prix de la jeune entreprise africaine doté de 100 000 euros. Le prix sera remis à quatre start-up. C'est pas mal, non?

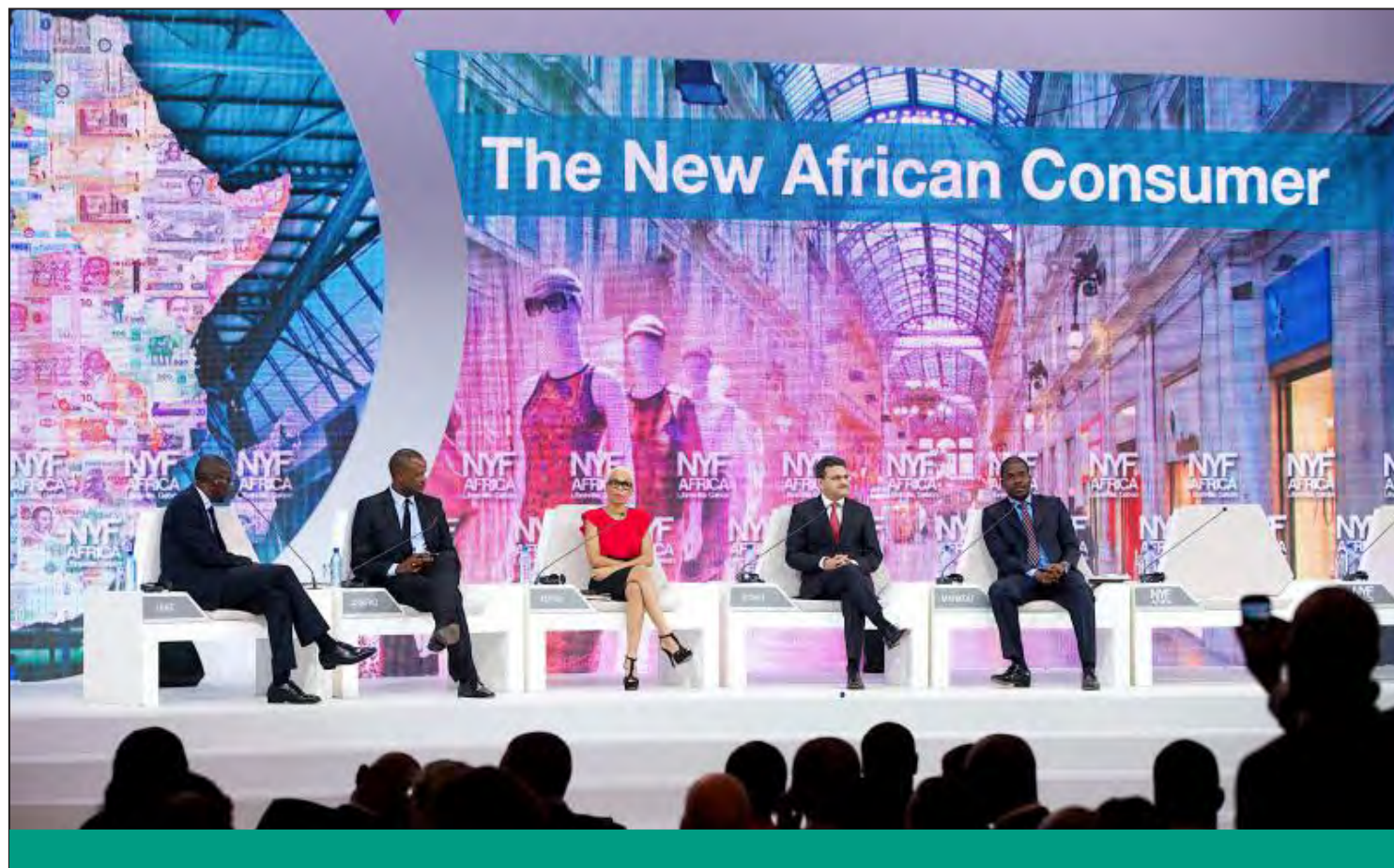
Afrique Inside : Quel est l'objectif de ce Prix inédit dans le cadre du NYFA?

Richard Attias : Ce prix montre notre écoute et espère répondre modestement à

un besoin crucial pour ceux qui se lancent dans l'entrepreneuriat avec courage: l'accès au financement. Nous avons reçu plus de 150 dossiers de candidature d'une excellente qualité. L'innovation africaine et la créativité sont en marche. Il va falloir compter avec elles sur le continent et au delà des frontières africaines.

Afrique Inside : Le New York Forum Africa reste une plate-forme d'affaires, à ce titre il s'est associé à l'Association africaine de droit international (AADI) pour accueillir le tout premier forum visant à explorer les pistes d'un nouveau cadre juridique international pour l'Afrique. Quels en sont les objectifs?

Richard Attias : L'AADI a trouvé judicieux et opportun de tenir ses assises durant le NYFA. C'est d'abord la reconnaissance de la qualité de nos débats et de ce que notre forum représente. Mais c'est avant tout le témoignage d'une transformation en marche du continent qui se remet en question à tous les niveaux de façon positive y compris sur le nouveau cadre juridique des affaires. ■





« L'émergence africaine ne peut se faire qu'avec les opérateurs économiques africains »

L'ambition de M. Andrew Crépin Godwock est de faire de la SCG-RE, une société panafricaine, à l'image de la BGFIBank et d'OGAR qui se sont externalisées. Cela permettra d'impulser "le Gabon des services", un des piliers du Plan Stratégique Gabon Emergent. Mieux, les services financiers sont l'une des particularités de notre pays pour lesquelles il existe un avantage comparatif par rapport à d'autres pays du continent. La SCG-RE entend donc s'aligner sur cette dynamique afin de faire de Libreville la place financière de l'Afrique Centrale, permettant ainsi au pilier "Gabon des services" d'avoir suffisamment de ressources pour impulser l'émergence du pays.

La Rédaction



Andrew Crépin Godwock

Administrateur
Directeur Général SCG-RE

Eco Gabon+ : Quelle place la SCG-RE occupe-t-elle au sein du marché de la réassurance en Afrique ? Beaucoup de pays ont-ils déjà pris de l'avance dans ce domaine-là ?

Andrew Crépin Godwock : En moins de 3 ans, en considérant les réassureurs de l'espace CIMA, nous sommes classés 3^e avec un chiffre d'affaires de 13 milliards de francs CFA. Nous nous situons bien au-dessus d'un certain nombre de sociétés qui existaient déjà. Sachant que la CICARE, dont nous sommes le représentant légal pour le compte de l'Etat gabonais, comme AFRICA-RE, réalise un chiffre d'affaires de 20 milliards de francs CFA, dans moins de 5 ans nous nous

alignerons sur ce chiffre.

Eco Gabon+ : Aujourd'hui, qui sont vos clients au Gabon et hors du Gabon ?

Nos clients au Gabon sont les 9 sociétés d'assurances installées ici. Hors du Gabon, nos clients sont des sociétés d'assurance auprès desquelles nous proposons de la réassurance de proximité. Nous avons l'avantage d'avoir la connaissance des hommes, la connaissance du marché. C'est un marché où nous nous sommes déjà positionné en qualité de directeur général. C'est dire qu'avec l'ensemble de nos collègues, nous étions arrivés à cette triste réalité qu'il fallait un outil au Gabon pour permettre de réduire la proportion des primes qui s'évadent à l'étranger. Ainsi, la

SCG-RE participe à un certain nombre de couvertures de risque à l'extérieur. Je parlais par exemple du pont d'Abidjan pour lequel nous sommes réassureur. Nous réassurons des risques en Afrique australe, dans le Proche-Orient... Notre couverture va grandissant, au fur et à mesure que notre société accroît ses activités sur l'ensemble du continent.

Eco Gabon+ : Vous parlez de la zone CIMA. Quelle évaluation faites-vous de cette zone qui, rappelons-le, est une zone qui rassemble les pays signataires du traité CIMA à la Conférence interafricaine des marchés d'assurance ?

La CIMA a l'avantage aujourd'hui de réaliser l'intégration africaine par le marché des assurances parce que c'est l'un des seuls marchés en Afrique où nous avons en commun la langue, la législation et également une direction de contrôle. Depuis que cette structure a été mise en place par les Etats, nous constatons une amélioration au niveau de la santé financière des sociétés d'assurance. Celles-ci n'hésitent pas à faire du contrôle pédagogique avant tout retrait d'agrément. Il y a en effet un certain nombre de sociétés qui ont vu leurs agréments retirés. Aujourd'hui les Etats membres de la CIMA viennent de lui donner une prérogative nouvelle. Hier la CIMA ne s'occupait que de la régulation du marché de l'assurance, mais dorénavant elle s'occupera de la régulation du marché de l'assurance et de la réassurance. C'est un nouveau challenge

qui permettra au marché de l'assurance et de la réassurance africaine d'atteindre les standards internationaux, parce que l'émergence ne peut se faire qu'avec les opérateurs économiques africains.

Il faut intéresser les opérateurs extérieurs à notre marché mais ces investisseurs étrangers se posent toujours la question de la rentabilité, de la garantie et de la protection de leurs investissements.

Eco Gabon+ : Vous parlez d'intégration économique et financière. Dans quelle mesure votre groupe participe à l'inclusion financière en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale ?

Les primes que nous collectons sur l'ensemble des marchés de la zone franc et du continent sont transférées au Gabon exclusivement par correspondance d'écriture. C'est l'essence même de la stratégie commerciale de la SCG-RE. Ces primes sont placées dans les banques des pays dans lesquels nous opérons. A titre d'exemple, nous avons ouvert des comptes bancaires à travers des groupes connus tel qu'ECOBANK sur l'ensemble de notre zone de souscription. L'inclusion financière voudrait que les primes d'assurance qui sont souscrites sur le continent africain, servent au développement de l'Afrique, même si nous ne sommes pas suffisamment aguerris pour contenir l'ensemble des risques. Si nous devons exporter des primes, nous devons le faire au cas par cas. Prenez les risques pétroliers, pour lesquels la maîtrise de la technicité évolue. Nous rentrons du Congo où nous avons organisé un sémi-

naire portant sur les risques pétroliers. Nous nous sommes rendu compte de ce que, dorénavant, les Africains seront capables de faire de l'exploitation eux-mêmes. Ce pétrole est un pétrole qui est dans le sous-sol africain et exploité en Afrique mais que nous n'arrivons pas à assurer. Nous faisons du fronting à 100%, mais nous le faisons parce que nous n'avions pas une très bonne connaissance de ces risques-là. Maintenant, nous avons cette connaissance et nous pouvons capter cette épargne localement et l'investir dans l'économie nationale.

Eco Gabon+ : Un mot sur la concurrence. Vous êtes leaders ici au Gabon et non en dehors du Gabon, pourquoi ? Quelle est votre stratégie au niveau international ?

A l'international, nous n'avons pas souhaité faire une réassurance de concurrence, nous nous sommes alignés au standard international, et pour nous développer à l'étranger nous avons donc, dès 2012, signé des partenariats avec des réassurances africaines. Le premier partenariat que nous avons signé, c'est avec La continentale-RE du Nigeria, qui est aussi présente en Afrique australe, en Afrique du Nord et de l'Ouest.

Cette association nous permet de travailler sur ces marchés sans pour autant être implantés physiquement. Le second partenariat que nous avons signé, c'est avec Avenir, une société de réassurance installée à Abidjan. Récemment, nous venons de signer un accord avec Ghana-Ré. Cette stratégie nous permettra à court terme (2020) de quadriller l'ensemble du continent. Nous

ouvrirons alors nos bureaux dans les zones à fort potentiel.

Une très prochaine présence SCG-RE est prévue en RDC pour le compte de l'Afrique Centrale et de l'Afrique Australe. Egalement en Côte d'Ivoire, à Abidjan, qui représente aujourd'hui le premier marché ouest-africain d'assurances. Ces bureaux complèteront celui du Gabon.

Eco Gabon+ : Nous sommes ici au cœur du Gabon des services qui est l'un des piliers du Gabon Emergent. Quelle perspective pour votre groupe et pour les services au Gabon ?

La SCG-RE est une filiale du Fonds Gabonais d'Investissement Stratégique (FGIS) qui gère, pour le compte de l'Etat, l'ensemble des participations. Au niveau de notre société mère, nous sommes regroupés par métiers. Pour l'ensemble de ces métiers, pour ce qui est du Gabon des services, il y a la SCG-RE. Notre rôle consiste tout d'abord à réduire autant que faire se peut ces primes transférées à l'étranger pour les réinvestir localement. Ces investissements vont se faire à travers un certain nombre de sociétés que nous comptons créer, soit directement, soit en joint-venture. Le fait que les services financiers au Gabon soient à notre avantage comparativement à d'autres pays nous permet de croire que le pilier Gabon des services aura suffisamment de ressources pour impulser l'émergence de notre pays. La SCG-RE entend s'aligner sur cette dynamique. ■



GSEZ
Special Economic Zone - NKOK

HANGARS À USAGE INDUSTRIEL DISPONIBLES

LOCATION OU VENTE



photos Zone - NKOK 2015





Païement 1 an après acquisition



Hotline : +241 06 00 56 08
gabonsez@olamnet.com
www.gsez.com

- Zone entièrement viabilisée
- Autonomie énergétique et eau
- Quai dédié

- Électricité subventionnée
- Exonérations Fiscales et douanières*
- Accompagnement administratif

*se référer à la loi concernant la ZES

Réduire la corruption, la pauvreté, la malnutrition chronique via l'agriculture

La Société Meunière Agricole du Gabon (SMAG), filiale du groupe SOMD-DIA, est une société citoyenne dont l'Etat possède 34% du capital. Sa mission consiste à produire des poussins d'un jour pour l'élevage, de la farine haut de gamme, des aliments pour le bétail, mais aussi à encadrer des éleveurs. De même qu'à fournir un service après-vente (SAV) aux acheteurs.

La Rédaction



Eco Gabon+ : La SMAG est leader dans la production de farine et dans le secteur de l'élevage au Gabon. Elle est présente sur ce marché depuis 1969. C'est une présence historique. Qu'est-ce qui explique cette forte implantation sur le marché gabonais ? Et surtout votre longévité ?

Jacques Collignon : La raison de cette longévité est certainement due à plusieurs paramètres. D'abord la SMAG a toujours été considérée comme une entreprise citoyenne, et parmi ses actionnaires il y a l'Etat gabonais qui possède plus de 34% du capital. Elle a toujours fait en sorte que les investissements suivent l'évolution du marché. La SMAG a toujours été auprès des populations et aujourd'hui encore elle est proche des éleveurs. Elle a toujours fait des efforts techniques et humains pour fournir des produits de qualité au Gabon, par des gabonais et pour les gabonais.

Nous ne sommes pas une simple entité commerciale, nous sommes une société qui travaille à partir de produits bruts. Nous donnons de la valeur ajoutée (VA) au produit. Nous créons des emplois, notamment dans la filière de la farine, et nous sommes les seuls à le faire. C'est quelque chose de très technique, de très spécifique qu'on ne retrouve pas dans tous les autres pays de la région.

Eco Gabon+ : Justement, quelques précisions sur votre spécificité ?

Nous utilisons du matériel très technique, des machines quasiment taillées sur mesure. Cela n'est pas donné à tout le monde.

Notre expérience nous permet de produire des farines de grande qualité nutritionnelle.

Il y a aussi la partie élevage qui aujourd'hui compte plus de 200 000 poules pondeuses. Je suis allé visiter de nombreux pays d'Afrique mais je n'ai pas encore vu ce genre d'infrastructures. C'est une autre spécificité qu'on ne trouve pas partout.

Eco Gabon+ : Quels sont les chiffres de vos domaines de production ?

Nous produisons environ 75.000 tonnes de farine par an avec du blé brut d'importation. Nous produisons environ 30.000 tonnes d'aliments, 40 millions annuel en élevage. Nous produisons 350 000 à 400 000 poussins par jour.

Eco Gabon+ : Est-ce que vous pouvez déclinier la stratégie de la SMAG pour anticiper cette évolution ?

Le paramètre le plus important aujourd'hui, c'est d'être près des éleveurs. Si

nous parlons surtout de la filière élevage, c'est parce que c'est un métier particulier qui demande de l'expertise et surtout une bonne connaissance technique. Le rôle d'une société comme la nôtre n'est pas seulement de produire mais aussi d'encadrer, en d'autres termes de fournir un service après-vente (SAV) aux acheteurs. Concernant la farine de la SMAG par exemple, nous n'avons pas besoin d'utiliser les améliorants pour faire du pain. Aujourd'hui la plupart des boulangers utilisent des substituts parce qu'ils ont acquis de la technicité.

Eco Gabon+ : Vous parlez de proximité avec les éleveurs, qu'est-ce que cela signifie ?

Cela signifie surtout qu'il faut être sur le terrain. Il ne faut pas se contenter d'être au bureau devant son ordinateur et entrer des chiffres dans des colonnes. Il faut être près des éleveurs. Nous considérons que nous avons un rôle de conseiller.

Les situations sanitaires ne concernent pas que l'Afrique

Eco Gabon+ : A ce niveau, nombre de filières agricoles marquent le pas dans certains pays au sud du Sahara. Je parle du Burkina Faso et de la Côte

d'Ivoire. Ces deux pays sont touchés par la grippe aviaire. La filière volaille au Gabon est une filière qui prend son envol. Peut-on soutenir que votre principal atout dans cette filière s'explique par un suivi régulier des élevages ?

Absolument, parce que les élevages sont très sensibles. Nous vivons aussi dans des environnements climatiques propices au développement des bactéries et des virus, etc. Du fait de la chaleur et de l'humidité, il y existe de sérieux risques de développement des virus. En conséquence, nous nous devons de multiplier les précautions sanitaires nécessaires pour préserver les élevages de toute attaque potentielle. Restons vigilants.

Eco Gabon+: Au sujet de votre stratégie, vous parlez de proximité avec les éleveurs, avec les clients, ajoutant que la SMAG soutient également la professionnalisation de la filière élevage avec la volonté de créer un pool élevage au Gabon. Quels sont vos objectifs ?

Nos objectifs visent toujours l'extension. Mais je pense qu'il faut, à un certain moment, s'arrêter quand on atteint une masse critique suffisante. Cela ne servirait à rien d'aller plus loin. Le but de la SMAG aujourd'hui, c'est de promouvoir les petites et moyennes entreprises en produisant des poussins d'un jour. Le temps est révolu pour de grosses unités qui produisent et qui gèrent tout un vaste secteur d'élevage. J'ai connu cela avec le palmier à huile. Le mieux est d'aider les gens à créer leurs propres entreprises.

Eco Gabon+: La SMAG produit et commercialise au Gabon plusieurs marques parce que vous êtes présent dans cette filière agro-alimentaire et dans divers secteurs. L'on a parlé de l'élevage, de la farine, quelles sont ces marques et combien en possédez-vous ?

Pour la farine, nous fabriquons et commercialisons 5 produits différents. Le but de la SMAG est de se diversifier et de se

spécialiser dans des farines plutôt haut de gamme, servant pour les pizzas, les beignets et de la farine pour les boulangers que nous présentons sous des conditionnements différents. S'agissant de l'aliment pour le bétail et des œufs, nous les commercialisons sous la marque "Cocomto".

Un nouveau concurrent dans le secteur

Eco Gabon+: Vous visez principalement le marché local, est-ce que ces produits ont vocation à être exportés dans la sous-région ?

Pour le moment, je dirai non, parce que les besoins du Gabon sont satisfaits. Je vous informe que la SMAG aura bientôt un concurrent sur la place. Pour nous, il est le bienvenu parce que nous avons besoin de la concurrence pour nous permettre de nous remettre en cause dans certains domaines.

Eco Gabon+: Le Gabon reste encore dépendant à plus de 70% de ses besoins alimentaires, tous les secteurs confondus. C'est une situation que la SMAG tend à résorber. Est-ce que vous êtes confiant sur ce terrain là ?

Je dirai que les autorités gabonaises souhaitent donner à l'agriculture la place qui est la sienne, parce qu'il y a un projet qu'on appelle « Programme Graine », qui a récemment démarré. Si l'on se réfère à la réunion qui a eu lieu en 2003 sur l'autosuffisance alimentaire en Afrique, les gouvernements africains avaient décidé d'épargner 10% de leurs PIB pour le développement de l'agriculture. Aujourd'hui, le Gabon n'est qu'à 0,8% de son PIB. Je reste convaincu que les choses vont changer puisque, avec la diminution des réserves pétrolières et la chute du prix du baril, l'importation massive des aliments coûte des milliards à l'Etat. Ce n'est plus viable pour l'économie gabonaise. Je pense que dans les projets du gouvernement et du président de

la République du Gabon émergent, d'ici à 2025, il est important que le Gabon, comme d'autres pays, réduise, à travers le développement agricole, la pauvreté et la malnutrition chronique.

Eco Gabon+: Dans une génération, 25% de la population active sera regroupée sur le continent africain, d'où l'enjeu autour du secteur agro-alimentaire, de l'agro-business, tous ces secteurs qui sont importants dans le cadre d'une croissance inclusive en Afrique. Est-ce que vous pensez que, finalement, le continent africain est en train de devenir la prochaine usine du monde ?

Je pense que oui, cela fait 30 ans que je suis en Afrique. J'ai observé les nombreux changements qui se sont opérés. C'est probablement le continent africain qui assurera la survie du monde, mais bien entendu cela ne se fera pas du jour au lendemain. C'est une question de génération, parce qu'il y a des principes que l'Afrique doit absolument mettre en place, en particulier la réduction de la corruption. Par ailleurs, il faut prioriser absolument la construction des infrastructures parce qu'il ne sert à rien de produire pour ne pas être capable de l'écouler sur le marché local. Il y a aussi le problème du déficit énergétique. Enfin, promouvoir et développer l'éducation, la formation professionnelle ou bien la formation aux métiers (adéquation formation-emploi). Il faut de plus en plus orienter les jeunes apprenants vers des métiers techniques, ceux dont le pays a besoin. Je reste donc optimiste. ■

www.afriqueinside.com

Retrouvez les vidéos
de toutes les Interviews
sur Afrique Inside

Flashez
ce code
avec votre
Smart-
phone



Faire du Gabon un hub régional

Le Gabon a de nombreux atouts susceptibles d'intéresser les hommes d'affaires, mais aussi les touristes d'affaires. C'est-à-dire qu'il doit créer un hub où toutes les réunions et conférences régionales peuvent se tenir. Pour cela, il faut accroître les capacités d'accueil du pays en investissant dans des hôtels de haut standing.



La Rédaction



Georges Ballassis

Directeur Général
de Park Inn By Radisson

Eco Gabon+ : Le secteur hôtelier au Gabon est une activité croissante depuis 15 ans maintenant, quelle analyse en avez-vous ?

Georges Ballassis, directeur général de Park Inn By Radisson : Je n'ai pas connaissance des statistiques, je suis arrivé au Gabon en fin janvier 2015. Je sais qu'il y a eu dans un passé récent des années glorieuses, malheureusement la crise du secteur pétrolier (le prix du pétrole) a fait s'effondrer la demande qui a fortement baissé.

Eco Gabon+ : Cette demande est certes en baisse, mais l'on constate que l'activité hôtelière se porte encore bien au Gabon. La preuve, Park Inn, que vous dirigez, a ouvert ses portes il y a 6 mois. Quel bilan à mi-parcours faites-vous depuis l'ouverture de cet hôtel ?

On a eu la malchance d'ouvrir en plein milieu de cette crise économique, précisément au mois de décembre. Dans une telle circonstance, nous avons eu des débuts un peu décevants. En revanche, ces trois derniers mois ont été excellents grâce à l'arrivée du Roi du Maroc et à

l'organisation des réunions régionales qui ont suivi.

Eco Gabon+ : Il y a des perspectives intéressantes pour le Park Inn By Radisson. Il y a aussi le Radisson Blu qui se modernise juste à proximité du Park Inn. Quelle est la stratégie que vous souhaitez développer ? À quoi répond-elle concrètement ?

Du fait de la capacité d'accueil dont nous disposerons, entre 140 chambres au Park Inn et 330 au Radisson Blu, nous nous adresserons à tous les segments, que ce soit les affaires, le tourisme, les compagnies aériennes, parce que nous adopterons la stratégie toute simple mais efficace de Carlson Residor qui est la propriétaire des marques Radisson, Park Inn, Ovus et Radisson Red. Elle s'appelle "YES I CAN". Elle veut dire simplement que nous ferons tout pour donner la possibilité à nos clients d'avoir un siège confortable et un service avec toutes les solutions et commodités.

Eco Gabon+ : Il y a une stratégie qui vise le tourisme d'affaires, les investisseurs internationaux qui s'intéressent

de près au Gabon. Il y a aussi une stratégie adaptée à la sous-région. C'est dire que votre établissement hôtelier a des ambitions importantes. On le voit ici quand on visite le Park Inn avec cette rénovation en cours au sein du Radisson Blu. Peut-on dire qu'il y a là une vraie stratégie sous-régionale qui se met en place et qui vise précisément le business en Afrique Centrale et bien au-delà ?

Effectivement, je pense que le Gabon a de nombreux atouts pour ne pas seulement intéresser les hommes d'affaires mais aussi les touristes d'affaires. Il s'agit donc de créer un hub où toutes les réunions et conférences régionales peuvent se tenir. Il suffira à l'homme d'affaires qui viendra suivre une réunion de prolonger son séjour de 2 ou 3 jours pour visiter le Gabon. En particulier, ces parcs nationaux extraordinaires, sa faune et sa flore exceptionnelles qui couvrent plus de 80% du pays et qui fait partie du bassin du Congo, le 2e poumon de la planète après l'Amazonie au Brésil.

Eco Gabon+ : Vous faites bien de le préciser, puisqu'il y a la COP21 au mois de décembre, et effectivement le Gabon a été le 1er pays africain à y avoir signalé sa contribution. Il y a aussi une actualité importante prévue à Libreville, notamment le forum de l'AGOA et le NYFA 2015. Ces événements draineront d'importants investisseurs et le Park Inn by Radisson Blu s'inscrit dans cette actualité. Ce sera l'occasion de tester véritablement les compétences et la qualité des services de votre établissement. Serez-vous à la hauteur ?

Tout à fait. En fait, tester le Park Inn a déjà été fait, mais les propriétaires font tout pour qu'on puisse avoir 124 chambres

du Radisson Blu afin de pouvoir accueillir du monde et contribuer au succès de l'AGO. Nous avons de très bonnes relations avec les Américains et le NYFA qui va suivre en pleine période d'été est une autre aubaine pour nous.

Eco Gabon+ : L'expertise de Park Inn contribuera-t-elle à la professionnalisation des métiers de l'hôtellerie et du tourisme au Gabon ?

C'est un sujet sensible, je pense que oui parce que le Gabon a besoin de cela. On se trouve souvent devant une masse de main-d'œuvre qui ne possède aucune expérience professionnelle mais qui a la volonté de travailler. Je ne dis pas que c'est un métier particulier mais que cela nécessite certaines qualités. La première étant la passion pour ce métier, sans quoi il faudrait aller chercher de l'emploi ailleurs.

Eco Gabon+ : Vous parlez de passion, il y a aussi le volet formation. Votre personnel est-il international ?

C'est un personnel international, mais 90% de notre personnel est local. Notre philosophie, c'est d'engager l'attitude et de former aux métiers de l'hôtellerie. Nous avons besoin d'une ressource humaine qualifiée et acquis aux exigences de notre marque. C'est la raison pour laquelle nous faisons quelques centaines d'heures de formation par mois. Les formations sont répétées au fil des mois pour être sûr de répondre valablement au «YES I CAN», parce que c'est une promesse, une promesse de Barack Obama qui nous a plutôt copié (le disant avec un petit sourire en coin).

Accroître les capacités d'accueil du pays et surtout de Libreville

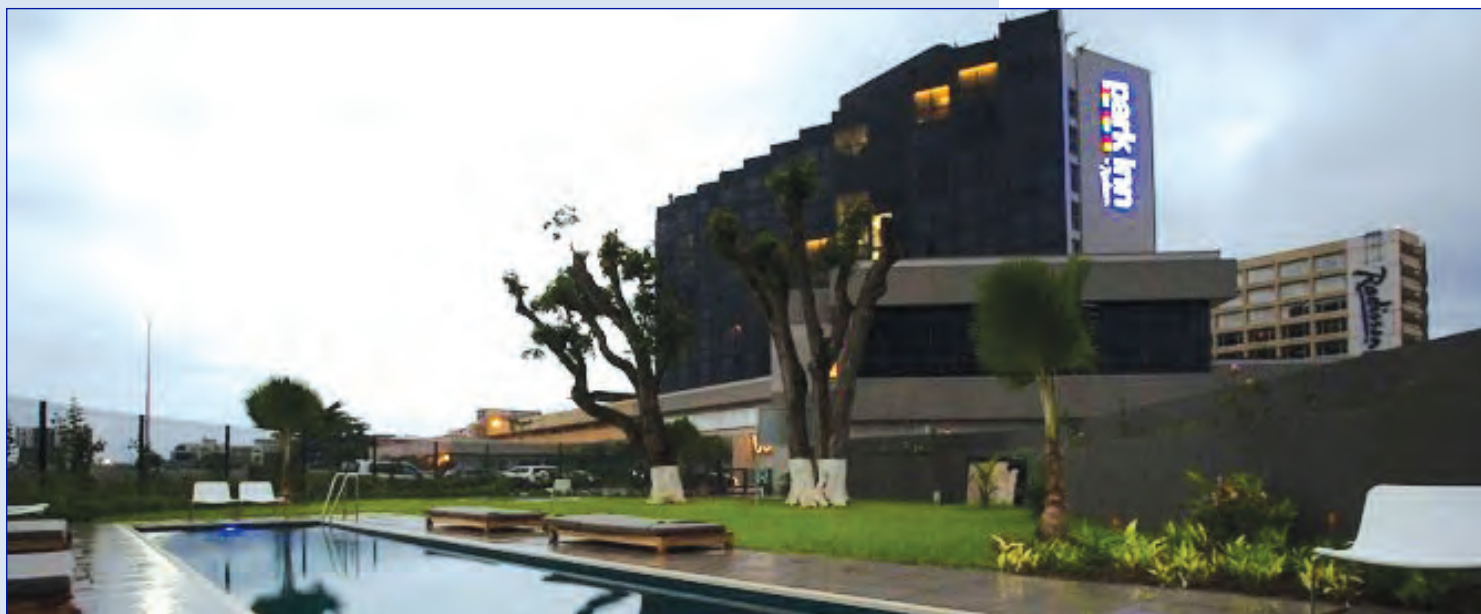
Eco Gabon+ : Pour rappeler en quelques mots les valeurs de votre groupe, que diriez-vous ?

C'est très simple parce que les valeurs du groupe sont la résultante de la satisfaction absolue du client. Le seul fait de rendre agréable le séjour du client est la conséquence de l'éthique et de l'intégrité que nous appliquons dans notre établissement et pour notre marque. Au plan social, nous arrimons notre entreprise citoyenne à ce que l'on appelle aussi «*Responsable Business*», pour ne pas dire «*Responsabilité Sociétale de l'Entreprise*». Partout où nous travaillons avec de la main-d'œuvre locale, nous développons une série de formations professionnelles aux métiers de notre secteur d'activité, à travers les différents «*tack forces*». En Afrique nous sommes 16 hôtels et 33 projets sont à l'étude. Toute nouvelle ouverture d'un établissement hôtelier de notre marque a besoin d'aide au départ, pour démarrer correctement ses activités. Pour cela, le groupe y envoie des personnes expérimentées pour aider au bon fonctionnement de l'établissement.

Eco Gabon+ : Pour terminer sur le Gabon, c'est un pays qui dispose de nombreux atouts pour l'hôtellerie, c'est un pays relativement stable politiquement. C'est un pays qui ne souffre pas d'insécurité comme on peut le constater ailleurs en Afrique subsaharienne, en

raison évidemment des risques terroristes. Ce sont de vrais atouts, mais il y a encore des éléments clés du métier à améliorer. Quelle est votre appréciation de la situation sur le terrain et quelles sont les améliorations que vous pouvez apporter pour permettre au secteur hôtelier de connaître un véritable essor ?

Je pense que le Gabon doit se positionner comme un hub des affaires au niveau régional avec la création de grands centres de convention qui peuvent accueillir 2000 à 3000 personnes de manière à pouvoir attirer des conférences, des forums et des réunions d'envergure, un peu à l'image de Kigali au Rwanda, en combinant cela avec une véritable infrastructure hôtelière de grand standing. Aujourd'hui, nous n'avons que 3 grands hôtels, le Méridien, le Radisson Blu et le Park Inn. Nous le constatons aujourd'hui avec l'arrivée de 600 à 1000 personnes à Libreville pour des réunions. Notre capacité d'accueil est très réduite. Que ferons-nous pour la CAN 2017 qui se profile à l'horizon ? Je sais que l'Etat gabonais développe des stratégies et monte des projets pour l'augmentation de la capacité d'accueil du pays. Je sais aussi qu'il s'investit dans les infrastructures. Pour preuve le visa électronique est déjà opérationnel. Cela va dans le bon sens pour faciliter les démarches administratives et favoriser le développement du tourisme. Il y a enfin le développement de l'écotourisme pour lequel l'Etat gabonais est en train de développer des stratégies. Nous avons bon espoir que tout se passera pour le mieux. ■



Le Groupe n'a pas peur de la concurrence

La Compagnie d'Exploitation Commerciale Africaine et Gabonaise de Distribution (CECA GADIS) s'y est préparé en mettant de son côté tous les atouts de la compétitivité. Il a un savoir-faire, une rigueur de gestion, un capital humain bien formé, une couverture absolue du pays en magasins et supermarchés (150 points de vente) qui permettent au groupe de pouvoir se battre à armes égales avec ses concurrents dans la sous-région.

La Rédaction



Jean-Bernard BOUMAH,
directeur général exécutif du Groupe CECA-GADIS

Eco Gabon+ : Dans le boom de la grande distribution en Afrique, le groupe CECA-GADIS est leader. Comment se porte votre activité ?

Jean-Bernard Boumah : L'Afrique, dans les prochaines années, aura les meilleurs taux de croissance (et c'est d'ailleurs déjà le cas pour de nombreux pays d'Afrique) par rapport aux pays développés. Et c'est logique que les opérateurs économiques internationaux viennent chez nous. L'avantage de CECA-GADIS, c'est la connaissance du terrain et aujourd'hui je pense que nous sommes bien armés malgré la situation économique difficile que nous vivons actuellement, mais le Gabon a des ressources pour relever les défis de son développement.

Eco Gabon+ : Au niveau de CECA-GADIS, votre activité au Gabon reste flo-

rissante malgré la crise actuelle, quel est le secret du leader ?

CECA-GADIS se porte bien parce que CECA-GADIS a des perspectives. Nous avons une évolution stable de notre chiffre d'affaires. Nous nous portons bien parce que nous nous inscrivons dans une vision futuriste. Nous poursuivons nos investissements par l'implantation de nouveaux magasins, par le recrutement de bonnes ressources humaines. Toutes ces initiatives nous permettent de nous projeter favorablement vers un développement prometteur.

**150 points de vente
répartis dans tout
le pays avec des
enseignes de proximité**

Eco Gabon+ : Lorsque vous faites référence aux situations difficiles du moment, à quoi pensez-vous ?

C'est-à-dire que la chute du prix du baril de pétrole a entraîné, au niveau de l'Etat, qui est le principal moteur de l'économie du pays, des tensions de trésorerie. Ces tensions ont entraîné, au niveau des entreprises gabonaises, quelques difficultés. La consommation, c'est le baromètre. A partir du moment où nous avons des problèmes au niveau de la consommation, il y a également une tension. Il y a une mesure importante qui a été prise au mois de juillet, c'est l'augmentation des salaires du personnel de l'Etat (les fonctionnaires) qui permet d'injecter un peu d'argent dans l'économie, et l'on peut constater une hausse de la consommation, d'où l'intensification de nos activités.

Eco Gabon+ : Pour revenir au groupe CECA-GADIS, combien de magasins avez-vous ? Combien de marques ?

L'avantage au niveau du groupe CECA-GADIS, c'est d'abord qu'il est implanté dans tout le pays. C'est le seul groupe qui possède 150 points de vente répartis dans tout le pays avec des enseignes de proximité que sont les CKDO, MAXI-CKDO, SUPER CKDO, GABOPRIX, INTERGROS. Dans le non-alimentaire, c'est-à-dire les biens d'équipement, l'électroménager, la quincaillerie, tout pour le grand public, nous avons les enseignes de CK2. Pour la quincaillerie professionnelle, nous sommes représentés par SOGAME EQUIPE.

Eco Gabon+ : Pour caractériser votre stratégie d'implantation, vous parliez à l'instant de proximité. Quel est l'élément clé de cette stratégie ?

L'élément clé de notre stratégie est de répondre aux attentes des consommateurs gabonais. Je vous ai dit tout à l'heure que nous avons une vision et nous sommes une entreprise citoyenne gabonaise. Pour illustrer cette stratégie, je citerai notre président-directeur général, Michel Essonghé, qui disait que « *aucun Gabonais dans sa vie ne peut pas ne pas avoir mis les pieds dans un de nos magasins* ». Par là, il faut entendre que dans tout le pays nous sommes présents. Nous sommes aussi là parce que c'est une demande de l'Etat qui souhaite que nous soyons le plus proche possible de nos consommateurs, qu'il n'y ait pas de consommateur gabonais lésé. Nous répondons à cette attente.

CECA-GADIS à Sao Tome et Principe

Eco Gabon+ : L'émergence d'une classe moyenne favorise cette tendance que vous décrivez, c'est-à-dire la tendance à la hausse de la consommation. Quelle est la particularité du consommateur gabonais ? Plus largement, puisque vous avez dû faire des études de marché, qu'est-ce qui caractérise le consommateur africain ?

Le Gabon est un pays particulier. Le consommateur gabonais est exigeant sur le plan de la qualité, sur le plan du service. Si vous avez l'occasion de visiter nos points de vente, en regardant le panier moyen, vous allez constater qu'il est diversifié.

Eco Gabon+ : Vous le consultez, ce consommateur gabonais ?

Bien sûr, nous réagissons à ses attentes en essayant de mieux le satisfaire.

Eco Gabon+ : Vous avez aussi des ambitions au-delà du pays puisque CECA-GADIS a ouvert une enseigne à Sao Tome et Principe, c'était il y a trois ans. Quelles sont vos ambitions au-delà du Gabon ?

CECA-GADIS a une petite histoire. Dans ce pays étaient implantées plusieurs sociétés comme les nôtres. CECA-GADIS a survécu à tout cela parce que nous sommes restés la filiale d'un groupe puissant doté d'une rigueur de gestion indiscutable qui est devenue une entreprise localement gabonaise. Nous avons acquis un savoir-faire. Ce savoir-faire nous a permis de nous implanter à l'international. Vous avez parlé tout à l'heure de Sao Tome. Le Sao Tome est pour nous un succès, car hors zone CEMAC, hors zone francophone, nous avons réussi en moins de trois ans à implanter un magasin qui est aujourd'hui le point focal de Sao Tome. Cette capitalisation nous donne aujourd'hui tous les moyens de pouvoir nous implanter, y compris dans l'espace CEMAC. Nous avons cette ambition. Mais cela se fera avec des partenaires locaux et nous sommes prêts à relever ces défis.

Eco Gabon+ : Il y a une véritable concurrence des groupes internationaux pour se lancer sur les marchés africains, cela ne vous fait pas peur ?

Nous n'avons pas peur de ces groupes internationaux. Nous avons un savoir-faire, nous avons une rigueur de gestion qui nous permet de nous battre à armes égales dans la sous-région.

Eco Gabon+ : Quel regard portez-vous sur cette concurrence, je pense au groupe Carrefour ? Quels sont surtout vos atouts pour lui faire face ?

Nos atouts sont d'abord le facteur humain. Nous avons parmi nous des compatriotes qui ont un savoir-faire, une connaissance du terrain. Ces groupes internationaux peuvent venir et pour ce qui concerne d'ailleurs CFAO, ils y sont déjà. Le Gabon est un pays ouvert à tous. La possibilité de s'installer partout dans le Gabon comme nous, je pense, ne s'inscrit pas dans leur ambition.

Gabon+ : S'agissant des chaînes d'approvisionnement au sein de la grande distribution des produits que vous proposez, quelle est votre stratégie au niveau de cette chaîne d'approvisionnement ?

Dans ce domaine, il faut voir deux volets tant dans le cadre de l'aspect local qu'à l'international.

Au niveau local, partout où nous achetons auprès des industries locales, nous sommes leaders. Pour nous, le plus important est de développer les secteurs agricoles, l'élevage que nous pouvons commercialiser dans nos enseignes. Sur le plan international, nous essayons d'être compétitifs en prix et en qualité pour le bien des consommateurs locaux.

Eco Gabon+ : Quelles sont, selon vous, les entraves au développement de la grande distribution du point de vue global en Afrique ? Quels sont les efforts à déployer pour le boom des centres commerciaux ?

Le Gabon a une particularité, parce que le consommateur gabonais est très exigeant et averti. Le Gabon reste quand même (relativement) un petit marché. A partir de là, il y a des problèmes d'échelles de valeur. Pour ce qui concerne l'espace africain, il faudrait d'abord qu'on puisse développer la libre circulation des biens. C'est une problématique importante de l'intégration sous-régionale (dans la zone CEMAC). Il y a eu beaucoup d'avancées, mais beaucoup de choses restent à faire. Le problème des infrastructures reste important. Il y a aussi le secteur informel qui est une entrave à l'économie du pays. Il échappe à tout contrôle sur le plan qualitatif. Sa contribution à l'effort du pays reste à débattre parce qu'il ne paie pas les cotisations retraites, la CNAMGS. Il faut le rappeler, c'est une lutte illégale avec le secteur formel. Il faut intégrer le secteur informel de façon progressive vers le formel. ■



Renaud Allogo Akoué,
secrétaire général et directeur général par intérim d'Ogar



Le groupe Ogar certifié Iso 9001 version 2008 par le cabinet londonien LRQA

Le groupe Ogar a mis en place en 2010 un plan stratégique Vision 2015, qui avait pour ambition de transformer le groupe qui était jusque-là un groupe gabonais, en groupe leader d'Afrique Centrale et de toute la zone d'Afrique francophone subsaharienne. Le plan stratégique Vision 2015 a trois principaux objectifs : la croissance économique, le développement à l'international pour fournir aux clients une qualité de service irréprochable, le bilan à rendre positif. En matière de croissance, entre 2009 et 2015, le groupe a réussi à doubler son chiffre d'affaires et pendant de nombreuses années il a atteint une croissance à deux chiffres.

La Rédaction

Eco Gabon+ : Le secteur de l'assurance se porte-t-il bien au Gabon ?

Renaud Allogo Akoué : Le secteur de l'assurance se porte plutôt bien au Gabon. C'est un secteur qui est en croissance depuis 5 ans. Le Plan Stratégique Gabon Emergent (PSGE) a développé un pilier qui est celui des secteurs dans lesquels intervient le secteur de l'assurance. Le secteur de l'assurance connaît un taux de croissance de l'ordre de 5% à 6%, soit un taux supérieur à celui de l'économie nationale. Le groupe Ogar, en tant que leader, joue un rôle important dans cette croissance.

Eco Gabon+ : Quel est votre part de marché au Gabon et dans la sous-région ?

Le groupe Ogar est leader des assurances au Gabon avec un chiffre d'affaires de 40 milliards de francs CFA sur un marché de l'assurance au Gabon qui est de 110 milliards. Sur le marché IRD nous détenons 35% de parts. Sur le segment assurance-vie nous avons 60% de parts du marché domestique. Sur le marché sous-régional, celui de l'espace CIMA, nous sommes la première compagnie d'assurance en IRD et sur ce marché, notre part est d'environ 10% du volume de primes.

Eco Gabon+ : Le groupe Ogar se compose de deux entités distinctes, mais complémentaires. Quelles sont les spécificités de ces deux entités ?

Jusqu'à l'année dernière, il y avait l'AUMIOME gabonais d'assurance, de réassurance et de réassurance vie. Depuis cette année, notre société s'appelle Ogar Assurance Gabon. Ogar est devenu une marque pendant 30 ans et nous avons été un acronyme, mais aujourd'hui nous sommes devenus une marque, cette marque constitue la dénomination sociale de notre société pour l'assurance de marge dont l'appellation juridique est Ogar Assurance Gabon et pour les activités vie c'est Ogar Vie Gabon. Vous comprendrez, puisque nous parlerons du développement international, pourquoi nous avons voulu rajouter le nom Gabon devant chaque société. Ogar Assurance Gabon apporte des services dommages, donc c'est l'assurance des biens, des véhicules, c'est-à-dire des dommages de biens. Par contre Ogar Vie est une assurance sur les personnes. Les deux risques sont complémentaires. On trouve chez le client les mêmes besoins. A la fois le besoin de protéger son patrimoine et le besoin de se protéger soi-même et de se prémunir contre les difficultés de la vie.

La clé de la réussite du groupe Ogar repose sur sa solidité financière

Eco Gabon+ : Ogar se caractérise par un plan stratégique de développement commun, le plan stratégique Vision 2015 qui arrive à échéance, et c'est le moment d'en faire le bilan. Ogar s'inscrit dans l'un des piliers du Gabon Emergent, le Gabon des services. Quel bilan faites-vous de ce plan Vision 2015 ?

Nous avons mis en place en 2010 un plan stratégique Vision 2015 qui avait pour ambition de transformer notre groupe, qui était jusque-là un groupe gabonais, un des groupes parmi les leaders d'abord

en Afrique Centrale, ensuite dans toute la zone d'Afrique francophone subsaharienne. Le plan stratégique Vision 2015 a trois principaux objectifs : le 1er assure la croissance économique, le 2e le développement à l'international – pour fournir à nos clients une qualité de service irréprochable. Sur le 3e objectif, je considère que le bilan est positif. Sur le domaine de la croissance, entre 2009 et 2015, nous avons doublé notre chiffre d'affaires. Nous avons eu pendant de nombreuses années une croissance à deux chiffres.

Sur le développement à l'international qui était le 2e volet assez important du plan Vision 2015, il s'agissait effectivement de transformer la compagnie d'Assurance Gabon en un groupe d'Assurance capable de s'ouvrir à l'international. C'est donc avec fierté que nous avons planté le drapeau d'Ogar, qui s'appelle Ogar Assurance Benin, Ogar Assurance Togo et Ogar Assurance Côte d'Ivoire. Ce sont là trois sociétés qui existent et qui fonctionnent bien. Elles emploient sur ces marchés environ 4 à 6 personnes.

Nous sommes en partenariat avec le leader d'assurance au Cameroun qui s'appelle Chanas Assurance, qui a l'avantage d'être présent à la fois au Cameroun et en Guinée-Equatoriale. Nous pensons que les groupes comme Ogar et Chanas, ensemble, pourront bâtir de solides groupes d'assurance afin de fournir aux populations et aux entreprises de nos différents pays des services de qualité.

Sur l'international, nous sommes en train de créer la société Ogar Assurance Congo. Nous espérons lancer nos activités au Congo d'ici à la fin de l'année 2015. Vous voyez bien que ce volet internationalisation Ogar est un succès retentissant parce que nous sommes physiquement présents dans 5 pays en plus du Gabon. Enfin, nous avons des partenariats et des entrées en vue dans d'autres pays.

Eco Gabon+ : Quel est le secret de votre réussite à l'international aujourd'hui et de manière si efficiente ?

La clé part d'abord de notre solidité financière. Nous avons en plus porté notre

choix sur le développement de la qualité. Pour ce faire par exemple, nous avons entrepris, il y a trois ans, de mettre en place notre système de management de qualité qui permet de fournir à nos clients des services de qualité sur ces standards internationaux. Cela a été récompensé par la certification Iso 9001 version 2008 qui nous a été décernée par le cabinet londonien LRQA. C'est un cabinet londonien qui a qualifié de conformes aux standards internationaux nos process opérationnels. Le cabinet LRQA est l'un des cabinets internationaux des plus exigeants qui soient mondial.

Cette certification permettra à nos clients de reconnaître en nous les qualités, l'expertise professionnelle, les mêmes pratiques, les mêmes modes opératoires qu'ont les grands groupes internationaux. C'est l'un des éléments de notre ADN. Le 2e élément est l'innovation entreprise depuis le plan stratégique Alizée « Vision 2015 ». L'innovation est au cœur de notre activité. Chaque année nous avons pour ambition de mettre en place de nouveaux services, de nouveaux produits, de nouveaux process ou modes opératoires, de nouveaux systèmes de distribution.



Eco Gabon+ : Vous parlez d'innovation, quelles sont les offres innovantes que vous proposez ?

Ogar est la 1^{re} compagnie au Gabon à avoir installé le service de souscription à domicile. C'est quelque chose de très simple. Nous avons acquis un bus et ce bus nous a permis de sillonner la capitale et nous avons réussi à faire souscrire notre assurance à domicile. C'est un service de proximité et c'est une première au Gabon. Nous avons aussi les assurances mobiles par SMS. Nous sommes également leader en la matière. Nous allons aussi vers la conception des produits d'assurance. Il y a trois ans, nous avons apporté au Gabon certains produits qui ne faisaient pas notamment la couverture sur la responsabilité sociétale des mandataires. Ce sont des produits d'assurance qui existent en Europe. Dans la plupart des grandes entreprises du Gabon, cette prime d'assurance n'existait pas, or les groupes gabonais sont en train de se structurer et les managers de ces groupes ont besoin

d'être accompagnés, d'être protégés dans le cadre des missions qui sont les leurs.

Le potentiel de croissance des assurances sur l'espace CIMA est énorme

Eco Gabon+ : Quels sont les grands axes de développement du plan Alizée 2020 ?

Suite au succès du plan Vision 2015, le conseil d'administration a décidé de bâtir un plan stratégique plus ambitieux que nous avons appelé Alizée 2020, et qui a été présenté publiquement il y a 4 mois (c'est-à-dire en avril 2015). Ce plan a pour ambition de mettre le groupe Ogar sur le podium des groupes de premier plan en Afrique subsaharienne. Nous avons l'ambition d'être présents dans une dizaine de pays. A l'international nous sommes plus présents dans l'assurance dommage. Nous avons l'ambition maintenant de nous installer dans les autres pays non couverts par notre groupe, en proposant à la fois l'assurance dommage et l'assurance vie.

Eco Gabon+ : Vous êtes leader dans la zone CIMA, quelle analyse faites-vous de l'évolution de l'assurance dans cette zone ?

Le taux de croissance est élevé. La zone CIMA est une zone dynamique bien que le taux de pénétration de l'assurance soit encore faible. Nos populations manquent encore de culture assurantielle. Il nous revient, à nous acteurs de l'assurance, de développer cette culture par la communication, par la sensibilisation et par la formation. Ce qui laisse entendre que le potentiel de croissance des assurances sur l'espace CIMA est énorme. Nous avons également l'avantage d'avoir dans cet espace un régulateur qui est assez dynamique. La CIMA, chaque année, met en place de nouveaux textes pour assurer notre solidarité. Le régulateur permet de faciliter le développement des activités. Par exemple, il y a depuis 5 ans, ce qu'on appelle la micro-assurance. La CIMA permet d'améliorer le taux de pénétration en produits d'assurance. ■



LEIRHAN
Car Rental

LOUEZ VOTRE VOITURE à partir de 35 000 FCFA par jour

**Véhicules climatisés - Assurance - Chauffeur - Assistance
kilométrage illimité**

Hall de l'aéroport
Centre ville, étage immeuble ex Air Afrique
BP. 311 Libreville Gabon
Tél : 01 76 17 22 / 07 00 87 00
Fax : 01 77 35 86
Email : leirhancarental@gmail.com

Tel : +241 07 00 87 00
Mail : leirhancarental@gmail.com



Airtel Gabon, entreprise citoyenne de premier plan

Airtel Gabon, en répondant à l'appel lancé par le président Ali Bongo Ondimba lors du New York Forum Africa 2013, a choisi l'UNESCO du fait de son expertise mondiale en matière d'éducation, pour l'accompagner dans ce programme de formation professionnelle des jeunes Gabonais dans le secteur des TIC.



La Rédaction



Mr Heiko Schlittkle
Directeur Général
Airtel Gabon

Eco Gabon+ : M. le directeur général d'Airtel Gabon, vous avez mis sur pied un programme en partenariat avec l'UNESCO, «Train My Generation» - «Former Ma Génération» en français. Cette initiative a l'ambition de former 5.000 jeunes Gabonais, au Gabon, dans le domaine des technologies, de l'information et de la communication (TIC). Comment cette initiative s'est-elle concrétisée ? L'idée a-t-elle été retenue lors du New York Forum Africa (NYFA) 2013, à la suite d'un appel lancé par le président du Gabon, Ali Bongo Ondimba ?

Aiko Schnekett, directeur général d'Airtel Gabon : C'est vrai, cette initiative est née à la suite de cet appel du président Ali Bongo Ondimba. Et c'est la matérialisation des DEFARIA, notre CEO Afrique, qui est en fait notre réponse à cet appel, pour initier ce programme pour la jeunesse du Gabon.

Eco Gabon+ : Pour quelle raison Airtel Gabon s'est-elle associée à un tel programme ?

L'éducation, en général, est la priorité de notre responsabilité sociétale (RSE). Partout où Airtel opère, l'éducation reste une priorité de notre politique RSE. C'est évident que cet appel est une affinité naturelle avec les objectifs sociétaux d'Airtel Gabon. Le Gabon est un pays qui a besoin de promouvoir et de soutenir l'éducation, surtout la formation en matière de TIC. Pour la génération qui vise le monde professionnel, nous sommes une entreprise technique et nous avons comme

toutes les entreprises de la place, besoin d'ingénieurs, de jeunes bien formés pour être plus compétitives sur le marché.

Un bilan plus que positif

Eco Gabon+ : Un appel d'offres a donc été lancé pour trouver des partenaires et le choix d'Airtel Gabon s'est tourné vers l'UNESCO, qui dispose d'un plan stratégique pour l'Afrique. Qu'est-ce qui a motivé le choix d'Airtel ?

Le choix est très simple : l'UNESCO apporte son expérience et son expertise mondiale en matière d'éducation.

Eco Gabon+ : Le coût du projet est de plus de 3 millions d'euros. La 1ère phase a été lancée récemment. Quel bilan faites-vous de la matérialisation de ce projet entièrement financé par Airtel Gabon ?

Le bilan est tout à fait positif. En ce moment, nous sommes dans la phase initiale du projet et les engagements pris ont été respectés.

Eco Gabon+ : Quelles sont vos attentes par rapport à ce projet, puisqu'il va durer 3 ans pour ces 5000 jeunes gabonais ?

L'éducation ne s'arrête jamais à terme. Il y a une génération qui arrive et une autre qui suit. A chaque étape, nous faisons le bilan afin de déterminer la stratégie à mener. Le programme est de deux / trois ans, avec l'espoir qu'entre-temps l'environnement change, s'améliore pour que d'autres partenaires nous rejoignent afin que d'ici 5 / 6 ans nous puissions réduire notre engagement.

Des outils pour rechercher un emploi ou pour l'auto-entrepreneuriat

Eco Gabon+ : L'entrepreneuriat est également très important dans votre programme, quels sont les débouchés professionnels au terme de cette formation ?

Nous travaillons avec l'Institut Africain d'Informatique (IAI), avec lequel le lancement officiel avait d'ailleurs été effectué pour développer ce programme qui, comme vous l'avez dit, est axé sur les technologies de l'information et de la communication. Ce sont des professions d'avenir que nous essayons de promouvoir au profit des jeunes entrepreneurs, du Gabon ou du Kenya. Il est important de se focaliser sur le genre d'éducation qui pourra générer des leaders. Ils ont donc besoin d'être dotés d'un savoir-faire, d'une bonne expertise pour être concurrentiels dans un environnement qui demande de plus en plus de qualités professionnelles. La formation leur donnera des outils pour rechercher un emploi et se prendre en charge en qualité d'auto-entrepreneur.

Eco Gabon+ : Quel message souhaitez-vous adresser à ces jeunes gabonais qui adhéreront, ou adhèrent déjà, à ce programme ?

Le message est assez simple, c'est une opportunité extraordinaire pour tous ces jeunes de se mettre à la hauteur des besoins du marché du travail. Il s'agit aujourd'hui de former des jeunes afin de les doter d'une bonne connaissance des technologies modernes, des outils modernes, professionnels. ■

www.afriqueinside.com

Retrouvez les vidéos
de toutes les Interviews
sur Afrique Inside

Flashez
ce code
avec votre
Smart-
phone





«GABON NUMÉRIQUE»: RELEVER LE DÉFI DES INFRASTRUCTURES DE BASE

Le Gabon du numérique constitue l'un des principaux leviers du Gabon des services. L'objectif des autorités gabonaises est de développer les nouvelles technologies de l'information dans tous les secteurs de l'économie et de démocratiser l'accès aux TIC. Aussi, le numérique au Gabon devrait se déployer à travers six programmes: les opérateurs d'infrastructures ; la connectivité A.C.E (Africa Coast to Europe) ; le Backbone fibre optique terrestre connecté au Congo par le Sud du Gabon et financé par la Banque Mondiale qui doit interconnecter toutes les grandes villes du pays ; les réseaux Wimax administratif ; le Data Center et le domaine.ga. Etat des lieux de cet ambitieux programme avec M. Pastor Ngoua N'Neme, ministre de l'Economie Numérique et de la Poste.

La Rédaction



M. Pastor Ngoua N'Neme
Ministre de l'Economie Numérique et de la Poste

Afrique Inside – Economie Gabon + : A ce jour, les objectifs de ces programmes ont-ils été atteints ?

M. Pastor Ngoua N'Neme : Oui, mais partiellement du fait que certains de ces projets sont en cours de réalisation. Prenons par exemple

le Projet Fibre Optique, il est subdivisé en deux grandes parties dont une composante maritime dénommée « Connectivité ACE ». Il s'agit d'une dorsale fibre optique sous-marine reliant les pays de la côte africaine à l'Europe et qui connecte actuellement Libreville à Port Gentil, et plus tard à Port-Gentil à Gamba et à Mayumba. La portion Libreville-Port Gentil entièrement financée par Total Gabon, a déjà été réalisée. La composante terrestre porte sur le Backbone fibre optique terrestre et le Projet CAB4. Ce sont deux projets complémentaires qui s'intègrent dans le projet communautaire sous régional d'implémentation de la fibre optique en vue d'interconnecter tous les pays de l'Afrique Centrale. Ce projet est partiellement financé par la Banque Mondiale à hauteur de 58 millions de dollars US et contient 2 phases.

La phase 1 permet de relier en fibre optique, Libreville à Franceville avec un point d'interconnexion à Lekoko au Congo soit 1140 Km. Les appels d'offre pour ce projet ont été finalisés. Le contrat remporté par une société chinoise (China Com Service) a été signé en décembre 2014 et les travaux de construction ont

démarré dans les deux sens Libreville-Franceville et Franceville- Libreville en suivant le tracé du chemin de fer.

La phase 2 permettant de relier Booué à Bitam avec une interconnexion à Kye Ossy au Cameroun, soit 200Km environ, n'a pas encore trouvé de financement.

Les projets qui sont actuellement en attente concernent, entre autres, le Projet Fibre Optique Terrestre qui va interconnecter en fibre optique toutes les grandes villes du pays. Ce projet n'a pas encore trouvé de financement.

Afrique Inside – Economie Gabon + : Quelles sont les échéances pour la mise en place effective de ces six programmes ?

Comme vous le savez, notre pays le Gabon est engagé dans un processus de développement global, et ce, à l'horizon 2025. Aussi, le département dont j'ai la charge est un pilier important de ce développement. Par conséquent, tout est mis en œuvre pour accompagner les efforts du chef de l'Etat. Tous les travaux suivent un chronogramme clairement défini et iront à leur terme.

Afrique Inside- Economie Gabon + : Quelle est la société publique en charge de la gestion de ces infrastructures ?

Il s'agit de la Société de Patrimoine des Infrastructures Numériques (SPIN), créée par décret N°0248/PR/MENCN du 19 Juin 2012 dont la mission est de détenir et de gérer les participations de l'Etat dans le secteur des télécommunications et de l'économie numérique ainsi que d'entreprendre sur le territoire national ou à l'étranger, seule ou en association, toute activité liée au secteur de télécommunications et de l'économie numérique au Gabon.

Afrique Inside -Economie Gabon + : Quel est le plan de développement de l'internet au Gabon ?

Le plan consiste à couvrir l'ensemble du territoire national en infrastructures de base (couverture en filaire et par ondes de l'ensemble du territoire) permettant un développement des services numériques.

Afrique Inside -Economie Gabon + : A quand l'inter -connectivité en zone CEMAC ?

L'inter -connectivité en zone CEMAC sera effective quand tous les pays auront réalisé les travaux.

Afrique Inside -Economie Gabon + : Le Gabon est aujourd'hui à l'heure de la 4G et bientôt de la 5G comme annoncé par le président de l'ARCEP mais nous constatons au niveau des utilisateurs d'internet des soucis de connectivité haut débit. Quelles en sont les causes ?

Les causes sont liées à la non couverture totale du territoire en infrastructures de base. Absence d'antennes relais dans de nombreuses zones, à cause des difficultés d'accès, régions souvent accidentées et sous-peuplées pour lesquelles il est difficile d'implanter des antennes relais de communication.

Afrique Inside - Economie Gabon + : Comment expliquez-vous la cherté du coût des appels mobiles au Gabon alors que le pays est couvert par quatre grands opérateurs de la téléphonie mobile ?

Population peu nombreuse donc étroitesse du marché, ce qui entraîne une augmentation des prix par les opérateurs et une réduction des marges bénéficiaires. Mais il faut reconnaître que ces coûts ont quand même fortement baissé depuis quelques années, nous sommes par exemple parti de 200 francs à 60 francs la minute de communication. Aujourd'hui, la plupart des opérateurs font à 1 F la seconde.

Afrique Inside -Economie Gabon + : La démocratisation du numérique est-elle déjà effective dans votre pays ?

Oui, parce que nous avons un taux de pénétration de téléphonie mobile de 114%, ce qui entraîne un accès facile au numérique. Nous entendons poursuivre les efforts dans ce sens afin de réduire le coût d'acquisition des terminaux numériques (Smartphone, Tablette, ordinateur portable, etc.)

Afrique Inside -Economie Gabon + : En 2015, C'est-à-dire cette année, sur décision de l'UIT, la télévision cessera d'émettre en analogie pour faire place à la Télévision Numérique Terrestre. Est-ce le cas du Gabon ?

Non, le Gabon n'a pas répondu à cette exigence de passer à la TNT en juin 2015 mais tout est mis en œuvre car le marché de l'étude de couverture est signé et celui de l'assistance à maîtrise d'ouvrage est en cours de signature. Il est à noter que l'UIT a repoussé cette échéance à juin 2017. Le Gabon travaille afin de respecter ces échéances. ■

LE
PRATIQUE
DU GABON

L'indispensable au quotidien



Consultez le site



Téléchargez l'appli gratuitement



Disponible sur
App Store

DISPONIBLE SUR
Google play

Les meilleures adresses du Gabon - Plus de 1500 professionnels référencés - L'agenda des événements du mois
Les horaires des vols - Et encore plus d'infos pratiques ...

Disponible en kiosque et dans votre supermarché



Tél : 01 77 59 35 - E-mail : contact@lepratiquedugabon.com - www.lepratiquedugabon.com



Bureau International de Conseil et de Promotion

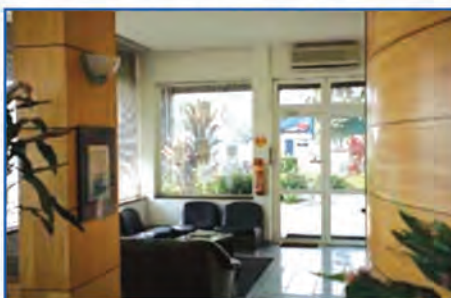
LEADER DU CONSEIL IMMOBILIER AU GABON



Siège social BICP

« NOS ATOUTS

- ✓ DE SOLIDES COMPÉTENCES
- ✓ UNE EXPÉRIENCE AVÉRÉE
- ✓ 30 ANS D'EXPERTISE AU GABON
- ✓ UN SERVICE CLIENT PERSONNALISÉ
- ✓ LA SÉCURITÉ GARANTIE POUR VOS INVESTISSEMENTS



Vos projets sont les nôtres, construisons-les ensemble

« NOS RÉALISATIONS



Immeuble Louis



Villas jumelées les Hauts d'Angondjé



Immeuble Commercial d'Angondjé



Villas GSEZ (Zone de NKOK)

BICP vous aide à :

- | | |
|---|--|
| Répondre à vos attentes | Expertiser vos biens |
| Inventorier les documents relatifs à une acquisition ou une cession | Réaliser un audit immobilier |
| Adapter vos budgets d'investissements au plus près de la réalité du marché gabonais | Etudier une promotion immobilière quel que soit votre budget |

Notre objectif :

Etre partenaire de vos projets immobiliers et de leurs commercialisations

Immeuble BICP, bord de mer - 1474, avenue Georges Pompidou / BP 4562 Libreville - Gabon

Tél.: +241 01 73 18 80 - 05 31 70 00

@ pchandezon@gmail.com

€ www.bicpconseil.ga

📧 pchandezon