

Economie Gabon +

Le Mensuel des dirigeants et leaders d'opinion



MENSUEL GRATUIT, NE PEUT ÊTRE VENDU

L'ESSENTIEL

VIE ÉCONOMIQUE

L'après Covid-19 : surmonter le double péril du nouveau coronavirus en Afrique centrale



Lire p.4-5

DIGITAL & NUMÉRIQUE

Drones : Le génie gabonais sort la tête de l'eau



Lire p.18

ENVIRONNEMENT NEUF

Climat : Le Giec alerte sur la surchauffe des océans et des pôles



Lire p.21

AGENDA

Du 14 au 17 septembre 2020 : MARCHÉ INTERNATIONAL DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER (PARIS/ FRANCE)

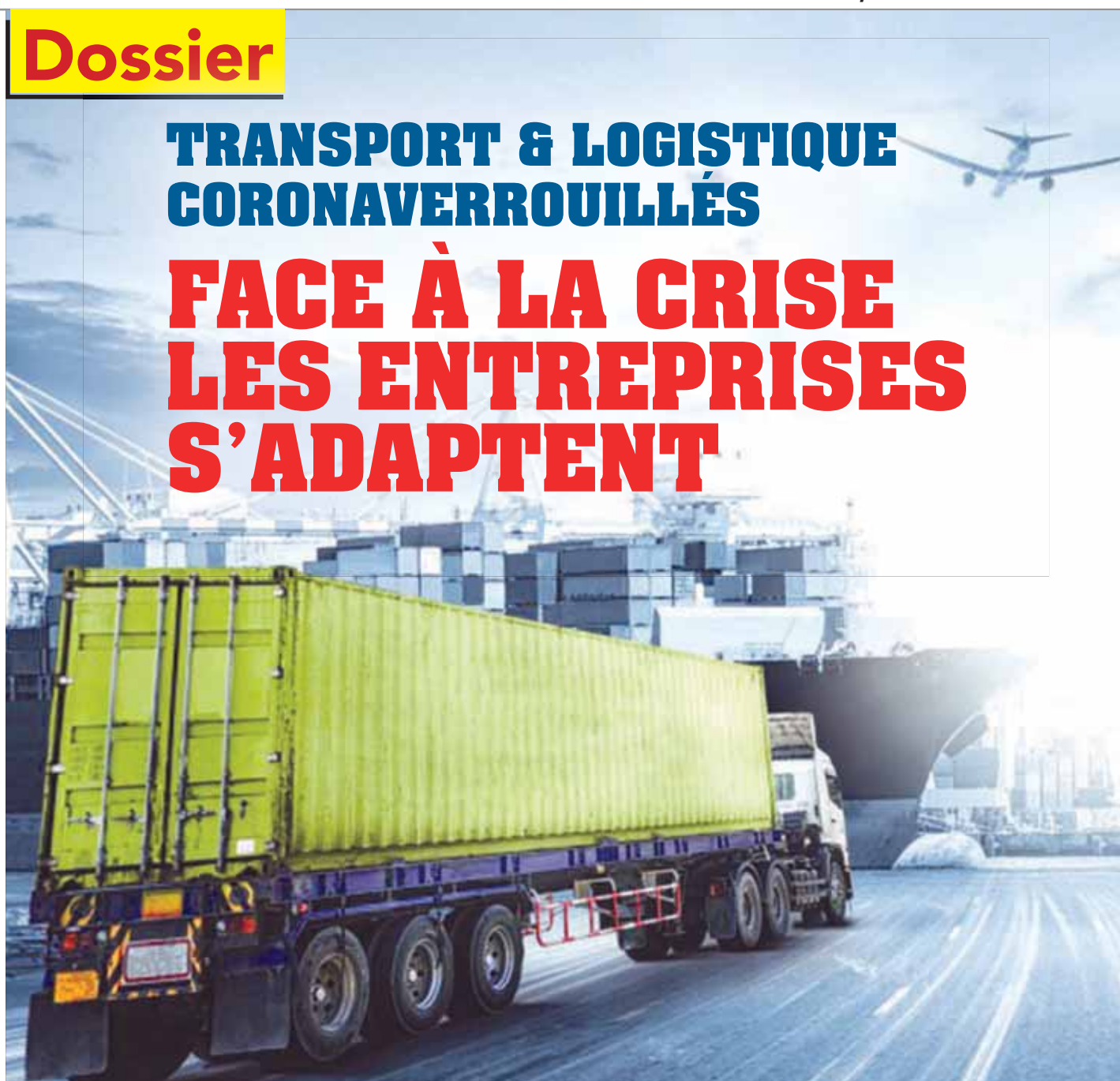


Lire p.22

Dossier

TRANSPORT & LOGISTIQUE CORONAVERROUILLÉS

FACE À LA CRISE LES ENTREPRISES S'ADAPTENT



GM ENERGY : LA COVID-19, UN AVANTAGE ET NON UN INCONVÉNIENT POUR LES PME

L'INCLUSION FINANCIÈRE GUIDE LA VISION PANAFRICAIN D'ECOBANK

ORABANK : LA COVID-19 OBLIGE À PRENDRE EN COMPTE L'URGENCE CLIMATIQUE...

Lire p.10 – 17

PROCHAIN NUMÉRO :
ÉDUCATION - FORMATION - EMPLOI

N°87
OCTOBRE
2020





**RENTRÉE
SCOLAIRE**

Préparez-vous pour une rentrée scolaire réussie

Assurer la rentrée scolaire de vos enfants n'est plus un problème.
Du 18 août au 13 novembre 2020, obtenez facilement **un crédit de 300.000 à 5.000.000 FCFA**, remboursable en **10 mensualités** au maximum.

Taux de Base Bancaire + 4% soit 15% HT

Frais de dossier :

1- Crédit sans garantie :

- XAF 42.000 HT si montant accordé inférieur ou égal à XAF 1.000.000
- XAF 67.000 HT si montant supérieur à XAF 1.000.000

2 - Crédit avec garantie :

- XAF 27.000 HT si montant accordé inférieur ou égal à XAF 1.000.000
- XAF 52.000 HT si montant supérieur à XAF 1.000.000



Domaine Certifié :
Opérations documentaires



Avançons ensemble

www.bicig-gabon.com

Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Gabon (BICIG) - Société Anonyme avec Conseil d'Administration au capital de FCFA 18.000.000.000 - Siège social 714, Avenue du Colonel Parant - BP 2241 Libreville (Gabon) - RCCM n° 2002 B 01732 NIF 790027/A - Code Banque 40001 - Tél. : 011 76 26 13 - Fax : 011 74 40 34

SOMMAIRE N°86

Édito

VIE ÉCONOMIQUE

4 – 9

POUR UNE NOUVELLE ÉQUATION DE LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

p.6

DOSSIER

10-17

TRANSPORT & LOGISTIQUE CORONAVERROUILLÉS

FACE À LA CRISE LES ENTREPRISES S'ADAPTENT



COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC SES CLIENTS PENDANT LA CRISE DE LA COVID-19

p. 15

QUELLE REPRISE POST-COVID-19 POUR UNE AFRIQUE OU LES FEMMES SONT LES PROTAGONISTES

p. 16

PRENDRE SOIN DE VOS EMPLOYÉS ET DE VOS CLIENTS EN TEMPS DE CRISE

p. 16

GABON : LE CENTRE DE FORMATION AÉRONAUTIQUE, FINANCÉ PAR LA CHINE, OUVRIRA SES PORTES EN 2021

p. 17

EDUCATION & FORMATION

19

ECOLE RUBAN VERT

SUCCÈS TOTAL À LA 3E ANNÉE DU PROGRAMME DU DIPLÔME DE BACCALAURÉAT INTERNATIONAL BILINGUE

p. 19

CONSO ET SANTE

22

LA VACCIMANIA

p. 22

POSITIONNER L'ÉCONOMIE SUR LES SECTEURS D'AVENIR

Nous sommes aujourd'hui à la troisième édition de notre dossier sur la Covid-19 sans pour autant prévoir le début de la fin de cette pandémie qui a fait des centaines de milliers de morts et des millions d'infectés. C'est un moment suspendu.

Dr Nelto NARGONGAR

Un drôle d'été et d'hivernage au Gabon, coïncé entre une pandémie qui n'a pas dit son dernier mot et une rentrée qu'on pressent compliquée. Dans quelques semaines, la crise, la vraie, celle qu'on nous décrit par avance comme la plus violente que nous ayons connue depuis la Seconde Guerre mondiale, commencera à faire sentir ses effets. Le gouvernement de Mme Rose Christine Ossouka Raponda devra donc dévoiler les grandes lignes de son plan de relance. Une occasion à saisir de positionner l'économie sur les secteurs d'avenir.

A un moment où les commerces, les industries tout secteur confondu, les transports et la logistique tournent au ralenti, des événements annulés, les places boursières qui s'affolent... la demande mondiale de produits pétroliers et gaziers s'est effondrée, les grands acteurs annoncent d'énormes baisses de bénéfices et beaucoup de choses ont radicalement changé - pour le moment et pour l'avenir. Jusqu'à présent, les experts estimaient que la demande de pétrole atteindrait son maximum à l'approche du début des années 2040, puis diminuerait. Hélas...

L'industrie pensait avoir le temps de se préparer à utiliser l'innovation numérique et ce qui semblait être un problème de demain est désormais un problème pressant d'aujourd'hui. La pandémie du nouveau coronavirus frappe de plein fouet l'économie mondiale au fur et à mesure que les pays se calfeutrent. La propagation du virus a perturbé les chaînes d'approvisionnement et provoqué la chute de l'investissement et de la consommation, conduisant à un « *risque réel et croissant de récession mondiale* », a souligné récemment le secrétaire général de l'ONU, Antonio Guterres.

Il a appelé les gouvernements du monde à travailler ensemble pour empêcher l'économie mondiale d'entrer en récession. Le Fonds monétaire international a, lui, averti que la gravité du ralentissement de l'économie mondiale dû au coronavirus dépendrait de la durée de celle-ci et des réponses apportées par les gouvernements. Début mars déjà, la directrice générale du FMI, Kristalina Georgieva, a prévenu que la croissance en 2020 serait inférieure aux 2,9% de 2019, sans pouvoir « *prédire de combien* ».

Au regard de ce panorama peu reluisant et des perspectives économiques et sociales assez sombres, repenser les principes fondamentaux de la création de valeur par une entreprise grâce à de nouvelles méthodes de travail est devenu une priorité absolue.

L'innovation numérique étant non seulement la clé de l'avenir de l'industrie pétrolière et gazière, mais également des secteurs des mines, des BTP, des services, des transports et de la logistique, du développement d'une agriculture de précision respectueuse de l'environnement, il est essentiel pour eux d'apprendre à tirer parti des outils d'automatisation intelligents sur le terrain et dans le back-office pour augmenter considérablement leurs résultats,

gérer le risque opérationnel et stimuler l'excellence opérationnelle de l'entreprise.

L'industrie pétrolière et gazière, tout comme ces autres secteurs du développement économique et social diversifié, est désormais obligée d'entrer dans une période de transition. Logiquement, nous sommes en droit de nous poser des questions. Par exemple, quels sont les domaines d'innovation numérique qui accéléreront cette transition et pérenniseront l'industrie pétrolière et gazière, et les autres secteurs ?

C'est dans ce nouveau canevas qu'intervient l'appropriation de la transformation numérique par une technologie intelligente, une intelligence artificielle et une réalité virtuelle pour une utilisation moins coûteuse, plus rapide et plus sûre des actifs. Et c'est précisément dans ce domaine de l'innovation que se joue maintenant la bataille économique et sociale.

Nos compatriotes, Bertrand Ollomo Ebang, fondateur, manager de Apex241 et son coéquipier et associé principal, M. Landry Ngoma, responsable technique, l'ont compris. Les objectifs poursuivis par ces deux génies gabonais cadrent parfaitement avec la vision selon laquelle, à une époque de convergence rapide, il faut repenser les principes fondamentaux de la création de valeur par une entreprise grâce à de nouvelles méthodes de travail.

En effet, les activités industrielles pétrolière, gazière et minière font appel à une logistique importante et coûteuse (satellite, avion, hélicoptère, véhicules, produits chimiques...) qui peut être source de dégradation et de pollution pour l'environnement, et de risques multiples d'atteinte à l'intégrité pour toutes les parties prenantes.

La solution KEYS BENEFITS, que cette start-up Apex241 propose, permet de créer de la valeur et de la pérenniser, en réduisant les coûts de production tout en étant respectueux de l'environnement et en développant un management responsable (Care). Les solutions numériques étant de plus en plus courantes en tant qu'options de recherche pour les entreprises à la recherche d'un avantage concurrentiel.

Les données en temps réel contribuent en effet à rationaliser les procédures commerciales et à accroître l'agilité. Justifier une augmentation des dépenses dans les eaux agitées (ou à tout moment, pour être honnête) est toujours délicat, mais les solutions technologiques qui aident l'entreprise à travailler plus intelligemment plutôt que plus dur se révèlent populaires.

L'utilisation efficace des solutions numériques peut accroître la productivité, l'efficacité et l'agilité en prenant des décisions d'affaires précises de manière plus fiable - et le nombre de collaborations entre les entreprises pétrolières et gazières et technologiques augmente ■

Directeur de la publication

Philippe CHANDEZON
pchandezon@gmail.com
Cel. : +241 (0) 65 31 70 00

Directeur de la rédaction

Dr Nelto NARGONGAR
nelto.nargo@gmail.com
Tél.: +241 (0)62 75 62 32
+241 (0)66 74 03 02

Secrétaire de rédaction

Responsable multimédia
Manuella MENGUE M'EYI
Tél. : +241 (0) 11 44 11 62
m.mengue.economiegabonplus@gmail.com

Responsable réseau de distribution

Jocelyne DOKASSE – Tél. : +241 (0) 11 44 11 62
servicecommercial@economie-gabon.ga

Publicité & marketing :

241 (0) 11 44 11 62
servicecommercial@economie-gabon.ga

Directeur artistique & infographie

Donald ELLA

Informations légales

MEDIAGAB Société éditrice de :
Economie Gabon+
RCM N°RG LBV 2019B22899
Numéro statistique : 47809 P
Récépissé de déclaration de constitution d'un
organe de presse N°0165/MCPEN/SG/DCOM du
3 juin 2010

Régie publicitaire :

MEDIAGAB
Tél: +241 (0) 11 44 11 62

Siège social

1266 Bd de la Nation Bord de mer - Libreville
Immeuble BICP, BP 4562 Libreville-Gabon
Tél. +241 (0) 11 44 11 62

Site Internet : www.economie-gabon.ga

Facebook : facebook.com/economiegabon.plus

Twitter : twitter.com/EconomieGabon

LinkedIn : linkedin.com/in/economiegabonplus



Impression : Multipress

Tirage : 12 000 exemplaires
Tél.: 011 73 21 75 / 011 73 22 33



Dr Nelto NARGONGAR
Directeur de la rédaction

L'APRÈS COVID-19 : SURMONTER LE DOUBLE PÉRIL DU NOUVEAU CORONAVIRUS EN AFRIQUE CENTRALE

Les ministres africains des Finances se sont réunis, sous l'impulsion de la secrétaire exécutive de la CEA, le Dr Vera Songwe, et à la lumière du rapport fondateur de la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique (CEA) intitulé « Covid-19 en Afrique : protéger les vies et les économies », qui a fourni une évaluation précoce des impacts socio-économiques de la pandémie sur l'Afrique et les réponses à y apporter, pour définir des mesures visant à restaurer la croissance et l'espoir sur le continent. Il s'agissait notamment d'un appel à 100 milliards de dollars EU pour la relance économique.

Par la rédaction

Les prix du pétrole ont chuté en dessous de 20 USD le baril en raison de la dynamique de l'offre et de la demande ainsi que des guerres de prix entre la Russie et l'Arabie Saoudite, aggravant l'instabilité macroéconomique dans les pays dépendants des exportations de pétrole. L'on peut en citer quelques-uns en Afrique centrale comme l'Angola, le Tchad, le Congo, le Gabon et la Guinée équatoriale.

Les chaînes d'approvisionnement mondiales ont été perturbées, la domestication de la production et de l'approvisionnement a augmenté, ce qui a conduit les analystes à indiquer que le rythme de la déglobalisation était irréversible. Alors que les économies s'effondraient, la restructuration de la dette a dominé le discours politique, car le manque de liquidité financière risquait de plonger les nations dans un trou financier encore plus profond. Les sociétés de notation étaient présentes, plusieurs pays étant inquiets que tout mouvement précipité de restructuration de la dette ou un appel à l'annulation de la dette pourrait conduire à une dégradation du « statut indésirable », leur fermant ainsi l'accès aux marchés.

Tout comme en 2008, le débat cette fois-ci est également devenu alphabétique, les économistes se demandant si la forme de la reprise économique serait un Z, U, V ou W, en d'autres termes une frénésie de dépenses et un bref boom après la fin du confinement suivis d'une trajectoire de croissance au même niveau que lors de la période pré-pandémique (Z) ; un ralentissement lent suivi d'une lente reprise (U) ; une chute dramatique suivie d'une forte reprise (V) ; ou une reprise suivie d'une autre rétraction puis d'un deuxième rebond (W), respectivement.

La forme de toutes ces trajectoires de reprise économique dépendait, bien entendu, de nombreux facteurs, notamment de l'intensité de la pandémie, de sa durée, de l'éventualité d'une deuxième flambée d'infections et de l'efficacité des plans de relance pour accélérer la reprise. De nombreux experts ont convenu que la reprise économique dépendrait principalement de la vitesse à laquelle nous sortirions de nos appréhensions, car ce sont ces facteurs, et non les mesures administratives, qui détermineraient la confiance des consommateurs, si nous pourrions nous rendre dans les restaurants, voyager, partir en vacances ou aller au salon de coiffure.

L'EXPLOSION DE L'INNOVATION DÉCLENCHÉE PAR LA PANDÉMIE



Antonio Pedro, directeur du bureau sous-régional Afrique centrale de la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique (CEA)

Au milieu des souffrances et des ravages causés par la Covid-19, nous avons été témoins des meilleurs moments de l'humanité. De vieux ennemis ont oublié leurs vieilles querelles et se sont réunis pour le bien commun, certaines sanctions ont été levées pour des raisons humanitaires et les combats ont connu une trêve. Saut entre les États-Unis de Trump et la Chine.

Au Royaume-Uni, le capitaine Tom Moore, un ancien combattant de la Seconde Guerre mondiale âgé de 100 ans, a collecté plus de 28 millions de livres pour la charité, un record mondial en dons recueillis pour la charité par un individu. Le méga-concert virtuel de l'OMS, de Global Citizen et de Lady Gaga « Ensemble à la maison », a permis de recueillir 128 millions de dollars pour le Fonds de Réponse Solidaire Covid-19 de l'OMS pour aider à traiter et accélérer le développement d'un vaccin.

Des milliardaires de l'intérieur et de l'extérieur ont apporté de l'aide aux moins nantis. Les usines se sont rénovées pour pouvoir fabriquer des ventilateurs, des masques, des désinfectants et d'autres équipements de protection individuelle (EPI). Sept équipes de Formule 1, se sont mis ensemble pour produire des ventilateurs.

Le tissu africain, le kitenge, est devenu



Un ancien combattant britannique de la Seconde Guerre mondiale âgé de 100 ans, a collecté plus de 28 millions de livres sterling pour la charité, un record mondial en dons recueillis.

un moyen à la mode et personnalisé de se protéger en donnant de la couleur aux masques et, mieux encore, des emplois aux petites et moyennes entreprises (PME) informelles. Heru Tech, une start-up de jeunes sénégalais, a inventé le Yessal Box, un portique désinfectant, qui active la pulvérisation de solutions désinfectantes équipé d'un distributeur de désinfectant pour les mains et un appareil photo pour prendre la température et vérifier le port du masque par l'utilisateur. Cela n'est qu'un exemple de l'explosion de l'innovation déclenchée par la pandémie.

UNIR LES FORCES POUR SAUVER DES VIES

L'ONU est également venue en force, soutenant les gouvernements dans la réponse sanitaire et socio-économique aux niveaux mondial, régional et national. Le secrétaire général de l'ONU a exhorté le monde à « travailler ensemble pour sauver des vies, alléger les souffrances et atténuer les conséquences économiques et sociales bouleversantes » de la Covid-19. Il a appelé les pays à reconstruire mieux afin que l'après Covid-19 soit plus pure, plus écolo, plus sain, plus sûr et plus résilient.

Les ministres africains des Finances se sont réunis, sous l'impulsion de la secrétaire exécutive de la CEA, le Dr Vera Songwe, et à la lumière du rapport fondateur de la CEA intitulé « Covid-19 en Afrique : protéger les vies et les économies », qui a fourni une évaluation précoce des impacts socio-économiques de la pandémie sur l'Afrique et les réponses à y apporter, pour définir des mesures visant à restaurer la croissance et l'espoir sur le continent. Il s'agissait notamment

d'un appel à : 100 milliards de dollars EU pour la relance économique ; 100 milliards de dollars pour la réponse sanitaire ; un soutien budgétaire de la Banque mondiale renforcé par des ressources ; un meilleur accès aux décaissements d'urgence du FMI grâce à sa fenêtre de facilité de crédit rapide et à d'autres facilités d'urgence ; un moratoire de deux ans pour la dette de toute l'Afrique afin de fournir un espace budgétaire aux gouvernements souffrant de pertes de revenus importantes ; une attribution de droits de tirage spéciaux (DTS) afin de fournir des liquidités supplémentaires pour le développement du secteur privé ; et la mise en place d'un fonds commun de créance (FCC) pour gérer la dette commerciale de l'Afrique. Des entretiens qui ont suivi avec le G20, le Club de Paris, le FMI, la Banque mondiale, les bailleurs privés et les agences de notation ont façonné l'architecture de la réponse financière de l'Afrique à la pandémie.

En partenariat avec le Groupe Alibaba, la CEA a également facilité l'accès des PME africaines à la plateforme électronique du commerce mondial (eWTP), leur permettant ainsi d'accéder à de nouveaux marchés grâce à des ventes B2C (entre les entreprises et les consommateurs) efficaces et rapides. La plateforme a également offert une formation et un soutien dans des domaines tels que le commerce électronique, la logistique, le financement, le cloud computing et les paiements mobiles.

UN DOUBLE PÉRIL ÉPIDÉMIOLOGIQUE ET FINANCIER

En septembre 2017, les États membres de l'Afrique centrale ont adopté le Consensus de Douala sur la diversification économique (grâce à l'industrialisation induite par les ressources et par le commerce) et le programme Made in Central Africa, des cadres que la CEA a élaborés en réponse à l'instabilité macroéconomique créée par la baisse des prix des matières premières en 2014. En construisant des économies résilientes et structurellement transformées dans la sous-région, l'Afrique centrale briserait enfin les cycles vicieux des booms et des contractions associées à sa dépendance excessive à l'exportation des matières premières. La Covid-19 a rendu cet impératif plus évident et urgent.

La Covid-19 a durement touché l'Afrique centrale, principalement par les canaux de transmission des produits de base et du tourisme et la contraction de la demande intérieure. La pandémie a déclenché des perturbations du commerce international et un ralentissement de l'activité économique mondiale avec une baisse importante de la demande de biens et services, y compris le tourisme. Nos projections ont montré que les pays de la sous-région perdraient collectivement 4,1 % de leur PIB prévu précédemment.

La sous-région a exporté la plupart de ses marchandises vers l'Asie (53 %) et l'Europe (29 %), deux des quatre régions les plus touchées par la Covid-19. Le ralentissement de la croissance dans le reste du monde, en particulier en Chine, a entraîné une baisse de la demande pour de nombreux produits d'exportation de l'Afrique centrale. Cette situation a eu un impact négatif sur les exportations et les revenus de l'Afrique centrale, les prix du pétrole, des minéraux, du cacao et d'autres produits de base ayant chuté, la visite des touristes aussi. Pour les pays comme l'Angola, le Tchad, le Congo, la Guinée équatoriale et le Gabon, le pétrole représente plus de 50 % des exportations totales et la part des rentes pétrolières dans le PIB dépasse 20 %.

Avec une baisse de plus de 50 % du prix du pétrole causé par la Covid-19, la situation budgétaire de ces pays s'est brusquement affaiblie, limitant leur possibilité de déployer des ressources adéquates pour répondre à la pandémie sanitaire ou stimuler l'économie, d'où un cas de double péril. Les impacts négatifs de la Covid-19 sur l'Afrique centrale ne se sont pas limités aux pays producteurs et exportateurs de pétrole. Les restrictions de voyages en Europe ont réduit les revenus de Sao Tomé-et-Principe, tributaire du tourisme, et ont ralenti l'activité économique, entraînant une baisse de 34,2 % du PIB, la plus élevée d'Afrique centrale et près du double de la baisse en pourcentage (18,5 %) du PIB des producteurs de pétrole. Et l'exportation de la Guinée équatoriale, la deuxième pire réduction du PIB de la sous-région.



Le ralentissement de la croissance dans le reste du monde, en particulier en Chine, a entraîné une baisse de la demande pour de nombreux produits d'exportation de l'Afrique centrale.

Les pays d'Afrique centrale ont annoncé divers plans de relance pour atténuer l'impact de la crise sur la population et sur l'économie. Cependant, ces mesures n'ont eu que des effets de redistribution à très court terme, sans effet significatif sur le niveau de production global.

Si, comme le préconisait la CEA depuis des décennies, les pays d'Afrique centrale avaient soigneusement investi dans la diversification économique et la transformation structurelle de leurs économies, en particulier grâce à l'industrialisation induite par les ressources et le commerce, la sous-région aurait simplement été parmi le bloc le plus avancé en Afrique, dotée d'une marge budgétaire suffisante pour faire face à des éventualités comme la Covid-19.

Au lendemain de la Covid-19, l'Afrique centrale aurait dû commencer à reconstruire mieux,

avec une économie et des emplois plus écolo, tirant le meilleur parti du capital naturel et des services écologiques du bassin du Congo dans le monde grâce à une monétisation intelligente de cette classe d'actifs et de cette attraction de financements innovants sous forme d'obligations vertes et d'autres investissements à impact.

DIVERSIFIER ET POURSUIVRE LE LABEL MADE IN CENTRAL AFRICA

Ainsi, plus que jamais et conformément au Consensus de Douala, les voies de sortie de l'après-Covid-19 devraient être centrées sur la diversification économique. Un appel a été à nouveau lancé le 17 juin 2020 avec le président de la Commission de la CEMAC et du secrétaire général adjoint de la CEEAC en charge de l'intégration physique, économique et du marché. La CEA a lancé le processus d'harmonisation et de consolidation des stratégies de la CEMAC et de la CEEAC sur le développement industriel et la diversification économique en un seul modèle intégré, le plan directeur industriel de développement et de diversification économique régional (PDIDE régional).

Les pays de l'Afrique centrale ont été aidés à saisir les opportunités créées par la Covid-19 pour monter et déployer des plans directeurs de diversification économique et d'industrialisation

que les États membres de la région avaient élaborés ou élaboraient. C'est ainsi que le Tchad a été aidé à exceller dans la production d'énergie solaire et la valeur ajoutée industrielle dans les produits bovins, rivalisant avec le Botswana. Le Congo quant à lui est devenu la plaque tournante des engrais de l'Afrique centrale, transformant ses milliards de dollars de val de potasse local en engrais, ce qui a fait de l'Afrique un exportateur net de produits alimentaires plutôt qu'un importateur, comme ce fut le cas pendant la Covid-19. Le Cameroun est devenu un leader régional de l'agro-industrie et de l'économie numérique. La Guinée équatoriale a accéléré ses gains dans la prestation de services, la R&D en médecine tropicale, l'éducation en ligne et la logistique, grâce à la force de son excellente infrastructure. Le Gabon est devenu un fournisseur de meubles en bois de classe mondiale grâce à sa rupture avec un passé récent où seul le bois brut était exporté. La République démocratique du Congo a ébloui le monde avec la transformation locale du cobalt en batteries lithium-ion pour les voitures électriques, se classant au premier plan de l'électrification des systèmes de transport en Afrique. Enfin, Sao Tomé-et-Principe a transformé ses abondantes ressources en matière d'économie bleue pour devenir une destination privilégiée pour le tourisme durable et un centre d'excellence pour la pêche et le développement marin.

LE COMITÉ NOBEL CONFRONTÉ À UN DILEMME POUR

CHOISIR LE LAURÉAT DU PRIX NOBEL DE LA PAIX

Une approche d'investissement et de développement tournée vers l'intérieur, ancrée dans le libre-échange continental africain, a propulsé le label Made in Central Africa pour devenir une référence domestique de qualité et de haut niveau. Pour soutenir la diversification économique en Afrique centrale, il a été lancé une révolution des compétences, en adaptant efficacement les investissements dans le développement du capital humain aux besoins du marché et de la société. Il s'agissait de favoriser l'équité intergénérationnelle. C'est ce qui doit être fait en Afrique centrale, pour que ses enfants et petits-enfants et leurs générations vivent après dans un monde bien meilleur. Une meilleure Afrique centrale à construire.

La Covid-19 a été une expérience meurtrière, humiliante et d'apprentissage profond sans précédent dans l'histoire récente de l'humanité. Au lendemain de la pandémie de la Covid-19, le comité Nobel sera confronté à un dilemme pour choisir le lauréat du prix Nobel de la Paix. Les infirmières, les médecins et les autres primo-intervenants feront partie des favoris du public parmi les prétendants ■

Source : Digital Business

AVIS D'UN EXPERT : INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE VS CONTREFAÇON EN AFRIQUE

« N'imitiez rien ni personne. Un lion qui copie un lion devient un singe. » S'il fallait s'en tenir à cette citation de Victor Hugo, 30% des commerces en Afrique seraient remplis de singes. Des logiciels aux pièces automobiles en passant par des appareils téléphoniques, des marques de vêtements, de cigarettes, des aliments, des médicaments, des modèles de gestion etc., le continent apparaît comme un bon client de l'industrie de la contrefaçon.

Par GUY GWETH, Directeur des Opérations à « Knowdys Consulting Group – Home

Comment ça marche ? Entre le « vrai-faux » qui consiste en un détournement fiscal de vrais produits, le « faux-vrai » qui renvoie à la fabrication clandestine de génériques sans danger pour le consommateur, le « faux-faux » est le mode le plus néfaste pour la compétitivité de l'Afrique. Car il frappe aussi bien les recettes fiscales, les droits des titulaires et la sécurité du consommateur que la santé publique. Aucun secteur n'est épargné et le phénomène fausse dangereusement le jeu de la concurrence au point d'effrayer plusieurs opérateurs économiques étrangers. Mais il y a pire : les conséquences sur la santé publique.

Sur les 10 dernières années, les copies vedettes en Afrique subsaharienne (génériques compris) ont été et sont : le Viagra, l'aspirine, le groupe des traitements dédiés au paludisme et le trio consacré au Sida. Alors que Knowdys Database (base de données de Knowdys Consulting Group) place le curseur à 35% en moyenne, l'Organisation mondiale de la santé chiffre à 30 % les médicaments contrefaits en Afrique avec des pics de 60% dans un pays comme le Nigeria. La majorité des produits contrefaits proviennent de la Chine, de

l'Inde et du Nigeria. Ciment, farine, peinture, sucre, lactose, antigel... tout y passe. Ou presque. Du moment que les contrefacteurs obtiennent l'apparence la plus proche possible du médicament original.

Quel est l'impact sur la compétitivité ? Dans un pays comme le Nigeria, le crime organisé a pris le pas sur les petits falsificateurs, reléguant les brevets et les droits d'auteurs aux oubliettes. Sur ce marché domestique, pour ne citer que lui, l'industrie du médicament contrefait réalise de gigantesques profits à moindre coût sans se soucier de la sécurité des consommateurs. Selon les estimations de « Knowdys », 35 % des médicaments circulant en Afrique au 3^{ème} trimestre 2014 sont d'origine douteuse.

Exposés au soleil et aux intempéries, ces produits sont vendus, hors contrôle, sur les marchés, au milieu des préservatifs et des friandises... Malgré les campagnes de sensibilisation régulièrement financées par les fonds internationaux, les consommateurs n'en démordent pas ; pour une raison que les autorités feignent d'ignorer : la faiblesse du pouvoir d'achat des populations. Un Africain dépense, en moyenne, 12 dollars/an pour ses



Sur ce marché domestique, pour ne citer que lui, l'industrie du médicament contrefait réalise de gigantesques profits à moindre coût sans se soucier de la sécurité des consommateurs

médicaments contre 377 dollars pour un Européen, 505 dollars pour un Japonais et 765 dollars pour un Américain, d'après les statistiques (2013) de « Knowdys ». Dans son rapport 2014, Interpol précise que le prix du médicament générique, le moins cher, pour soigner un ulcère équivaut à trois jours de salaire de fonctionnaire dans la plupart des pays

africains. Mais cela ne justifie pas qu'en plus des dangers de santé publique, les entreprises qui investissent en R&D, créent des emplois locaux et paient des impôts, soient massacrées par l'industrie de la contrefaçon.

L'intelligence économique est-elle la solution ? – Alors que leurs marchés traditionnels sont à maturité, certaines multinationales du luxe telles que LVMH, Chanel et l'Oréal, des grands équipementiers mondiaux comme Bosch, Johnson Controls et Valeo, ou des majors de l'agroalimentaire à l'instar de Coca-Cola, Nestlé et Unilever, vont chercher la croissance en Afrique où attend une classe moyenne de plus de 400 millions de consommateurs. Microsoft, par exemple, estime perdre 20 milliards USD/an dans le monde des suites de contrefaçon.

Pour accompagner ces géants sur le marché africain, les conseils en intelligence économique et stratégique jouent un rôle de premier plan pour étudier les habitudes de consommation, établir les profils des prescripteurs, analyser la concurrence, identifier les menaces liées à la corruption et à la contrefaçon, cartographier les

contrefacteurs et préparer les ripostes idoines. La même offre est proposée aux entreprises locales menacées dans leurs positions. L'intelligence économique les aide à renoncer au renoncement, à traiter le feu et non la fumée, à se rappeler que le fait de ne pas intercepter les produits contrefaits ne signifie pas qu'ils ont cessé d'exister...

Quelles leçons peut-on en tirer ? Lancée par l'Organisation mondiale des douanes, « l'Opération Biyela 2 » – pour ne citer qu'elle – a levé un pan du voile sur la facture que paye l'Afrique à la contrefaçon. En dix jours (du 26 mai au 4 juin 2014), son dispositif de contrôle simultané a permis d'intercepter 133 millions d'euros de produits contrefaits avec la participation active de 14 pays africains. Dans leur lutte accrue contre la contrefaçon, des gouvernements courageux (ex : Rwanda, Maurice et Ghana) recourent par ailleurs aux services d'experts en intelligence économique pour jouer les « clients mystères » auprès des importateurs et des services douaniers.

Les résultats parlent d'eux-mêmes. En plus des outils techniques (loupes intenses et rayons infrarouges) capables de distinguer les produits contrefaits des originaux, les cabinets spécialisés tels que « Knowdys » tiennent des bases de données permettant de dessiner les tendances futures de la contrefaçon sur des territoires précis (ex: Afrique centrale et de l'Ouest). L'analyse de leurs collectes permet de générer des cartographies d'acteurs, de définir l'évolution des stratégies des fraudeurs, d'anticiper de nouveaux circuits, d'aider les politiques et les entrepreneurs concernés à prendre des mesures préventives et/ou dissuasives ■

Source: Knowdys Consulting Group – Home

POUR UNE NOUVELLE ÉQUATION DE LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

Les efforts des prestataires de services financiers pour comprendre leurs clients et leurs besoins afin de proposer des produits et des services adaptés qui sont cruciaux pour obtenir des résultats client positifs. Parallèlement, il apparaît clairement que la protection du consommateur fait partie du processus et doit être intégrée dans toute approche des résultats client.

Par la rédaction

Dès que vous sollicitez un service financier en ligne, quel qu'il soit, vous devez « accepter » des conditions générales d'utilisation incompréhensibles pour la plupart d'entre vous. En général, formulées dans un jargon juridique opaque, présentées en petits caractères ou cachées derrière un lien, elles sont particulièrement difficiles à lire sur l'écran d'un appareil portable. Imaginez le défi absolu que cela constitue pour un individu analphabète fonctionnel ou peu au fait du vocabulaire financier. C'est effectivement le cas de bon nombre de pauvres dans les pays en développement qui gèrent leurs finances avec ce type d'appareils. La plupart passent ainsi à côté d'un tas d'informations essentielles, de mises en garde ou de règles concernant le produit ou le service souhaité. Pourquoi une telle présentation ? En réponse, c'est parce que ces informations ne sont pas destinées aux clients : elles permettent uniquement au prestataire de services financiers de se conformer à la loi.

UNE STRATÉGIE QUI VA AU-DELÀ DU PRINCIPE DE « NE PAS NUIRE » AU CLIENT

Imaginez maintenant ce qui se passerait si l'objectif était d'informer le client et de lui donner plus d'autonomie. Nous sommes tombés un jour sur des informations financières présentées sous forme de bande dessinée. Plusieurs personnages décalés décrivaient les fonctionnalités du produit et rappelaient les conditions d'utilisation ainsi que deux ou trois règles essentielles.

Le message, parfaitement accessible, nous a donné le sentiment que le prestataire avait envie que nous lisions ces informations et, en comprenant ce qui était important, puissions décider si nous avions ou non besoin de son produit. Il avait fait un effort pour nous informer et nous donner les moyens de prendre une décision, contribuant ainsi à des « résultats client » positifs.

Par « résultats client », nous entendons ce que les clients retirent de leurs interactions avec un produit ou un service, l'utilisation qu'ils en font et leurs relations avec le prestataire de services financiers. C'est une stratégie qui va au-delà du principe de « ne pas nuire » au client. Une expérience positive de ce type pourrait devenir banale si nous modifions l'équation et adoptions une approche alternative de la protection du consommateur, qui privilégie les résultats client plutôt que le respect des obligations légales.

En tablant sur le fait que l'accès à et l'utilisation de produits et services financiers de qualité et fournis de manière responsable peuvent créer de la valeur pour les clients et induire des



résultats positifs pour le consommateur, c'est une stratégie qui va au-delà du principe de « ne pas nuire » au client. C'est un objectif qui mérite largement des efforts conjoints de la part des responsables publics et des prestataires de services financiers afin de renforcer le secteur financier et de faire progresser la finance inclusive.

Attardons-nous un peu sur le lien entre valeur, résultats client et rôle du prestataire de services financiers. Quand ils accèdent à un produit et exercent leur capacité de choix, les clients recherchent deux types de valeur : une valeur fonctionnelle (a) et une valeur expérientielle (b). La valeur fonctionnelle répond à la question : « le produit ou le service proposé répond-il à mes attentes ? » Supposons que nous souhaitons envoyer de l'argent : le service est-il simple à comprendre ? Est-il facile de s'inscrire et de transférer des fonds ? Ce service est-il abordable ? Les deux parties sont-elles protégées contre des tentatives de fraude ou de malversation pendant la transaction ?

Si la réponse est « oui » à toutes ces questions, alors le service offre une bonne valeur fonctionnelle pour le client et procure des résultats client positifs. La valeur expérientielle a trait au ressenti tout au long de la transaction. Comment s'est passée l'opération ? Était-ce stressant ? Ai-je gagné en autonomie ? Ai-je désormais plus confiance dans les prestataires de services financiers ? Si ma confiance envers le système financier s'est améliorée et si j'ai eu l'impression de maîtriser davantage les choses, cela signifie que le service offre une bonne valeur expérientielle et qu'il contribue à un résultat client positif.

Dans les deux cas, le prestataire a exercé



La valeur fonctionnelle répond à la question : « le produit ou le service proposé répond-il à mes attentes » ?

une influence directe sur la création de valeur pour le client, donnant ainsi lieu à un résultat client positif. Les clients tiennent compte d'un certain nombre de facteurs différents dans leurs interactions avec des fournisseurs de services et de produits financiers, sachant que ces derniers ont à leur disposition un certain nombre de solutions pour garantir une expérience positive.

LE CHOIX DES FOURNISSEURS DE SERVICES ET DE PRODUITS FINANCIERS

Vous pouvez choisir en toute connaissance de cause parmi une gamme de produits, de services et de prestataires, sur la base d'informations suffisantes et adéquates et de conseils transparents et compréhensibles. Vous pouvez ainsi retenir le produit ou le service le mieux adapté à vos attentes. Aux Philippines, après avoir réalisé une recherche comportementale, le gouvernement

a mis au point des formulaires de divulgation du coût et des modalités d'emprunt faciles à comprendre par les clients. Les emprunteurs potentiels peuvent désormais prendre des décisions informées par rapport aux produits proposés. En Tanzanie, un prestataire de services financiers recourt aux SMS pour apprendre à ses clients à vérifier les limites autorisées pour les emprunts dématérialisés ou utiliser un calculateur de coûts. Ce faisant, il a amélioré les relations avec les clients et, forts de ces informations supplémentaires, ceux-ci ont choisi d'accroître le volume moyen de leur épargne dématérialisée. Dans chacun des cas, le fait de motiver les clients et de renforcer leurs capacités de choix a donné lieu à de bons résultats clients.

LA SÉCURITÉ ET LA SÛRETÉ

Votre argent et les informations vous concernant sont protégés et le prestataire respecte votre vie privée et vous octroie un droit de regard sur vos données. Vous savez que votre argent et vos données sont protégés contre tout risque de vol ou faille de sécurité. Vous conservez en permanence la maîtrise de vos données et êtes pleinement informé(e) des conséquences de leur partage avec un tiers. Au Kenya, à partir des emprunts dématérialisés de ses clients, le prestataire d'énergie solaire M-Kopa, qui facture à l'utilisation, leur donne accès à leur historique de crédit qu'ils ont la possibilité de corriger. First Access, une plateforme alternative d'analyse de données et d'évaluation du crédit pour les prestataires de services financiers dans les marchés émergents, utilise les SMS pour présenter ses services aux clients et obtenir leur accord avant de partager leurs données, en les aidant à choisir le type d'informations qu'ils sont prêts à divulguer. En accordant une réelle attention à la protection et l'information de leurs clients, ces prestataires proposent un service qui procure des résultats positifs pour les clients.

LA CAPACITÉ DE SE FAIRE ENTENDRE

Vous pouvez communiquer avec le prestataire à travers le canal de votre choix et résoudre rapidement vos problèmes pour un coût minime. Vous savez où aller pour poser des questions ou faire part de préoccupations ou lorsque quelque chose ne fonctionne plus et vous êtes entendus(es). Vos problèmes sont résolus rapidement. Le prestataire sollicite également votre avis en retour et vous indique comment il utilise vos commentaires pour améliorer ses produits ou ses pratiques. La société Tigo Ghana par exemple (a) utilise WhatsApp, les courriers électroniques, Twitter, Facebook, Instagram, YouTube et LinkedIn ainsi qu'un centre d'appels pour que ses clients fassent connaître leur avis, posent une question ou déposent une réclamation. Elle instille par ailleurs à ses agents et aux employés de son centre d'appels un certain nombre de valeurs, comme l'écoute du client et le traitement des demandes avec respect et dignité. Résultat, les clients peuvent s'exprimer, sont entendus et obtiennent une réponse de leur prestataire.



La société Tigo Ghana, instille à ses agents et aux employés un certain nombre de valeurs, comme l'écoute du client et le traitement des demandes avec respect et dignité.

LA SATISFACTION DES BESOINS

En accédant aux produits conçus et fournis autour de cette exigence, en les utilisant et en obtenant les services dont vous avez besoin, vous êtes mieux à même de contrôler vos finances, d'encaisser un choc ou d'atteindre d'autres objectifs. C'est le cas par exemple des micro-prêts dématérialisés accordés instantanément et de manière responsable sur des plateformes mobiles. La facilité et la commodité d'accès aux fonds au moment où la personne en a besoin font toute la différence pour gérer et développer une petite entreprise. Cela ajoute de la valeur et crée un bon résultat client.

Dans tous les exemples qui précèdent, les efforts des prestataires de services financiers pour comprendre leurs clients et leurs besoins et pour agir en fonction afin de proposer des produits et des services adaptés sont cruciaux pour obtenir des résultats client positifs. Parallèlement, il apparaît clairement que la protection du consommateur fait partie du processus et doit être intégrée dans toute approche des résultats client. Autrement dit, les prestataires de services financiers qui conçoivent des produits et des services en vue d'obtenir de bons résultats client vont, dans le même temps, veiller à ce que les intérêts du consommateur soient protégés.

Pourquoi ces facteurs sont-ils si intrinsèquement liés ? Parce qu'en cas de défaillance de la protection du consommateur, la valeur fonctionnelle et la valeur expérientielle sont détruites, ce qui induit des résultats négatifs pour le client. Les failles du crédit dématérialisé en sont une illustration flagrante. La facilité d'accès aux prêts numériques peut, nous l'avons vu, être très bénéfique pour les clients pauvres. Mais pour la plupart, les opérateurs ne proposent pas d'informations transparentes, suffisantes et en temps utile, avec pour conséquence bien trop souvent des résultats client négatifs.

Les effets à court terme peuvent également être importants : les chercheurs ont constaté que certaines personnes se privaient de repas ou n'allaient pas se faire soigner pour pouvoir rembourser leur emprunt. Sans protection adaptée du consommateur, la valeur pour le client d'un emprunt dématérialisé peut être réduite à néant et produire donc des résultats client négatifs ■

Source : *findevgateway*

ENTRETIEN AVEC LE DIRECTEUR GÉNÉRAL D'AIRTEL GABON

AIRTEL GABON A SU S'ADAPTER ET SE RÉINVENTER POUR ASSURER LA CONTINUITÉ DU SERVICE

Pour assurer les services aux Clients, Airtel Gabon a mis en place un arsenal d'outils et des mécanismes numériques qui ont donné des résultats probants. La protection et la sécurité des collaborateurs ont été garanties. La mise en place d'un système de shift et de télétravail a permis de continuer à servir leurs clients et le Gabon dans cette difficile crise sanitaire. Mieux, avec la nouvelle application My Airtel, les abonnés peuvent effectuer leurs transactions Airtel et Airtel Money simplement par un clic et de gérer facilement leurs comptes, sans se déplacer.

Par Dr Neltoh

ECONOMIE GABON+ : La pandémie de Covid-19 a affecté les économies du monde entier, notre pays n'en est pas épargné. Face à cette situation sanitaire sans précédent, quelles ont été les actions mises en place par Airtel Gabon ?

Directeur général Airtel Gabon, M. Kamal OKBA : En effet à l'instar de tous les pays, notre pays est entré dans une phase cruciale durant laquelle plusieurs restrictions ont été mises en place pour sécuriser les populations et le pays face à la propagation de la Covid-19. Notre entreprise, en tant qu'acteur majeur du secteur des télécommunications, a dû s'adapter et se réinventer pour assurer la continuité du service.

Nos collaborateurs ainsi que nos partenaires, ont été autorisés à accomplir les tâches essentielles permettant à nos clients, entreprises et grand public, de continuer de bénéficier de nos services sur l'étendue du territoire.

Aussi, la protection et la sécurité de nos collaborateurs ont été primordiales pour nous. Nous avons mis en place un système de shift et de télétravail, parce que, continuer à servir nos clients et notre pays dans cette phase difficile est essentiel et crucial.

De ce fait, la disponibilité du réseau et des services, des recharges et la monnaie électronique, et enfin d'un service client efficace, ont été les principales opérations que nous avons sécurisées.

PLUSIEURS OFFRES À LA CLIENTÈLE ET PLUSIEURS ACTIONS DE SUPPORT AUX AUTORITÉS

La période du confinement total a été très difficile pour la plupart des Gabonais. Avez-vous pensé à proposer des offres spécifiques ?

Effectivement, en tant qu'entreprise citoyenne et partenaire au développement, nous ne sommes pas restés en marge des efforts fournis par les opérateurs économiques qui ont œuvré pour la lutte contre la pandémie de Covid-19. Dans un élan de solidarité nationale, nous avons mis à la disposition de notre clientèle des offres ainsi que plusieurs actions de support aux autorités du pays telles que : le triple bonus sur la voix et la data, l'offre de sms illimités et d'appels voix illimités, les offres ponctuelles de gratuité des transactions Airtel Money inférieure à 5000 FCFA et 50% de réduction pour les transactions au-delà de 5000F CFA, la gratuité d'accès aux sites éducatifs en partenariat avec le ministère de l'Éducation et plusieurs institutions académiques privées et publiques, l'Accompagnement du COPIL à travers un soutien technologique

et financier et le partenariat avec plusieurs entités du gouvernement pour faciliter la digitalisation et faire face à la pandémie.

Concernant le service Airtel Money, quel bilan dressez-vous de l'utilisation de cette technologie en cette période de crise sanitaire ? Pensez-vous que ce service contribue efficacement à la lutte contre la progression de la Covid-19 au Gabon ? De façon générale, quelle est aujourd'hui la particularité du portefeuille électronique Airtel Money sur le marché gabonais ?

Il s'est avéré important de limiter les déplacements durant cette période de crise afin de contrer la propagation de la pandémie dans notre pays. À cet effet le service Airtel Money a été un allié de taille en ce sens que les différentes transactions qui y sont réalisés ne nécessitent aucun déplacement. En effet, nos abonnés ont pu recharger leurs unités EDAN, payer leurs factures SEEG, recevoir ou transférer de l'argent, effectuer leur réabonnement Canal+, et bien d'autres, tout cela dans le confort de leur maison sans s'exposer aux risques de contamination.

Afin d'enrichir l'écosystème Airtel Money, nous avons noué récemment des partenariats stratégiques avec UBA et Ecobank pour permettre à nos clients de recharger leur portefeuille Airtel Money depuis leur compte bancaire et vice versa, sans oublier les possibilités de retrait d'argent dans les guichets bancaires de BGFI, notre banque sponsor Airtel Money.

Nous avons été fiers d'accompagner la Fondation Sylvia Bongo Ondimba dans ses actions de soutien aux populations à travers notre service efficace et sécurisé de transfert d'argent via Airtel Money.

Toutes ces initiatives ont pour objectif principal comme nous l'avons dit plus haut de faciliter le quotidien de nos abonnés et de nos partenaires tout en limitant au maximum leurs déplacements.

ENRICHIR L'ÉCOSYSTÈME AIRTEL MONEY ET PROPOSER DES FORAITS INTERNET

Grâce à l'engagement du gouvernement, des professionnels de santé et à la prise de conscience de la gravité de cette pandémie par les populations, nous espérons un retour à la normale de la situation sanitaire. Avez-vous dessiné les contours de votre plan de

relance après le déconfinement ?

Nous y travaillons. Grâce aux différentes méthodes de travail que nous avons adoptées (télétravail et shift) au plus fort de la crise, nous avons pu maintenir en équilibre nos activités.

Toutefois, notre stratégie est vraiment orientée client. C'est la raison pour laquelle nous continuons à proposer des produits et services qui évoluent selon les besoins de nos abonnés. Enrichir l'écosystème Airtel Money, proposer des forfaits internet et voix plus attractifs, un service client à la pointe, étendre notre réseau de distribution, améliorer la qualité de notre réseau... Sont autant de pistes que nous comptons explorer et améliorer pour notre clientèle.

Dans un marché aussi concurrentiel que celui de la téléphonie mobile, vos clients continuent de vous accorder leur confiance. Quelle est la recette du succès d'Airtel Gabon ?

Notre clé de succès, c'est « *Le CLIENT* ». En effet, toutes les offres que nous mettons sur le marché ont pour objectifs de satisfaire les multiples besoins de nos clients. Savoir identifier et comprendre les besoins du client est essentiel. La proximité avec nos clients est la clé de notre réussite. De plus, le digital est venu décomplexifier l'équation, tout en élargissant le champ des possibilités. Peu importe le jour, l'heure et le lieu, le client est dorénavant en mesure d'exprimer une demande qui prime sur l'offre.

Certains experts affirment que les entreprises du secteur digital et numérique ont tiré leur épingle du jeu pendant cette crise sanitaire par rapport à d'autres secteurs. Qu'en pensez-vous ?

La crise sanitaire liée au coronavirus a poussé la majorité des entreprises à réadapter leur modèle de travail.

Les entreprises se sont mises en télétravail afin de continuer leur activité en toute sécurité. Certaines ont dû cesser momentanément leurs activités, réduisant ainsi les opportunités de revenus pour de nombreuses personnes. Cette situation a eu un impact direct et négatif sur les revenus des opérateurs mobiles.

Heureusement que le confinement n'a pas duré longtemps et nous avons pu réduire l'impact baissier de nos revenus observés en avril et mai.

La crise liée au Covid-19 nous amène donc à repenser totalement notre manière de travailler. Favoriser les actions de télétravail, digitaliser les outils et les processus internes de l'entreprise est aujourd'hui primordial.



La transformation digitale n'a jamais été autant une priorité pour les entreprises, c'est devenu une question de survie, mais aussi un moyen de se préparer à des climats économiques complexes.

Airtel Gabon a récemment lancé l'application My Airtel, pouvez-vous nous en dire un peu plus sur son utilité dans le quotidien de vos clients ?

Toutes les innovations mises sur le marché ont pour but principal de faciliter le quotidien de nos abonnés, d'améliorer nos services auprès de la clientèle et de leur offrir une expérience de plus en plus à la pointe de la technologie. Aussi, avec la nouvelle application My Airtel, vous pouvez effectuer vos transactions Airtel et Airtel Money depuis chez vous en un clic. Cela permet donc aux abonnés de gérer facilement leurs comptes, sans effectuer de déplacement dans une agence ou dans un point de vente agréé.

Grâce à cette nouvelle application, les abonnés Airtel peuvent acheter du crédit de communication, activer des forfaits internet, sms et voix, payer des factures SEEG, Mobile EDAN et Canal+. L'application donne également accès à d'autres services tels que le retrait ou le transfert d'argent depuis le compte Airtel Money.

TÉLÉCHARGEZ L'APPLICATION MY AIRTEL OU COMPOSEZ *111# POUR EXPÉRIMENTER L'UNIVERS WAMI !

Les usagers des produits de téléphonie mobile se plaignent assez souvent des prix et de la qualité de la connexion internet au Gabon, Airtel est passée à la 4G depuis 2015, pouvez-vous expliquer au grand public les différents engagements pris par Airtel dans ce sens ?

Nous n'allons pas cesser de le préciser, notre objectif est de proposer des produits à des tarifs qui répondent aux besoins de toutes les couches de la population. Nous avons procédé depuis le lancement de la 4G à plusieurs baisses de tarifs dont la dernière en date est l'offre Wami.

En août 2019, nous avons lancé l'offre Wami qui fait baisser le Mo de plus de 73%. Nous avons toute une variété de forfaits data et voix autour de Wami qui répondent à plusieurs besoins. Wami 4G, Wami Xtra, Wami Week-end et bien d'autres avec toujours plus de volume et de validité.

Nous vous invitons d'ailleurs à télécharger l'application My Airtel ou à composer *111# pour expérimenter l'univers Wami !

Quelles sont les perspectives d'Airtel Gabon en termes d'innovations et d'offres en période post-Covid-19 ?

Nous allons continuer à améliorer nos services au bonheur de nos clients particuliers et entreprises, à travers la relance de nos investissements et l'amélioration de la qualité de service.

En tant que partenaire au développement du pays, nous ne ménagerons aucun effort pour participer à la digitalisation du pays et faciliter l'accès à nos plateformes à toutes les Gabonaises et tous les Gabonais sur l'ensemble du territoire. Adapter nos offres aux besoins de chacun de nos clients actuels et clients futurs.

Un message à l'adresse de vos clients et de vos partenaires ?

Des remerciements pour la fidélité et le soutien inconditionnel qu'ils nous accordent depuis plus de 10 ans. Nous sommes à leur service et nous allons continuer à proposer des produits et services qui vont consolider la relation que nous avons avec eux ■

COMMERCE INFORMEL EN ZONE CEMAC

SOUTENIR LES UNITÉS DE PRODUCTION INFORMELLES SUPPOSE DE RELEVER LE DÉFI DE LEUR MODERNISATION

Les derniers paragraphes de la suite et fin de cette profonde analyse du secteur informel dans la communauté économique et monétaire des États de l'Afrique centrale (CEMAC) du Dr Ngattai-Lam Merdan, économiste, sont très enrichissants parce qu'ils posent les fondements d'un secteur aussi bien économique que social parce qu'il fait vivre en Afrique plus de 85 % de la population tant urbaine que rurale. Les activités du secteur informel touchent toutes les catégories de travailleurs et représentent 91% de l'emploi global tous secteurs confondus, et 40% du Produit Intérieur Brut (PIB) de la CEMAC.

Par Dr Ngattai-Lam Merdan, économiste

Tous ces facteurs ont permis, ces dernières années, au secteur informel de connaître un regain d'intérêt dans l'économie sous-régionale de la CEMAC. En effet, le secteur informel représente une part importante de l'emploi (91% de l'emploi global tous secteurs confondus). Il fournit de l'emploi à ceux qui n'en ont pas. Cela inclut les personnes instruites qui n'ont pas pu s'insérer dans le marché du travail formel, tout comme les personnes non instruites, qui, selon la loi ou dans la pratique, ne sont pas assujetties à la législation du travail ni à l'impôt sur le revenu, et qui ne bénéficient pas de protection sociale, ni de prestations liées à l'emploi.

D'autre part, le secteur informel permet de réduire les inégalités. Les études montrent que le différentiel de consommation entre les travailleurs du secteur formel et ceux qui sont dans l'informel est moindre que le différentiel de consommation entre le secteur formel et le secteur agricole. Le secteur informel n'est donc pas seulement une importante source d'emplois, mais c'est aussi une source importante de production de biens et de services et la contribution de ces entreprises informelles à la valeur ajoutée brute est importante.

Le secteur informel et l'emploi informel sont en étroite interaction avec le secteur formel, car l'économie mondialisée moderne dépend de plus en plus de l'emploi informel, sous forme de sous-traitance, de travail à domicile, de travail intérimaire par le biais d'une agence, et d'autres formes d'emplois temporaires ou flexibles.

Bien que le secteur informel subisse de nombreuses contraintes, ce secteur recèle de nombreuses potentialités qui lui confèrent des avantages comparatifs pour les politiques de développement (Maldonado et al., 2004). D'abord, ce secteur possède une plus grande flexibilité de création d'emploi puisque cette dernière n'est pas entravée par des barrières réglementaires. Ensuite, les ressources propres de natures diverses sont mobilisées afin de créer et de faire fonctionner l'entreprise. Enfin, le secteur informel est capable d'opérer des adaptations technologiques en accord avec les besoins du marché visé et une diversification de l'offre par une réponse rapide aux changements de la demande.



LE SECTEUR INFORMEL ET L'EMPLOI INFORMEL EN ÉTROITE INTERACTION AVEC LE SECTEUR FORMEL

En tout cas, dans les pays en voie de développement (PVD) comme ceux de la CEMAC, le secteur formel se transforme avec l'intégration mondiale et les mutations des politiques économiques. Certaines formes de production quittent les usines officiellement enregistrées et sont réparties entre de petites unités spécialisées, décentralisées et flexibles. Les contrats atypiques ou les emplois informels se substituent aux emplois à temps plein (Khalil, 2014).

De même, au chapitre des contraintes du secteur informel, on ne peut retenir que quelques cas saillants tant elles sont nombreuses et hétérogènes. Le secteur informel est représenté dans les PVD comme un frein à la mobilisation des ressources. Cela paraît normal car le poids de ces économies informelles peut devenir une contrainte au développement économique d'un pays.

Les politiques de soutien en faveur des unités de production informelles ne peuvent être pensées sans contreparties. En effet, elles risquent de créer des distorsions de concurrence préjudiciables aux entreprises formelles qui, respectant les réglementations, voient souvent dans l'informel une concurrence déloyale



Les politiques de soutien en faveur des unités de production informelles ne peuvent être pensées sans contreparties.

(Farrell, 2004). En outre, la non-participation de l'économie informelle aux recettes fiscales réduit la capacité des autorités publiques à intervenir efficacement. Et les conséquences sont non seulement financières, mais peuvent également être sociales ou économiques, et se décliner en termes de gouvernance. Les unités informelles possèdent une réglementation contraignante, qui permet de sauvegarder leur solvabilité et leur liquidité disponible, mais qui ne fait qu'accroître les difficultés des petits producteurs épargnants qui, sans garanties ou apport personnel, ne peuvent pas bénéficier de crédits.

En zone CEMAC, il faut partager les avis de Berrou et Eekhout (2019), qui estiment que soutenir les unités de production

informelles suppose de relever un premier défi, celui de leur modernisation afin de les rendre plus productives. En effet, par-delà l'hétérogénéité du secteur informel, un constat domine, celui de la faible productivité de ces activités. Les causes sont multiples et appellent des solutions politiques à différents niveaux.

L'informel est sujet à des faiblesses internes propres, telles que le faible niveau de connaissance de leur propre comptabilité par les acteurs, des problèmes de qualification des dirigeants et de leur personnel, problèmes qui éloignent ces entreprises des techniques managériales modernes, des problèmes de suivi et de contrôle du processus de production, des choix d'allocation des ressources (notamment financières). Beaucoup de travailleurs dans le secteur informel ne sont pas en mesure de sortir de la pauvreté grâce à leur travail ; en fait, pour beaucoup d'entre eux, leurs conditions de travail servent à perpétuer leur position défavorisée et la pauvreté dans laquelle ils vivent.

L'objectif de fiscaliser l'informel semble évident, mais de nombreux défis pratiques subsistent. La question a été traitée de nombreuses fois, mais proposer une fiscalité adaptée, en respectant les principes d'équité et d'efficacité, n'est pas chose aisée (Gautier et al. 2001). Premièrement, il est très risqué d'exiger le paiement d'une taxe par une population dont le niveau de vie est bas et précaire, comme c'est le cas pour les acteurs de la tranche inférieure de l'informel assez importante dans cette sous-région. Une taxation trop importante risque de plonger cette population dans des situations encore plus désastreuses. Deuxièmement, les sommes recueillies par les communes sont insuffisantes par rapport à un coût administratif conséquent, car l'organisation de la collecte de taxes d'activités informelles et la mobilisation d'agents administratifs sont des tâches très fastidieuses et peu efficaces (Maldonado, 2000).

L'ÉCONOMIE INFORMELLE ET LES ÉCHANGES FRONTALIERS INTRACOMMUNAUTAIRES.

En effet, en raison de l'importance du secteur informel, une partie des transactions commerciales entre les pays de la CEMAC n'est pas enregistrée à l'intérieur des zones d'échanges, en particulier dans les zones où les frontières sont perméables. Cela explique les faibles échanges intra-CEMAC qui sont inférieurs à 3% et qui n'évoluent pas (Ngattai-lam, 2014).

Les travailleurs dans l'emploi informel n'ont pas accès aux marchés des capitaux modernes, à la formation formelle, ni aux systèmes officiels de sécurité sociale. En outre, ils n'ont que peu de protection juridique, voire pas du tout. Ce sont ces caractéristiques qui sont responsables de la mauvaise qualité de l'emploi informel, de sa précarité, et qui font que celui-ci reste en marge des structures juridiques et institutionnelles de l'économie moderne.

Les autorités fiscales éprouvent des problèmes majeurs dans l'identification des activités du secteur informel, non seulement parce qu'elles comprennent parfois des activités illicites, mais aussi parce que même les activités légitimes sont difficiles à identifier lorsqu'elles sont mobiles (commerçants), à petite échelle (services de base) ou insaisissables (artisans effectuant de petits boulots pour de l'argent). Ces difficultés limitent considérablement l'assiette de l'impôt sur le revenu des particuliers et des entreprises qui est connue et signalée aux autorités fiscales (Taubert et al., 1996).

Après avoir répertorié les différentes caractéristiques concernant les opportunités et les obstacles de l'économie informelle en zone CEMAC, il convient de faire l'analyse synthétique ci-après afin d'apprécier correctement les effets de ce secteur informel.

Les pays de la CEMAC n'ont pas été en mesure de développer une économie moderne capable de fournir des possibilités d'emploi appropriées à leur population, qui croît rapidement. Comme la plupart des pays africains subsahariens, les mesures mises en place dans cette sous-région pour y remédier sont assez faibles, car les capacités de répression des gouvernements sont inadéquates et inadaptées. Aussi, ils ne parviennent pas à mettre en place les réformes essentielles et à financer les infrastructures primordiales (éducation, logement, santé, emploi) qui devraient faciliter la transition de l'économie informelle vers la formalité (Woodruff, 2013).

À titre d'exemple, l'adoption et la mise en œuvre des politiques d'ajustement structurel (PAS) avec leurs effets pervers (réduction des salaires, diminution des effectifs de la Fonction publique, privatisation des entreprises d'État, etc.) ont contribué à la dévalorisation du secteur public et donc au gonflement du nombre d'agents opérant dans le secteur informel.

L'Afrique subsaharienne se distingue en général par un boom démographique inversement proportionnel à la croissance économique. Avec un revenu par tête inférieur en moyenne à 1 000 dollars, les pays africains n'ont pas moins franchi le cap de 24% de croissance démographique par an.

Au cours de la même période, la population urbaine s'élevait au rythme de 6 % par an et celle des villes périphériques de 10 % alors que l'accroissement des emplois offerts dans le secteur formel ou secteur moderne ne représentait que 2 %. La demande d'emplois est apparue ainsi supérieure à l'offre. Le développement du chômage urbain, conséquence logique de la crise économique, s'est accompagné de l'émergence et de l'essor du secteur informel. C'est une question de survie de ces populations refusées par le secteur formel.

Plusieurs PVD ont compris qu'une fiscalité calquée sur celles des entreprises formelles serait insoutenable pour les unités de production informelles tant les politiques publiques traitant de l'informalité sont à ce jour insignifiantes. D'autres PVD ont mis en place des régimes fiscaux plus adaptés aux activités informelles. On retrouve souvent un impôt forfaitaire simplifié regroupant un ensemble d'autres taxes, en fonction de la capacité de chaque secteur informel.

Pour le Fonds monétaire international (FMI) cité par Aboubacar Yacouba (2017), il faut « faciliter la migration des ressources depuis le secteur informel en développant le secteur formel qui doperait la productivité de l'économie et pourrait fortement contribuer à débloquent une croissance inclusive durable. Cependant, comme cette transformation sera sans doute lente, il faudrait aussi prévoir des mesures destinées à soutenir les entreprises familiales. Ces dernières constituent la composante essentielle de l'économie dite souterraine en Afrique centrale, et elles offrent en effet un filet de sécurité à ceux qui, sans elles, seraient probablement au chômage ».

Dans la même lancée, le FMI a recommandé d'autres mesures visant en priorité à améliorer l'accès aux financements et à renforcer l'efficacité des marchés de produits qui devraient contribuer à l'expansion du secteur formel. L'amélioration de ces accès aux financements est essentielle pour étendre la portée du secteur formel et,

comme l'accès aux services financiers formels est souvent difficile dans les pays de la CEMAC qui disposent pourtant du surplus des liquidités dans les banques commerciales, leurs dirigeants doivent se concentrer par exemple sur le développement des innovations technologiques financières, par le biais de la banque mobile, ou autres outils appropriés pour assister ce secteur.

La mise en œuvre de telles stratégies pourrait conduire au rétrécissement du secteur sans qu'aucune politique ciblée ne soit nécessaire. Les initiatives visant à éviter ces conséquences régressives peuvent se présenter sous différentes formes, mais devraient reposer que sur deux principes : une identification précise des segments de l'informel, et une simplification de la législation fiscale (FMI 2017).

En tout état de cause, il sied de rappeler que, c'est l'incapacité des Etats de la CEMAC à répondre au mieux aux besoins fondamentaux de la population dans les domaines de l'emploi, de la santé, du logement et de l'éducation qui est à l'origine du foisonnement du secteur informel dans cette sous-région. Face à l'échec des pouvoirs publics, le secteur informel, qui joue un rôle dynamique en Afrique Centrale, est venu en quelque sorte à la rescousse du modèle légal (formel).

Il convient aussi de rappeler que l'économie informelle est une composante importante de l'économie des pays de la CEMAC, et sa taille s'accroît de plus en plus. Quelles que soient les hypothèses positives de croissance pour les années à venir dans cette sous-région, l'économie informelle est inévitable, car, loin de disparaître, elle joue le rôle de soupape de sécurité des économies normalisées constituant ainsi un gage de flexibilité des sociétés, dans le cadre de leurs performances élevées attendues et non obtenues. Et il n'y a véritablement pas de solution pérenne et définitive pour l'éradiquer.

Il faut reconnaître que les changements économiques actuels et futurs de l'économie mondiale causée par la brusque Covid-19 auront sans nul doute des conséquences et des répercussions sur les économies de la CEMAC et obligerait cette sous-région à adopter des politiques économiques appropriées où le secteur informel apparaîtra comme un complément à part entière de l'économie formelle.

Les pays de la CEMAC ont déjà montré que les ajustements effectués ont encore des difficultés à faire face aux pertes de recettes budgétaires et aux pressions sur leurs balances de paiements. Selon un rapport publié par le Fonds monétaire international, le marché informel représente 40 % du PIB en moyenne, pour les 6 pays de la CEMAC. En effet, autour des circuits commerciaux parallèles, il existe des conséquences négatives autant pour les balances commerciales et de paiement que pour les États qui se voient privés d'une partie de leurs recettes fiscales. De même, les entreprises industrielles et commerciales subissent le contrecoup de la contrebande du commerce informel, qui se traduit par la mévente de leurs produits, la chute du chiffre d'affaires et à terme de l'emploi.

En conclusion, convenons avec Rama (2013) que « *un marché du travail qui fonctionne bien n'est pas nécessairement synonyme d'un marché de travail formel* » sur les marchés urbains du travail en Afrique subsaharienne. Pour cette sous-région de la CEMAC, on peut se permettre de réfléchir à plusieurs problématiques fondamentales de la formalité qui ont été soulevées par Jean-Pierre Cling et al. (2012) : faut-il soutenir l'économie informelle en zone CEMAC au risque de contribuer à ce que celle-ci élargisse encore son champ ? Ou bien faut-il promouvoir la formalisation de



la majorité des activités économiques en Afrique centrale sont informelles et près de 40 % du PIB provient du secteur informel.

ce secteur informel afin d'améliorer la productivité et les revenus (et les fiscaliser) ? Pour répondre à tous ces questionnements, il faut avoir une meilleure connaissance du champ de l'utilité de l'informalité dans la sous-région et l'explorer.

Dans tous les cas, face à l'accroissement constant de la taille du secteur informel dans les économies des pays de la CEMAC, il est grand temps que de nouvelles approches soient adoptées. Celles-ci doivent se départir à la fois de la répression de ce secteur, de la stigmatisation à son égard, pour l'aider à se focaliser sur les stratégies de création de richesses, d'emplois et de formation professionnelle.

La reconnaissance officielle en zone CEMAC (ce qui ne signifie pas légalisation) de l'économie informelle est l'une des mesures à prendre. Le coût que génère cette reconnaissance est faible et elle présente deux avantages (Roubeaud, 2014) : d'abord, faire de l'économie informelle un objet à part entière des politiques publiques de la sous-région ; ensuite, tenir compte des aspirations des informels dans leurs négociations avec les États via un dialogue social.

Cette objectivation aurait plusieurs conséquences bénéfiques. En premier lieu, la frontière entre entreprises individuelles formelles et entreprises informelles et le manque de transparence entre elles seront élucidées. En second lieu, elle favoriserait la prise en compte de l'informalité par la statistique publique, qui pourrait alors en assurer

le suivi à travers la mise en place d'enquêtes périodiques.

Par ailleurs, il faut accroître la productivité des entreprises informelles tout en améliorant la protection de ses travailleurs. Premièrement, l'expérience passée a montré que la formalisation, sous peine de sanctions, de l'ensemble du secteur informel était hors de portée à court terme. Il convient donc d'abord et plus modestement de favoriser la formalisation des entreprises (par exemple en simplifiant les formalités administratives d'enregistrement). Deuxièmement, et pour la majorité qui restera informelle, il faut mettre en place des politiques ciblées et étendre rapidement la couverture de celles qui auront fait la preuve de leur efficacité.

Il est donc utile et nécessaire de considérer le secteur informel dans la zone CEMAC comme un secteur qui a des atouts dans l'activité économique de cette sous-région et il est important de le comprendre et de l'intégrer dans sa complexité et son hétérogénéité pour en faire un véritable levier de croissance inclusive et durable. Une stratégie pluri-objectifs doit être envisagée et promue pour faciliter la prise en compte du secteur informel (De Vreyer et Roubeaud, 2013).

Le modèle du Rwanda constitue une avancée significative. En effet, le Rwanda est l'un des rares pays de l'Afrique subsaharienne à se distinguer dans ce domaine. Depuis 2006, ce pays a réorganisé son code du commerce et a mis en place des outils simples, efficaces et facilement accessibles par le secteur informel (taxe unique, assurance maladie, réforme du droit du commerce), vulgarisant ainsi ce secteur vers un système approprié du système formel. Les petites et moyennes entreprises sont incitées ainsi à tenir des registres comptables et à payer des taxes.

Au Burkina Faso et au Mali, la Banque mondiale et le FMI se penchent avec attention sur les projets des paysans regroupés au sein des coopératives dans le but de ramener les activités du secteur informel dans le formel. Ces agents économiques participent à des stages d'initiation aux techniques de gestion à la concurrence et à l'économie de marché. L'État devra faciliter l'accès aux crédits bancaires afin d'améliorer leurs conditions de travail.

Certains PVD privilégient la mise en place d'autres politiques

d'accompagnement comme par exemple le microcrédit, la micro-assurance, etc., pour promouvoir la productivité du secteur et assurer des conditions de travail décentes aux travailleurs du secteur informel. Ces politiques sont notamment soutenues par la plupart des institutions internationales œuvrant dans le domaine du développement comme le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) et diverses organisation non gouvernementales (ONG).

C'est aussi le point de vue du Bureau international du Travail (BIT), qui met actuellement l'accent sur les aspects positifs de ce secteur qui s'avère rentable, productif et créatif. De même, la Banque mondiale et le FMI ont pris la résolution de l'encourager et dorénavant d'insérer ses activités dans les stratégies du développement du continent.

Etant attendu qu'il est très difficile de formaliser le secteur informel, il y a lieu de l'accompagner par un encadrement et une protection sociale appropriés. Pour cela, il faut mettre en place un système avec des critères souples afin de vulgariser ou de promouvoir certaines formes de ce secteur vers le système formel. En d'autres termes, il faut enraciner le concept de « *secteur informel* » en tant que catégorie spécifique dans l'analyse du processus économique de la sous-région.

L'ensemble des thématiques évoquées dans cet article montrent que l'informalité représente une fraction sociale qui n'est pas directement prise en charge par les États de la CEMAC, mais qui est d'une importance capitale pour leurs économies fragiles. C'est un secteur qu'il convient de prendre en compte et étudier comment sa contribution peut améliorer la croissance économique souvent très instable de cette Communauté. L'informalité apparaît donc clairement comme une nouvelle dynamique émergente, instaurée par des couches populaires qui cherchent à s'affirmer socialement et à s'insérer de façon créative dans un marché de plus en plus ouvert aux échanges mondiaux avec les moyens dont elles disposent. Sa prise en compte dans la recherche de solutions alternatives globales apparaît désormais comme une exigence incontournable. Et cela, d'autant plus que l'accélération du processus de mondialisation de l'économie et d'ouverture des marchés et les mutations économiques à venir, à cause de la Covid-19, vont

modifier considérablement l'évolution économique des pays de la sous-région.

Somme toute, le développement dans cette sous-région devra tenir compte de l'informel sans chercher à l'anéantir. Pour cela, on peut grosso modo proposer qu'il faut distinguer et retenir deux formes principales du secteur informel pour l'Afrique centrale qu'il faut prendre en compte, les vulgariser et les encadrer :

- Les entreprises qui sont dans l'informel parce que leurs chiffres d'affaires ne leur permettent pas de migrer vers le formel. C'est le cas des entreprises familiales dont le chiffre d'affaires est en dessous du seuil imposable. Celles-là devront rester dans l'informel jusqu'à ce que la taille de l'entreprise connaisse un essor. Il est important cependant de les soutenir de façon à ce que ces entreprises subsistent dans le temps.

- Les entreprises qui restent intentionnellement informelles parce que cela les arrange de frauder. Certaines d'entre elles notamment sont à la limite du seuil pour passer au formel, mais elles se maintiennent volontairement en deçà. Pour elles, il s'agira de mettre en place des dispositions fiscales acceptables qui les obligeraient progressivement à migrer vers le formel.

Dans tous les cas, il faut remédier aux défis auxquels fait face l'informel pour permettre sa part de contribution à la croissance économique. Un des plus importants défis dont souffre le secteur informel est sa faible productivité par rapport au secteur formel. Cela reflète en particulier les niveaux faibles du capital physique dans l'informel, ainsi que le fait que ce secteur utilise une main-d'œuvre moins qualifiée ou inadéquatement formée à un métier autre que celui exercé par exemple. Il faut que les politiques économiques de la CEMAC visant à renforcer la productivité de leurs économies prennent en compte les secteurs de l'informalité dans la Communauté.

En raison de l'importance des enjeux au niveau des bénéfices que le secteur informel occasionne au profit du développement économique et social, il apparaît comme un élément de régulation du jeu économique, et en conséquence comme un atout majeur, incontournable et irréversible.

Certes, divers problèmes de réglementation et de politique générale persistent, ce qui explique les inefficacités et empêchent la CEMAC de tirer pleinement parti de son potentiel dans le secteur informel. Pour y parvenir, il faut une meilleure exploitation de ce secteur, notamment par de meilleurs moyens d'identification et le ciblage des actuels dysfonctionnements (réglementations, diverses politiques économiques) concernant ce secteur.

La zone CEMAC ne sera couronnée de succès que si elle développe, en son sein, un véritable marché. Il est donc temps d'impliquer ces activités dans les réformes politiques et travailler à renverser les modes de pensée et d'action : articuler l'élaboration des stratégies, les modalités de mise en œuvre et d'évaluation avec l'ensemble des acteurs. Aussi, puisque la majorité des activités économiques en Afrique centrale sont informelles et que près de 40 % du PIB provient du secteur informel, il est tout à fait normal de repenser à une forme spéciale de légitimation ou de coopération de ce secteur informel avec les entreprises formelles et bien entendu avec les États ■

Dossier

TRANSPORT & LOGISTIQUE CORONAVERROUILLÉS

FACE À LA CRISE LES ENTREPRISES S'ADAPTENT

Electronique, télécoms, automobile, chimie... La liste des secteurs touchés par la pandémie de Covid-19 s'allonge de jour en jour. La récession mondiale causée par le coronavirus pourrait être pire que celle qui a suivi la crise financière de 2008. Mais si de nombreuses entreprises sont en difficulté, certaines ayant recours au chômage partiel, la solidarité nationale s'est mise en branle pour mener cette « guerre sanitaire » de front.

Dans les pages qui suivent, il est parfaitement résumé l'enjeu du moment. Selon le patron de Dassault Systèmes, Bernard Charlès, et l'ancien ministre français de l'Économie Hervé Gaymard, si nous nous contentons de « *sauver les meubles* », à travers une simple collection de mesures de soutien, le choc de la crise sera peut-être amorti. Mais les pays durement impactés par cette crise sanitaire n'auront en rien relevé leurs défis de long terme. Des défis qui ne se limitent pas, loin de là, au champ de l'économie, mais sont également d'ordre social et politique ■



ENTRETIEN AVEC M. GHISLAIN MOUNDOUNGA, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE GM ENERGY (SUITE ET FIN)

LA COVID-19 : UN AVANTAGE ET NON UN INCONVÉNIENT POUR LES PME

Dans cette dernière partie de l'interview que nous a accordée le directeur général de GM ENERGY, M. Ghislain Moundounga, ce dernier y expose les perspectives de sa compagnie et sa contribution aux enjeux de la RSE. Pour preuve, il a choisi de construire sa base logistique à Tchengué au détriment de la zone de l'Oprag, économiquement plus viable pour sa proximité avec ses clients.

Par Dr Nelto Nargongar

ECONOMIE GABON+ : Comment se traduisent les pertes de vos activités en chiffre d'affaires pendant ces quatre mois de confinement ? Avez-vous reçu des compensations de la part des autorités pour préserver les emplois ou avez-vous décidé sur le plan interne de conserver tout votre personnel ?

Ghislain Moundounga, directeur général : Les pertes sont de l'ordre de 100% et c'est clair. Ce n'est qu'un mécanisme économique. Je ne saurais vous l'expliquer mais il faut savoir que nous ne gérons pas une épicerie mais un pan de l'économie pétrolière. C'est un business qui fonctionne avec un fonds de roulement, et ce fonds de roulement circule sur une période de 3 à 6 mois, parfois 9 mois. Il constitue en réalité une réserve financière directement sur votre épargne, ou alors il est enfoui dans le retard des paiements de nos arriérés des factures de nos clients qui sont des compagnies sérieuses et solvables. Nous restons confiants et sereins face à cette crise. Et cette dette accumulée auprès de nos clients va constituer un bon revenu qui nous permettra de répondre au besoin en fonds de roulement. Nous fonctionnerons de cette manière jusqu'à la fin de la crise. Cependant, au moment effectif de la reprise, nous serons dans une situation de tension de flux parce que nous aurons épuisé nos ressources. Toutefois, la relance des activités nous permettra de lever des fonds auprès des institutions financières afin de soutenir notre activité post-Covid-19.

Vous me posez la question de savoir si nous avons perçu des compensations. Je vous dirai simplement que nous n'avons reçu aucune compensation de la part des pouvoirs publics pour préserver l'emploi. Devrions-nous entreprendre des démarches afin de solliciter une quelconque compensation conformément à l'intéressante initiative prise par le gouvernement dans le cadre de la mise en congés techniques, au chômage économique à cause du confinement dû à la Covid-19 ?

Nous n'avons entrepris aucune démarche parce que nous avons décidé en interne de prendre en charge le mieux que nous pouvions pour garder notre personnel. Il convient de préciser que les autorités publiques ont pris des initiatives de compensations pour des contrats à durée indéterminée (CDI) et n'ont rien prévu pour les contrats à durée déterminée (CDD). Pour nos CDD arrivés à leur terme, nous avons décidé de les libérer tandis que pour les autres, nous les gardons jusqu'à la fin, c'est-



■ Ghislain Moundounga, directeur général de GM ENERGY

à-dire entre septembre et décembre, parce que ce sont des Gabonais et pères de famille bien que le gouvernement n'ait rien prévu pour eux. Ils ne vont bénéficier d'aucune compensation du gouvernement.

Toutefois, nous continuons à payer nos charges fiscales, notamment à la CNSS, à la CNAMGS et aux Impôts, bien qu'il y ait eu des aménagements à ce sujet pour les entreprises.

Avez-vous déjà dessiné les contours de votre plan de relance après le déconfinement ?

Bien sûr, comme je le disais tantôt, nous nous préparons toujours aux crises qui peuvent survenir. Ce que je veux dire, c'est que pendant que nous étions en pleine activité sans cette pandémie de Covid-19, nous préparions déjà les prochaines crises et notre plan de relance. Nous sommes prévoyants parce que nous évoluons dans un secteur à crises cycliques.

Dès que la crise est survenue, j'ai réuni le personnel afin de lui communiquer solennellement notre stratégie parce que nous avons également été contactés par plusieurs groupes internationaux pour mutualiser nos stratégies de développement dans un cadre plus élargi, et pouvoir remplacer les grands groupes internationaux.



Nous continuons à payer nos charges fiscales, notamment à la CNSS, à la CNAMGS et aux Impôts, bien qu'il y ait eu des aménagements à ce sujet pour les entreprises.

Après une réflexion approfondie en interne, nous avons décidé de mettre en place notre propre stratégie sur la base de ces hypothèses : comment voulons-nous évoluer ? Quels sont les services additionnels que nous allons intégrer aux services existants ? Quels sont les produits porteurs devant accompagner ces services ? C'est par rapport à notre vision du futur que nous allons construire une véritable base logistique pour accueillir tous ces services en gestation. Pour cette base logistique, nous avons deux options pour la construire, soit dans la zone de l'Oprag sur un terrain de 5000 m², soit à Tchengué sur une superficie de 6.000 m².

L'année 2020 va peu à peu vers sa fin, quels enseignements pouvez-vous déjà tirer de vos activités au regard de cette chute drastique des cours du pétrole et de la crise sanitaire de la Covid-19 ?

Nous avons vécu des scénarios très curieux avec le prix du baril américain West Texas Intermediate (WTI), au plus bas. Par conséquent, les producteurs ayant des stocks de brut au top ont cherché des solutions de stockage du brut hors de leur zone d'activité. Et c'est la première que l'on paie pour stocker du pétrole. Une situation bien spéciale qui n'a duré que deux jours. La remontée du prix du baril à environ 50 dollars a fait baisser la tension. Toutefois, je vais vous surprendre avec mes projections par rapport au prix du baril qui est parti pour durer entre 15 et 20 ans.

BÂTIR UN BUSINESS À LA DIMENSION DES EXIGENCES DES STANDARDS INTERNATIONAUX

Par conséquent, nous devons nous habituer à cette situation conjoncturelle sur le moyen et long termes et en profiter pour asseoir nos stratégies et consolider nos acquis, car les grands groupes auront du mal à tenir longtemps le coup parce qu'ils sont tenus par leurs marges bénéficiaires. Une situation qui va limiter la concurrence internationale et offrir des opportunités aux petites et moyennes entreprises (PME) africaines pour se lancer. Les PME africaines n'ayant pas les mêmes charges que les mastodontes internationaux en termes de coûts d'exploitation très réduits, je considère cette situation conjoncturelle comme un avantage et non un inconvénient.

M. le directeur général, voulez-vous bien nous présenter votre politique en matière de RSE et nous expliquer également l'importance qu'une société comme GM ENERGIE accorde à celle-ci ?

La RSE prend de plus en plus une place importante dans notre compagnie parce que notre politique environnementale a un impact direct sur la population. Comme j'ai l'habitude de le clamer haut et fort, je n'ai pas créé cette compagnie pour moi mais pour démontrer aux industries pétrolières internationales que, avec des compétences managériales locales, en particulier gabonaises et africaines de l'Afrique centrale j'entends, nous pouvons bâtir un business qui peut tenir sans rompre, face aux exigences des standards internationaux. Pour y parvenir, il faut s'efforcer de recruter localement et à 100%. C'est notre politique managériale.

Quant à nos activités RSE, nous ne pouvons assurer notre propre développement sans y intégrer ni mettre en œuvre notre responsabilité sociétale. Certes, nous ne communiquons pas au niveau de la compagnie sur notre stratégie RSE, mais elle est au cœur de nos activités et au profit des populations locales. Car lorsqu'elle est bien structurée et planifiée, notre propre démarche de responsabilité sociétale peut contribuer au développement territorial durable de la région dans laquelle nous exerçons notre activité.

DES RÉALISATIONS SOCIÉTALES À FOUGAMOU, MOUILA, LIBREVILLE ET PORT-GENTIL

Dans ce cadre, nous organisons des tournois de football, dans les villes ou villages comme Fougamou. Nous sommes actuellement à notre troisième édition et nous y avons mis des moyens logistiques et matériels conséquents. Nous sommes en train de construire à Mouila un laboratoire de niveau international et en phase de finition que nous offrirons au CES. Nous avons déjà reçu, pour ce laboratoire, du matériel en phase d'installation. Après quoi, nous commanderons tous les réactifs nécessaires.

Au niveau du lycée Léon-Mba, nous avons été sollicités par l'association des anciens élèves de cet établissement historique, pour remettre à neuf l'infirmerie. Nous avons également apporté notre contribution financière pour l'achat de lits. Nous comptons également réfectionner l'infirmerie d'un établissement scolaire de Mouila en l'équipant de matériel moderne

S'agissant de notre base logistique, économiquement parlant, il serait idéal que nous la construisions dans la zone de l'Office des ports et rades du Gabon (Oprag) où nous avons pignon sur rue avec un accès direct à tous nos clients. Cela réduirait nos coûts de mobilité afin de vendre nos produits et services. Mais face aux considérations d'ordre sociétal, notre responsabilité nous commande d'intégrer le projet de la route FM (Forasol – Mbenga), un axe de développement de la ville de Port Gentil qui va s'étendre dans cette zone et accueillera davantage de populations.

Je pense et je dis que si nous développons cette partie de la commune de Port-Gentil, nous pourrions contribuer sur le plan socioéconomique à la réduction du chômage et de la pauvreté. Lorsqu'une compagnie comme Perenco est allée s'installer à Tchengué, je me suis dit pourquoi pas GM ENERGY ? J'ai donc pris la décision d'y construire ma base logistique et de recruter du personnel local.

Quels sont les enjeux de la RSE pour votre société de sous-traitance dans le secteur pétrolier ?

Les enjeux de nos actions de responsabilité sociétale des entreprises (RSE) sont au cœur de notre métier et nous souhaitons qu'ils soient la prolongation de la volonté RSE de nos clients. Nous ne demandons pas à nos clients de nous apporter leur contribution financière pour assurer leurs actions, mais nous serons heureux de pouvoir mutualiser nos actions au profit des populations locales.

Comment menez-vous les activités de la RSE dans vos différents champs d'expertise ?

Tout simplement en intégrant les activités RSE dans nos différents champs d'activités. Ce sont des activités quasiment externes que nous réalisons lorsque nous avons un surplus financier et en étroite collaboration avec un comité local que nous avons mis en place avec les populations locales, lequel comité est chargé de la gestion et du suivi des projets ■

INTERVIEW DU DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ECOBANK GABON L'INCLUSION FINANCIÈRE GUIDE LA VISION PANAFRICAINNE D'ECOBANK

À l'instar de tous les pays du monde, le Gabon a été touché par la pandémie de Covid-19, principalement dans ses secteurs touristique, aérien, restauration, hôtellerie, etc. Parallèlement, certains de ses secteurs d'activités, notamment la santé, la grande distribution, le fret, l'agriculture... requièrent, en cette période épidémiologique un soutien important et une attention particulière. Aussi, afin de soutenir les plans de riposte sanitaire mis en place par les gouvernements africains, le groupe Ecobank a réalisé à travers ses 33 filiales, des programmes d'aide et d'appui répondant aux besoins spécifiques de chaque pays. La réponse du groupe Ecobank a été faite d'une manière consolidée, affirme monsieur Nicholas Achiri Asangwe, directeur général de la filiale gabonaise. L'objectif du groupe est de connecter les Africains aux services bancaires sans aucune distinction.

Par Dr Nelto Nargongar



■ Nicholas Achiri Asangwe, directeur général d'Ecobank Gabon

ECONOMIE GABON : Actualité oblige. La Covid-19 a fait des dégâts importants dans les différents secteurs du tourisme et des services, notamment les compagnies aériennes, maritimes, pétrolières, la restauration et les établissements hôteliers. Ces secteurs sont en grande majorité entrés dans une zone de turbulences financières et économiques. M. le directeur général, en est-il de même pour la banque panafricaine Ecobank ? Quelle est l'issue de cette crise sanitaire pour Ecobank ?

Directeur général Ecobank Gabon : Comme tous les pays du monde touchés par la pandémie de Covid-19, le Gabon a vu et est en train de voir son économie prendre un coup, notamment dans les secteurs du

tourisme, des transports aériens et maritimes, de la restauration, de l'hébergement, etc.

Parallèlement, il y a des secteurs qui requièrent, au cours de cette période épidémiologique, un soutien important et qui restent à développer, je cite les secteurs de la santé, des grandes surfaces de commerce, du fret, de l'agriculture, de l'agro-alimentaire, etc. La réponse du groupe Ecobank a été faite d'une manière consolidée.

En effet, afin de soutenir les efforts des gouvernements africains sur des plans de riposte sanitaire, nous avons réalisé à travers nos 33 filiales des programmes d'aide et d'appui répondant aux besoins spécifiques de chaque pays. Par ailleurs, nous avons mis en place, avec l'Organisation mondiale de la santé (OMS), un fonds d'aide et cette réponse globale consolidée qui a fait 3 millions de dollars.



Nous avons mis en place, avec l'Organisation mondiale de la santé (OMS), un fonds d'aide et cette réponse globale consolidée qui a fait 3 millions de dollars.

Sur le plan stratégique, Ecobank a fait le pari du digital depuis 2015 à travers un investissement massif de transformation de ses plateformes bancaires sans penser à la Covid-19. L'avènement du coronavirus a placé le digital

comme la norme et cela va nous conforter dans notre stratégie de transformation bancaire.

Dans tous les cas, il faut s'adapter à la vie avec la Covid-19 et ne pas penser à une vie post-Covid-19 à court ou moyen termes, mais plutôt accélérer le marché de même que les entités de l'Etat vers une digitalisation massive des habitudes de consommation et de paiement.

Pour le cas d'Ecobank Gabon, nous avons préparé le marché en :

- Equipant l'ensemble des clients particuliers en cartes bancaires (VISA, MasterCard, cartes prépayées, cartes salaires, etc.) ;
- Créant un vaste réseau de distributeurs automatiques de billets, de terminaux de paiement et de sous-agents ;
- Lançant notre application mobile avec un taux d'inscription de 70% de notre base clientèle de plus de 43 000 clients ;
- Déployant des solutions de paiement et de collecte servant aux clients entreprises (Omni/Omnilite).

Sans oublier EcobankPay qui permet de faire des paiements sans espèces en scannant un Quick Response Code (Qr code*) marchand.

Tout ce dispositif a permis aux clients, depuis le début de la pandémie, d'accéder à la quasi-totalité des services 24 heures sur 24 et 7j/7.

Une crise conjoncturelle certes mais qui a paralysé un pan important de l'économie gabonaise déjà impactée par la chute drastique des coûts du pétrole. Quel est l'impact sur vos services et produits ? Et quelle riposte avez-vous prévu pour la période post-confinement ?

La fluctuation des cours des matières premières, dont le pétrole, est une situation déjà vécue par l'économie gabonaise qui s'en est tirée, enrichie du point de vue de l'expérience et de l'orientation, car cela avait mis à nu la nécessité d'accroître la diversification de l'économie.

Nous avons en effet ressenti une baisse du volume d'activités de ces secteurs mais nous avons aussitôt mis en place un plan d'accompagnement au niveau du groupe à l'échelle de ses 33 filiales mais également au niveau national, par la signature d'une convention de financement entre le gouvernement et l'APEC (Association professionnelle des établissements de crédits du Gabon) pour aider ces secteurs à affronter cette crise.

Sur le plan organisationnel, Ecobank Gabon a mis en congé (payé) et en télétravail plus de 45% de son personnel et a adopté le système de rotation des équipes pour accompagner l'action du gouvernement tout en maintenant disponible l'ensemble des services et produits. Le ralentissement que l'on peut constater est lié à

l'activité économique en général ne tournant pas à plein régime.

La période post-confinement ou post-Covid-19 sera marquée par une Ecobank davantage proche de sa clientèle à travers sa gamme de produits digitaux.



Il faut s'adapter à la vie avec la Covid-19, accélérer le marché de même que les entités de l'Etat vers une digitalisation massive des habitudes de consommation et de paiement.

En dépit de son taux de bancarisation limité, Libreville demeure un marché financier très convoité. L'année 2020 tirant à sa fin, quels enseignements pouvez-vous déjà retenir de l'activité de la banque panafricaine Ecobank ?

Il est vrai que nous sommes au 3^e trimestre 2020, nous avons déjà fait un peu plus de la moitié du parcours. Cette année a été marquée par une récession pour cause de crise sanitaire et pétrolière, malgré cela Ecobank a continué à soutenir l'économie et à accompagner les clients au travers de son offre de produits digitaux adaptée.

Le mobile banking, la banque du futur, confirmé par la crise sanitaire actuelle

Quels marchés et produits sont les plus porteurs ? Et les moins rentables ?

Sur le plan du groupe, nous travaillons avec l'Union africaine via le NEPAD autour de l'initiative « 100 000 PMES » visant à aider les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) à surmonter la crise due à la Covid-19 et à se maintenir en activité malgré les difficultés structurelles inhérentes à ce type d'entreprises.

L'objectif du groupe Ecobank étant d'aider à concevoir à court terme des solutions d'appui des MPME des secteurs les plus affectés par la pandémie.

La stratégie du NEPAD est de fournir un financement direct aux MPME avec des composantes de transformation du risque et de subvention des prix, d'aider les MPME à accéder à de nouveaux marchés et enfin d'autonomiser les MPME en leur facilitant l'accès à des ressources cruciales.

Sur le plan national, et de façon directe, nous accompagnons les PME/PMI, les grandes entreprises et l'Etat dont les employés sont domiciliés dans nos livres. Que ce soit le gouvernement, les entreprises ou les particuliers, ces marchés sont aussi porteurs les

uns que les autres en fonction du niveau de prise de risque.

En résumé, l'offre digitale reste la plus rentable. Pour vous donner un aperçu, sur la période forte de la pandémie, les transactions digitales ont connu une augmentation de 308%.

Aujourd'hui le produit qui semble porteur demeure le mobile banking. Est-ce votre constat ? Etes-vous partenaire d'un opérateur mobile dans ce domaine ? Si oui, comment évolue votre partenariat et comment cela se traduit-il en chiffres ?

Effectivement le mobile banking, c'est la banque du futur. Et cette assertion vient d'être confirmée par la crise sanitaire actuelle au cours de laquelle nous devons respecter les gestes barrières dont la distanciation sociale. Les clients d'Ecobank ont leur banque à porté de main et peuvent effectuer toutes les transactions bancaires à distance.

Nous travaillons actuellement avec les acteurs majeurs de la téléphonie mobile et leurs intégrations sont en phase de production et certaines sont déjà accessibles au grand public.

Et parallèlement, nous travaillons à la mise en place à court terme d'une réponse régionale à travers le projet de Groupement interbancaire monétique de l'Afrique centrale (GIMAC) qui est déjà opérationnel pour nous Ecobank et chez certains de nos confrères. Sur notre plateforme digitale, nous totalisons près de 30 000 clients sur notre application mobile et 1200 commerces et enseignes qui acceptent nos solutions de paiement (EcobankPay et les Terminaux Electroniques de Paiement)

En cette période de crise sanitaire et pétrolière, quelle est votre politique d'investissement pour accroître votre capacité d'intervention au profit des secteurs économiques déjà listés dans le projet de société de l'État et ceux susceptibles de contribuer à la croissance de l'économie nationale, notamment les secteurs du pétrole et du gaz ?

Notre politique de soutien des sociétés, dont l'activité a été impactée par la crise actuelle, cadre avec la politique gouvernementale



Notre politique de soutien des sociétés, cadre avec la politique gouvernementale à travers des reports d'échéances, le rallongement de la durée de remboursement, mais aussi, la convention entre l'Etat et l'APEC.

à travers des reports d'échéances, le rallongement de la durée de remboursement, mais aussi, comme mentionné plus haut, la convention entre l'État et l'APEC.

Le secteur financier, à travers les établissements bancaires et de la microfinance, s'est considérablement étoffé pour faire face aux besoins croissants de crédits dans le nouveau contexte économique. Le groupe Ecobank

reste toutefois absent à la bourse régionale de Douala au Cameroun. Comment justifier vous cette absence d'une banque panafricaine comme la vôtre sur le marché financier régional ?

Le groupe Ecobank est déjà coté en bourse au Nigeria, au Ghana et en Côte d'Ivoire. La cotation dans les bourses sous-régionales est un processus qui est en cours avec la mise aux normes des informations des filiales.

Un message à l'adresse de vos clients et de vos partenaires tout en les informant des innovations et des services pour 2021- 2022 ?

Merci encore à Economie Gabon + pour cette opportunité qui nous est donnée de partager avec les clients et les partenaires la vision d'Ecobank pour l'Afrique et pour le Gabon.

Comme déjà annoncé plus haut, la vision d'Ecobank sur le digital et l'investissement massif

qui a conditionné cette vision constituent aujourd'hui l'avantage concurrentiel qui nous a permis de faire face à l'avènement de cette crise sanitaire et à continuer à servir les clients dans un environnement sécurisé. L'inclusion financière est l'objectif qui guide notre vision panafricaine. En effet, il s'agit pour nous de connecter les Africains aux services bancaires sans aucune distinction. Je vous remercie ■



Formidable mise à jour de l'appli Ecobank Mobile

La toute nouvelle version de Ecobank Mobile est à présent disponible ! Elle propose une excellente expérience utilisateur, une présentation pratique, de nouvelles fonctionnalités très utiles, ainsi qu'une inscription et un accès plus rapides.

 DISPONIBLE SUR
Google Play

 Télécharger dans
l'App Store

ecobank.com

Ecobank
La Banque Panafricaine

ENTRETIEN AVEC MME ROSE KAYI MIVEDOR, DIRECTRICE GÉNÉRALE D'ORABANK

LA COVID-19 OBLIGE À PRENDRE EN COMPTE L'URGENCE CLIMATIQUE, ENVIRONNEMENTALE ET SOCIALE

Le Groupe Orabank est un établissement bancaire panafricain et citoyen pour lequel la priorité, en cette difficile période de crise sanitaire aiguë due à la pandémie de la Covid-19, reste la protection de ses clients et de ses employés. Mieux, il soutient les mesures d'accompagnement de l'État aux entreprises par la mise en place d'un guichet de financement d'urgence destiné aux entreprises de droit gabonais dont l'activité est impactée par la Covid-19. Au regard d'une tendance générale de digitalisation de la consommation, Orabank s'assume en indiquant que le secteur bancaire doit s'adapter au monde numérique.

Par Dr Neltoh

ECONOMIE GABON+ : Depuis plusieurs mois, de nombreux foyers à travers le monde sont impactés par la crise sanitaire liée à la Covid-19. Cette crise sans précédent a des effets désastreux sur les économies internationales et par conséquent sur les entreprises. Comment Orabank fait-elle face à cette situation délicate ? Quels sont les dispositifs mis en place ?

Nous tenons avant tout à saluer la promptitude des autorités gabonaises à mettre en place les mesures sanitaires adéquates et de sensibilisation des populations pour lutter efficacement contre cette pandémie. Dans la droite ligne des mesures sanitaires, en tant que entreprise bancaire et conformément aux exigences réglementaires, nous avons déclenché en interne un plan de continuité d'activité (PCA) afin de garder nos agences ouvertes, et être aux côtés de nos clients et de nos partenaires.

À travers notre engagement à faire face à la pandémie de Covid-19, la priorité de notre groupe bancaire reste la protection de nos clients et de nos collaborateurs. Parce que cette période délicate peut être source d'inquiétude, en interne plusieurs mesures préventives et de sensibilisation ont été mises en place, comme l'optimisation des déplacements des équipes, la rotation des équipes, l'équipement de nos locaux et bureaux en solutions hydroalcooliques, la prise de température à l'entrée de nos agences, l'utilisation de masques pour le personnel de caisse et une communication par affichage des règles de conduite dans les agences. Nous procédons également tous les 15 jours à la désinfection des agences.

Durant cette période nous encourageons les clients à ne venir en agence que si cela est nécessaire et à utiliser au maximum nos guichets automatiques de banque (GAB) et nos services de banque à distance (Oranet) pour limiter la propagation du virus.

Au niveau de l'activité bancaire, nous avons suivi l'appel des autorités pour le financement de l'exploitation des PME/PMI via le guichet de refinancement mis en place pour accompagner les opérateurs pour le paiement des salaires, des loyers et des charges d'électricité et d'eau. Au-delà de cet accompagnement spécifique, plusieurs clients dont les activités ont été totalement mises à l'arrêt du fait de cette pandémie ont pu bénéficier d'un report d'échéance de leur remboursement de crédit.



■ Rose Kayi Mivedor, directrice générale d'Orabank

ECONOMIE GABON+ : À ce jour, quel bilan pouvez-vous dresser des dites mesures ?

La batterie de mesures implémentées est effective sur l'ensemble de notre réseau d'agences. Les gestes barrières sont retenus et appliqués, mais la sensibilisation ne doit pas fléchir car le virus de la Covid-19 est toujours parmi nous et nous allons devoir apprendre à vivre avec tant qu'il n'aura pas de vaccin.

Nos activités ont été maintenues grâce à la contribution de ligne de revenu des produits digitaux et aucun impact immédiat sur la continuité de l'exploitation n'est à craindre. Toutefois, du fait des contraintes liées aux mesures barrières et à la rotation du personnel, on note un ralentissement qui affecte la qualité de service.

ECONOMIE GABON+ : Quelle(s) leçon(s) tirez-vous de cette crise conjoncturelle ?

La crise de la Covid-19 est une crise certes conjoncturelle, mais les leçons à en tirer sont de portée structurelle, car elles adressent aussi bien la stratégie macro au niveau des États et de banquiers centraux, micro au niveau des banques, la relation au travail et la capacité de résilience de nos entreprises.

l'urgence climatique, environnementale et sociale, de sorte à mettre en place les politiques écologiques et climatiques les plus ambitieuses pour agir sur les causes du mal, de crainte d'exposition à de nouvelles catastrophes du genre.



Le digital a favorisé l'émergence d'une génération de clients, à la fois plus autonomes, plus impatients et plus exigeants qu'auparavant

ECONOMIE GABON+ : Madiba, l'ancien président Nelson Mandela, disait : « Une façon d'être optimiste consiste à garder la tête tournée vers le soleil et les pieds en mouvement vers l'avant. » Êtes-vous aussi optimiste quant à une issue satisfaisante des nombreux défis que cette pandémie a imposé aux acteurs économiques ?

Du fait de l'arrêt des importations, des fermetures des frontières et des mesures de distanciation sociale les entreprises sont déstabilisées dans leur organisation du travail et dans leur production. Mais elles doivent répondre des engagements pris envers leurs partenaires internes et externes et prouver par la même occasion leur capacité de résilience pour passer cette crise et renouer avec la croissance.

Rappelons-nous qu'aux lendemains de la crise de 2008, les engagements climatiques et environnementaux ont vite été oubliés au profit de la relance de court terme de l'économie.

ECONOMIE GABON+ : Aujourd'hui le produit qui semble prometteur demeure le digital, notamment le mobile Banking ? Est-ce votre constat ? Êtes-vous associée à un ou à des opérateurs de la téléphonie mobile dans ce domaine ?

La banque fait partie des secteurs les plus impactés par la digitalisation. Les clients sont devenus plus exigeants avec des produits sophistiqués.

Face à une tendance générale de digitalisation des canaux de contacts avec les clients, le secteur bancaire ne peut rester en marge de cette course au tout numérique. Le maintien de son produit net bancaire en dépend. Le digital a favorisé l'émergence d'une génération de clients, à la fois plus autonomes, plus impatients et plus exigeants qu'auparavant, à même d'apprécier la qualité du service qu'on lui fournit. Cette réalité nous oblige à repenser nos services, les diversifier et les adapter en fonction du segment de clientèle.

L'objectif étant la disponibilité d'un service bancaire de qualité en tout temps, en tout lieu et à moindre coût pour une satisfaction de la clientèle !

En termes de produits et services digitaux, nous avons notre réseau de guichets automatiques de banque, notre parc de réseau de terminaux de paiement électronique chez les commerçants, la diversité de nos cartes selon le type de clients, la diversité de notre offre sur le segment corporate.

De nouveaux produits sont en cours d'élaboration avec un opérateur de téléphonie mobile et un opérateur de transfert d'argent rapide.

ECONOMIE GABON+. Les banques et les assurances semblent faire bon ménage, quel modèle de synergie entre la Banque et l'Assurance ?

Nous avons effectivement des accords commerciaux avec certaines compagnies d'assurance qui offrent plusieurs avantages à chacune des parties prenantes de ce modèle.

Orabank distribue des produits d'assurance à travers son réseau d'agences, les compagnies d'assurance agissent en tant que fournisseurs et développeurs de produits.

Nous avons deux produits de bancassurances : le « compte parrainé » et « l'assurance Moyens de Paiement » développés respectivement avec Sunu et Ogar.

ECONOMIE GABON+ : Quelle politique sociale menez-vous, au sein de votre établissement bancaire en cette période de crise sanitaire ? Êtes-vous une entreprise citoyenne ?

Au début de la pandémie, nous avons organisé, par petits groupes, des séances d'information et de sensibilisation du personnel sur la Covid-19 par notre médecin conseil.

Il a été mis à la disposition des agents : du gel dans tous les bureaux, affichage des mesures de prévention, distribution à chaque membre du personnel (solution, masque cache nez et gants de protection), dépistages des équipes, désinfection des locaux toutes les deux semaines, signalétique interne sur le respect de la distance de sécurité d'au moins un mètre, rotation des équipes et mise en congés de agents à santé sensible. Aujourd'hui 90 % de nos réunions en interne se fait via l'application professionnelle TEAMS.

Orabank est une marque humaine, engagée et audacieuse. Nous avons une forte démarche RSE. Notre ambition et notre vision sont de « bâtir » un groupe bancaire de premier plan qui participe au financement du développement durable d'une Afrique émergente.

Cette vision de long terme a permis au groupe Orabank de développer un plan de déploiement opérationnel de notre stratégie RSE.

La stratégie RSE du Groupe Orabank se décline en 4 axes stratégiques (agir et interagir pour une finance responsable et éthique ; être reconnu comme un employeur de référence ; contribuer économiquement à la protection environnementale ; être un acteur du développement économique et social de l'Afrique) et en 11 engagements. Des objectifs de progrès ont été fixés pour mesurer notre contribution sociétale.

Notre Groupe a adapté la définition générique du développement durable aux exigences d'un établissement financier : satisfaire les besoins actuels du développement sans compromettre ceux des générations futures grâce à une approche responsable du métier de banquier intégrant les intérêts de toutes les parties prenantes : actionnaires, clients, collaborateurs et société civile.

Le Groupe a conscience de sa part de responsabilité face aux enjeux actuels du développement durable en tant qu'acteur économique, et s'engage dans une démarche de responsabilité sociétale qui lui permet de participer au développement économique durable des pays dans lesquels il est présent, tout en assurant la performance globale du Groupe.

ECONOMIE GABON+ : Un mot à l'adresse de votre clientèle et de vos partenaires ?

Nous suivons avec attention l'évolution de la pandémie et nous nous sommes engagés à faire évoluer ces mesures d'hygiène et de sécurité dans la lignée des recommandations des autorités gabonaises. C'est une période difficile pour le continent africain, et nous devons y faire face en appliquant scrupuleusement toutes les mesures nécessaires pour endiguer la pandémie.

Orabank se tient aux côtés de ses clients et de ses agents pour atténuer le plus possible les conséquences économiques de cette crise sanitaire. Nous affirmons notre engagement historique : « être un partenaire à votre écoute » ! ■

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC SES CLIENTS PENDANT LA CRISE DE LA COVID-19

La pandémie de Covid-19 a confirmé une vérité fondamentale : les clients de la microfinance ont besoin d'une communication qui leur est dédiée, centrée sur leurs besoins et diffusée sur des canaux qui leur sont facilement accessibles. Si cela a toujours été le cas, la crise actuelle met en évidence la nécessité d'innover et d'adapter les canaux de communication. Trois principes clés pour communiquer et renforcer les relations avec les clients pendant et après la crise actuelle. Un avis d'expert.

Par la rédaction

FINCA Impact Finance (FIF) est un réseau d'institutions de microfinance et de banques, présent dans 20 pays et qui sert plus de 2,6 millions de clients avec une offre de crédit, épargne, envois de fonds, paiements et autres services financiers. Tous nos marchés - en Afrique, en Amérique Latine, en Eurasie et au Moyen-Orient - sont confrontés à une mauvaise connectivité et de faible infrastructure. Malgré cette situation, ils ont dès 2017 commencé à investir massivement dans des canaux sans succursale pour les transactions et les communications, comme les médias numériques et sociaux, afin d'atteindre ces populations à faible revenu.

La Covid-19 a accéléré le déploiement de leur stratégie sans succursales. Alors que le virus entamait sa marche meurtrière à travers le monde, ils ont rapidement développé et déployé une stratégie de communication proactive, personnalisée et multicanale pour atteindre leurs clients. Les trois principes suivants ont guidé leur réponse internationale concernant la communication. Ils espèrent que cette stratégie peut être utile à d'autres prestataires de services financiers afin de renforcer leurs relations avec la clientèle.

PRINCIPE 1 : L'URGENCE D'AGIR DANS LE PRÉSENT

Au début de la pandémie de Covid-19, alors que son impact sur les opérations avec leurs clients était encore incertain, leur première action a été d'engager la communication et de ne pas rester silencieux. En période de crise, communiquer de façon proactive en temps réel avec les clients est très apprécié. La communication doit être empathique, axée sur les solutions et mise en œuvre le plus rapidement possible sans être trop intrusive. Ils ont catégorisé leurs messages selon trois thèmes.

Tout d'abord, ils ont communiqué de manière générale sur la santé, la sécurité et l'éducation autour du virus, une étape que le secteur a mis en place instinctivement et presque uniformément. En tant qu'organisation de confiance dans les communautés qu'ils desservent, FIF s'est senti responsable de fournir des informations de santé fiables provenant d'experts (comme l'OMS) sur la façon dont leurs clients peuvent se protéger et préserver leurs familles. Beaucoup de leurs filiales ont créé des pages dédiées sur leurs sites Internet, qui offrent des informations sanitaires spécifiques à la Covid-19.



En période de crise, communiquer de façon proactive en temps réel avec les clients est très apprécié. La communication doit être axée sur les solutions et mise en œuvre possible sans être trop intrusive.

La deuxième mesure est la pierre angulaire de leur stratégie de communication : promouvoir les canaux de transaction et de communication sans agence. Cela inclut les options de remboursement en ligne et l'utilisation d'applications mobiles et de centres d'appels pour obtenir des informations, poser des questions et discuter des circonstances individuelles. Cette mesure est particulièrement importante pour les segments de clientèle qui ont été touchés de manière disproportionnée par la pandémie. La promotion de canaux sans succursales dans ces communautés permet d'atténuer les déplacements inutiles, qui pourraient entraîner une infection ou la propagation de la Covid-19.

Enfin, éviter complètement les succursales (ou leur réseau d'agents)



est impossible ou peu pratique pour certains de leurs clients. Pour résoudre ce problème, ils ont envoyé des messages détaillés sur les mesures de sécurité dans leurs succursales, y compris des notes sur la distance physique, la limitation du nombre de clients dans la succursale et la réduction des heures d'ouverture dans les pays avec couvre-feu, entre autres.

PRINCIPE 2 : SEGMENTER POUR COMMUNIQUER INDIVIDUELLEMENT À GRANDE ÉCHELLE

Leurs clients n'ont pas tous les mêmes préoccupations ni les mêmes besoins, et ne sont pas affectés par la Covid-19 de la même manière. Ils doivent les traiter comme des individus, avec des besoins individuels, et ils doivent se concentrer sur la réponse à leurs préoccupations immédiates. En tirant parti de la segmentation, ils ont commencé à délivrer des communications ciblées pour atteindre autant de clients que possible avec des messages spécifiques. Leur capacité était quelque peu limitée par leurs données et le manque de systèmes CRM pleinement fonctionnels, mais ils ont néanmoins pu déployer des communications personnalisées et impactantes.

Premièrement, ils ont segmenté par zones géographiques, délivrant différents messages pour différents marchés en fonction de la manière dont ils étaient affectés par le virus, des canaux de transaction disponibles et de l'ouverture des succursales dans leur région. Par exemple, les clients qui vivent dans des pays avec des couvre-feux gouvernementaux ont des besoins très différents. Ils ont informé ces derniers de manière proactive par SMS au sujet des canaux de paiement sans agence disponibles, ainsi que sur la manière de les utiliser.

Ils ont également envoyé des messages spécifiques basés sur les données de segmentation du secteur d'activité. Sachant que certains secteurs seraient affectés de manière disproportionnée par le virus (par exemple, les chauffeurs de taxi, le tourisme), ils ont envoyé aux clients de ces secteurs, des informations spécifiques sur les options qui s'offrent à eux pour les aider à surmonter cette crise. Sur certains de leurs marchés, cela inclut des messages sur les options de restructuration des prêts. Pour les segments d'activité qui, selon eux, seront largement épargnés par l'impact initial du virus, les messages sont différents.

Enfin, ils ont segmenté les clients en fonction de leur cycle de prêt. Pour les clients en règle proches de la fin de leur cycle, leur principale préoccupation est la disponibilité de futurs produits de crédit. Ils leur envoient donc des messages avec des détails sur leur offre de prêt. Pour les clients qui ont manqué un paiement, ils les informent sur les aides disponibles et ils les orientent pour identifier les options accessibles pour rester en règle.

PRINCIPE 3 : CHANGER DE CANAL POUR MIEUX ATTEINDRE LES CLIENTS



Bien que les canaux de communication numériques soient les plus efficaces avec les clients, leur utilisation généralisée a été limitée par l'accès aux données et leur coût, et par le confort des clients avec la technologie.

Traditionnellement, la microfinance s'appuie sur les interactions en personne pour l'acquisition de clients, les transactions et l'éducation financière. Mais au cours des deux dernières années, ils ont investi massivement dans les canaux numériques et sans agence, réduisant leur dépendance à l'égard du personnel de première ligne pour des activités qui peuvent être mieux centralisées, et les utilisant à la place pour les clients ayant besoin d'un engagement plus personnalisé.

Bien que les canaux de communication numériques soient les modes de communication les plus efficaces avec les clients, leur utilisation généralisée a été limitée à la fois par l'accès aux données et leur coût, ainsi que par le confort des clients avec la technologie. Depuis mars, les canaux de communication numériques, tels que les chats, les réseaux sociaux, les SMS, WhatsApp et d'autres plateformes régionales, connaissent des pics d'utilisateurs. Pour beaucoup, c'est la première fois qu'ils se connectent avec nous à distance.

Leurs centres d'appels ont également connu un pic similaire dans les appels entrants, et ils les ont adaptés à ce volume d'appels. La plupart des appels proviennent de clients qui demandent des informations sur les lieux de paiement ou des options de restructuration de prêt. Au cours des deux premières semaines seulement d'avril, le centre d'appels de leur filiale en Jordanie a reçu 4 600 appels, soit une augmentation de 59 % par rapport au nombre total d'appels reçus en mars. FIF a renforcé ses équipes de centre d'appels en déplaçant le personnel qui travaillait auparavant dans la succursale ou d'autres fonctions administratives.

En conclusion, diffuser des messages uniformes dans l'espoir d'atteindre la cible visée est une stratégie de communication à la fois dépassée, inefficace et inadaptée aux défis de la Covid-19. Une approche unique pour communiquer avec les clients n'apporterait tout simplement pas de la valeur ou de l'impact à leurs clients, en particulier dans les circonstances actuelles.

Dans le secteur de la microfinance, l'avenir de la communication reposera toujours sur le facteur humain. Mais l'efficacité d'une réaction rapide à cette pandémie mondiale nous montre la puissance et la promesse de l'engagement numérique pour soutenir les clients en ces temps d'extrême besoin, avec des leçons qu'ils continueront d'appliquer lorsque la crise actuelle sera passée ■

Source : [findevgateway](#)

QUELLE REPRISE POST-COVID-19 POUR DES RÉGIONS OÙ LES FEMMES SONT LES PROTAGONISTES

L'impact socio-économique de la pandémie de Covid-19 n'est pas ressenti de la même façon par tout le monde. En effet, ceux qui ont un emploi précaire et qui évoluent dans le secteur informel sont davantage vulnérables à la crise. En Afrique, où 89% des femmes travaillent de manière informelle et où, les emplois et entreprises des domaines de l'agriculture et des services sont majoritairement détenus par celles-ci, l'impact socio-économique de la pandémie de Covid-19 est plus lourd.

Par la rédaction

Conscients de l'effet domino que la crise aura, les gouvernements régionaux dépensent des milliards pour son atténuation et la relance économique. Mais encore une fois, l'accès à ces mesures n'est pas neutre sur le plan des sexes. Prenons par exemple le cas de la finance. La plupart des gouvernements ont mis en place des garanties pour stimuler les prêts du secteur bancaire aux petites et moyennes entreprises (PME). Cette mesure, bien qu'importante, va profiter aux entreprises bien établies qui entretiennent des relations régulières avec une banque. Mais si vous êtes une femme, pourtant socle de la famille et à la tête d'une très petite entreprise qui généralement a du mal à accéder au financement bancaire, ce n'est probablement pas le moment de frapper à la porte de la banque pour demander ce premier prêt, avec ou sans garantie de l'Etat.

Par conséquent, bon nombre de ces mesures ne prennent pas en compte la situation des très petites entreprises, parmi lesquelles les entreprises dirigées par des femmes. En effet, les associations d'entreprises dirigées par des femmes nécessitent des subventions, des annulations fiscales et une assistance technique aux petites entreprises dans le processus d'accès aux mesures gouvernementales.

Au Mali, environ 96% des femmes entrepreneures ont vu leur activité économique réduite au cours des deux premiers mois de la crise. Au Sénégal, l'Union des Femmes Chefs d'Entreprises estime à 60% la réduction de l'activité économique de leurs membres dans la transformation agricole, et un arrêt total pour celles qui travaillent dans le tourisme entre mars et juin. En Côte d'Ivoire, davantage d'entreprises dirigées par des femmes ont été contraintes d'arrêter leurs

activités en raison de la crise par rapport à leurs homologues masculins (64% pour les entreprises dirigées par des femmes contre 52% pour les hommes). En Afrique centrale plus de 89% des femmes du secteur informel et même formel ont vu leurs activités fondre comme du beurre au soleil.

LES FEMMES DU SECTEUR INFORMEL À RUDE ÉPREUVE

Les femmes dans l'économie informelle sont également laissées de côté. Par définition, l'économie informelle est difficile à atteindre et, à quelques exceptions près, la première vague de mesures gouvernementales en Afrique de l'Ouest et centrale s'est concentrée sur les cibles évidentes du secteur formel, en mettant

l'accent sur les allègements fiscaux, les garanties, les moratoires sur les services d'eau, électricité, etc., et les incitations fiscales pour les entreprises afin d'éviter les licenciements des travailleurs.

Cela n'a manifestement pas grand-chose à voir avec la situation des travailleuses domestiques, des vendeuses de rue ou des femmes travaillant dans les marchés à travers la région. En raison de la fermeture des écoles dans le cadre des mesures de distanciation sociale, certaines d'entre elles doivent décider tous les jours entre aller travailler ou rester à la maison pour prendre soin de leurs enfants.

Le soutien pour amortir l'augmentation du travail domestique pendant la crise a été également largement absent des programmes de relance dans la région. Le travail domestique non rémunéré des femmes était invisible avant la Covid-19 et continue de l'être pendant la reprise économique.

UNE PLACE CENTRALE POUR LES FEMMES DANS LE MONDE POST-COVID-19

Cette crise est un signal d'alarme. Pas le premier cependant, puisque l'urgence climatique a frappé à la porte des économies

africaines depuis un certain temps maintenant. Le changement climatique va coûter aux États africains entre 2% et 4% du Produit intérieur brut (PIB) annuel en 2040. La reprise est donc l'occasion de mieux reconstruire. Dans tout le continent, des féministes appellent à une refondation complète d'un système économique qui se maintient sur le travail non rémunéré des femmes et d'autres inégalités hommes-femmes. La reprise post-Covid-19 offre l'occasion de s'attaquer à certaines de ces incongruités, qu'il s'agisse de la surreprésentation des femmes dans le secteur informel ou de redistribuer le fardeau du travail domestique non rémunéré.

C'est aussi l'occasion de mieux repartir en construisant de façon plus écologique. Il y a consensus sur le fait que la récupération après la Covid-19 ne peut pas se faire au détriment de l'environnement (en Afrique ou n'importe où sur la planète). Si les pays vont vers la « réindustrialisation », il devrait s'agir d'une réindustrialisation verte, et les femmes et les entreprises dirigées par celles-ci devraient jouer un rôle de premier plan dans ce processus.

Quelle combinaison de politiques d'éducation, de développement du secteur privé, d'investissement, de digitalisation ou d'innovation pour y parvenir? ONU Femmes collabore avec des partenaires régionaux et des pays d'Afrique de l'Ouest et centrale pour soutenir l'élaboration de politiques et de réformes afin de s'assurer que les femmes sont à l'avant-garde de la reprise économique et qu'elles ont une place centrale dans un monde post-Covid-19 meilleur pour tous et pour toutes ■

Source : [findevgateway](#)

SETRAG, SOUTIEN ESSENTIEL À L'ÉCONOMIE NATIONALE

Considérée comme pilier des activités de transport et de logistique, la société citoyenne Setrag a su maintenir l'ensemble de ses activités de fret, essentielles au fonctionnement du pays, en cette période de crise sanitaire. Assurer la sécurité alimentaire du Gabon, la disponibilité des produits pharmaceutiques dans les provinces, maintenir le fonctionnement du tissu économique de 5 provinces sur 9 traversées par le chemin de fer et témoigner sa solidarité aux communautés riveraines, tout en préservant la santé de ses salariés. Tels sont les défis relevés au quotidien par le Transgabonais.

Par la rédaction

Face à la pandémie de la Covid-19, la direction générale de Setrag s'est adaptée pour assumer sa position de soutien essentiel de l'économie nationale. Pour rappel, Setrag transporte près de 52% des produits d'exportations nationales.

Setrag a réorganisé son fonctionnement pour intégrer le respect des mesures barrières et la distanciation sociale. Durant la phase critique de la pandémie, le personnel à risque a été mis en congé et les rémunérations ont été maintenues.

Un important dispositif de matériel de protection est régulièrement renouvelé pour permettre aux cheminots d'exercer leurs activités en toute sécurité.

Un comité de crise se réunit quotidiennement pour s'assurer de la disponibilité du matériel de protection destinés aux salariés dans toutes les gares et supervise le bon fonctionnement des activités de l'entreprise.

S'agissant de l'économie nationale, Setrag a procédé à la révision de son plan de transport et à la réduction du temps de parcours pour donner une priorité absolue au transport des produits de première nécessité et prendre en compte les nouvelles demandes de produits qui étaient auparavant transportés par les trains de voyageurs. Ainsi, le dispositif mis en place depuis le début de la crise,

permet de réaliser le transport des produits pharmaceutiques à destination des officines des provinces.

La remontée de l'eau et le transport du sucre de Franceville sont maîtrisés et suivis par la direction commerciale. Aucune difficulté de transport de ces produits n'a été observée depuis le début de la pandémie.

L'approvisionnement essentiel en vivres périssables et non périssables a lui aussi été encadré dès le début de la crise avec l'effort logistique déployé par Setrag, afin d'assurer le transport régulier des camions frigorifiques et des colis de denrées alimentaires. Ces transports sont effectués en priorité dans les meilleurs délais.

La demande croissante du transport des hydrocarbures et la tension qui découle du suivi des niveaux de stock à Moanda, ont trouvé leur épilogue avec la location et la mise en service des 30 « tanktenaires » en provenance d'Afrique du Sud.

Le développement économique des entreprises installées le long de la voie, témoigne d'une amélioration de l'autonomie des stocks de carburant. Un effort logistique supplémentaire est en cours, pour anticiper l'augmentation de la demande des opérateurs.

Pour soutenir l'augmentation de la demande du secteur du

bois, une nouvelle organisation logistique a permis d'augmenter le nombre de wagons transportés de 57% par voyage, avec la mise

en place de trains blocs de 55 wagons tractés par des unités multiples (avec 2 locomotives par train). Nos performances de

transport des produits bois en grumes : mars 63% ; avril 93% et mai 98% des demandes de transport réalisées.

Pour faire face à la reprise partielle des activités de BTP dans les provinces, une opération coup de poing a été effectuée courant mai et 960 tonnes de ciments ont été expédiés. Une logistique est en cours de déploiement pour répondre à la forte demande qui résulte de la période estivale de grandes productions des cimentiers.

Le transport minier quant à lui poursuit son ascension et a connu une nette augmentation courant mai pour la majorité des opérateurs.

Enfin, le transport des conteneurs se porte bien et est en progression constante. Le dispositif de wagons mis en place permet de soutenir l'évolution de la demande des clients.

Setrag, entreprise engagée dans la lutte contre la Covid-19, se tient aux côtés des opérateurs pour soutenir l'économie nationale en apportant sa contribution citoyenne ■



UNE ENTREPRISE CITOYENNE



GABON : LE CENTRE DE FORMATION AÉRONAUTIQUE, FINANCÉ PAR LA CHINE, OUVRIRA SES PORTES EN 2021

La première rentrée du Centre de formation construit par la société chinoise AVIC aura lieu en 2021. C'est l'annonce faite par le président gabonais, Ali Bongo Ondimba, le 16 août dernier, dans son discours à la nation, à l'occasion du 60^e anniversaire de l'indépendance du pays.

Par la rédaction

Ce centre de formation aéronautique est en train d'être construit à Nkok, sur le site de la zone économique à régime privilégié, à 27 kilomètres de la capitale Libreville. « Ce projet permettra au Gabon de se démarquer dans la sous-région, en disposant de pôles de formation et de remise à niveau dans les domaines aéronautiques et technologiques », a affirmé le responsable de l'AVIC (International holding corporation) le 11 août 2017, lors de la cérémonie de la pose de la première pierre de l'infrastructure.

Le coût de l'investissement, équipements compris, est évalué à 50,3 milliards de FCFA (90,5 millions USD), mobilisés par Exim Bank of China. AVIC prévoit la construction de deux autres centres de référence à Franceville dans le

Haut-Ogooué, et à Port-Gentil dans la province de l'Ogooué-Maritime.

En plus de l'aéronautique, cet établissement proposera une dizaine de formations professionnelles en génies mécanique, électronique, civil, en ingénierie agricole, en climatisation, en soudage, en maintenance informatique et en menuiserie.

Rappelons que AVIC est un pionnier de l'industrie aéronautique chinoise. Outre ses activités dans ce domaine, la holding est profondément impliquée dans les secteurs du commerce et de la logistique, la vente en détails des biens de consommation haut de gamme, l'immobilier et l'hôtellerie, la haute technologie électronique et les nouvelles énergies ■

Source : Newsaero

L'AFRAA PLAIDE POUR UN FONDS AFRICAIN DE 25 MILLIARDS USD POUR SOUTENIR LE TRANSPORT AÉRIEN

Par la rédaction



L'Association des compagnies aériennes africaines (Afraa) a récemment participé à une task-force de haut niveau mise sur pied par la Commission africaine de l'aviation civile (Cafac) sous les auspices de l'Union africaine. « L'une des principales recommandations financières est que les États accordent la priorité au secteur de l'aviation, et mettent en place un fonds de 25 milliards de dollars pour soutenir le secteur », a révélé le secrétaire général de l'Association, Abderahmane Berthe.

Dans une interview accordée à Just African Aviation le 20 août dernier, il a indiqué qu'un appel a été lancé à l'endroit des institutions financières (Banque mondiale, Banque africaine de développement, afreximbank et CEA) pour soutenir les États dans la constitution de ce fonds de relance du transport aérien sur le continent.

À l'en croire, le secteur traverse actuellement une crise de liquidités sans précédent, et les compagnies aériennes sont confrontées au risque d'insolvabilité, voire de faillite, en raison des graves effets de la pan-

démie de Covid-19. « Les compagnies aériennes ont eu peu ou pas de revenus depuis le début de la crise, malgré de multiples charges. Il est donc nécessaire de s'engager dans le chemin de la reprise dès que possible, pour assurer la survie et la continuité des activités de l'industrie », affirme Abderahmane Berthe.

Selon les dernières prévisions de l'Afraa, les compagnies aériennes africaines devraient globalement perdre 8,8 milliards USD à la fin de l'année 2020. Les revenus passagers ont chuté de 0,506 milliard USD au premier trimestre de l'année en cours, et 2,740 milliards USD au deuxième trimestre. Avec l'ouverture progressive des frontières des pays africains, ceux-ci augmenteront légèrement à partir du milieu du troisième trimestre, mais resteront très bas par rapport à 2019. L'institution, qui regroupe 45 compagnies aériennes, n'envisage pas un retour à la normalité avant 2023 ■

Source : newsaero



AVIATION CIVILE

L'AFRAA LANCE UNE PLATE-FORME DE COLLABORATION INTERACTIVE DÉDIÉE AUX COMPAGNIES AFRICAINES

Par la rédaction

Alimenté par ACC Aviation Group, il permet aux exploitants de signaler la disponibilité de leurs avions, et de consulter la liste des appareils en location ACMI, en location simple ou à vendre. Logiquement, ceux-ci peuvent y faire des demandes de location, affrètement pour passagers ou fret.

« À l'heure actuelle, les avions en stationnement dans certains aéroports offrent aux compagnies aériennes de solides opportunités de desservir de nouvelles routes, sans investir dans des avions supplémentaires », affirme Abdérahmane Berthe (photo), le secrétaire général de l'Association.

Les deux institutions qui ont scellé un partenariat stratégique le 8 juin dernier, offrent également des services de conseil en restructuration, pour aider à l'élaboration des plans de relance à court et moyen termes.

À cet égard, l'AFRAA a développé, en avril dernier, un plan de relance orienté vers les compagnies africaines. Celui-ci comprend des actions pour le redémarrage des opérations malgré la pandémie de Coronavirus. Il est basé sur neuf piliers qui incluent les gouvernements, les régulateurs, les prestataires de services, les clients, la maintenance, la gestion des coûts, les opérations de fret, la main-d'œuvre et la continuité des activités.

IATA : LES PERSPECTIVES SE DÉTÉRIORENT ENCORE PLUS POUR L'AVIATION AFRICAINE EN 2020

« L'impact de la Covid-19 sur l'industrie et les économies de l'aviation en Afrique s'est fortement dégradé depuis la précédente évaluation d'avril. » Voilà ce qu'il faut retenir de la mise à jour faite par l'Association internationale du transport aérien (IATA) ce jeudi 13 août 2020. Concrètement, le trafic de l'année en cours devrait chuter de 54% (plus de 80 millions de



Pour éviter des mesures contradictoires, des perturbations et des inefficacités, tous les pays, y compris ceux de l'Afrique, doivent appliquer ces recommandations de manière cohérente et uniforme,

passagers) par rapport à 2019. La précédente estimation tablait sur une baisse de 51%.

Les pertes d'emplois dans le secteur sont évaluées à 3,5 millions ; soit 400 000 postes de plus que la précédente évaluation. Par ailleurs, c'est plus de la moitié des 6,2 millions d'emplois liés à l'aviation sur le continent. La contribution du transport aérien au Produit Intérieur Brut (PIB) de l'Afrique pourrait baisser jusqu'à 35 milliards de dollars. L'IATA a précédemment planché sur une baisse de 28 milliards.

Pour éviter que la situation s'empire, l'institution qui représente plus de 290 compagnies aériennes (82% du trafic aérien mondial), recommande l'harmonisation du redémarrage du transport aérien. Ceci à travers l'application, à travers le monde, des directives de l'Organisation de l'Aviation Civile Internationale (OACI).

« Pour éviter des mesures contradictoires, des perturbations et des inefficacités, tous les pays, y compris ceux de l'Afrique, doivent appliquer ces recommandations de manière cohérente et uniforme, sans imposer de contraintes frontalières inutiles, telles que des quarantaines, qui dissuadent les passagers et réduisent la demande », affirme l'organisme ■

Source : Newsaero

DRONES : LE GÉNIE GABONAIS SORT LA TÊTE DE L'EAU

L'innovation numérique étant la clé de l'avenir de l'industrie pétrolière et gazière, il est essentiel d'apprendre à tirer parti des outils d'automatisation intelligents sur le terrain et dans le back-office pour augmenter considérablement vos résultats, gérer le risque opérationnel et stimuler l'excellence vde l'entreprise.

Par Dr Nelto

Tout d'abord, à mesure que la technologie devient plus abordable et que l'appétit pour l'investissement augmente dans le cadre des krachs de prix en 2008 et 2015, les solutions numériques sont de plus en plus courantes en tant qu'options de recherche pour les entreprises à la quête d'un avantage concurrentiel. Réduire les coûts et fournir un accès toujours plus grand aux données, tels sont les objectifs du jeu.

Les données en temps réel contribuent également à rationaliser les procédures commerciales et à accroître l'agilité. Justifier une augmentation des dépenses dans les eaux agitées (ou à tout moment, pour être honnête) est toujours délicat, mais les solutions technologiques qui aident l'entreprise à travailler plus intelligemment plutôt que plus dur se révèlent populaires. L'utilisation efficace des solutions numériques peut accroître la productivité, l'efficacité et l'agilité en prenant des décisions d'affaires précises de manière plus fiable – et le nombre de collaborations entre les entreprises pétrolières et gazières et technologiques augmente.

En plus de cette collaboration au sein du secteur, il existe également des relations intersectorielles dans cet espace. Le monde du fournisseur de solutions est en train de changer, et de plus petits spécialistes prennent maintenant la place de grands généralistes. Ces petits fournisseurs de solutions sont en mesure d'adapter les



packages aux besoins des compagnies pétrolières et gazières, de fournir des analyses puissantes, des données ou des informations de performance – et d'apporter des changements à leurs compétences clés. Grâce à ces partenariats, les compagnies pétrolières et gazières peuvent entrer dans leur ère de maturité numérique et devenir pleinement intégrées et interconnectées.

REPENSER LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA CRÉATION DE VALEUR PAR UNE ENTREPRISE

C'est dans ce nouveau deal pour l'excellence et l'appropriation de la transformation numérique par une technologie intelligente, une Intelligence artificielle et une réalité virtuelle pour une utilisation moins coûteuse, plus rapide et plus sûre des actifs, que notre compatriote, Bertrand Ollomo Ebang, fondateur, manager de Apex241 et son coéquipier et associé principal, M. Landry Ngoma, directeur technique, se sont lancés. Les objectifs poursuivis par nos deux génies gabonais cadrent parfaitement avec la vision selon laquelle, à une époque de convergence rapide, repenser les principes fondamentaux de la création de valeur par une entreprise grâce à de nouvelles méthodes de travail est une priorité absolue.

LA TRANSFORMATION DIGITALE EN AFRIQUE FRANCO-PHONE : L'EFFET COVID-19

A quelque chose malheur serait bon ! La pandémie de la Covid-19, si néfaste qu'elle soit humainement et économiquement, a eu un effet indéniable d'accélération de la digitalisation du continent.

Par la rédaction

En effet, le digital est devenu incontournable dans le quotidien de tous et un nid d'opportunités d'affaires et de travail qui pourraient faciliter et améliorer les conditions de vie de plus d'un et surtout permettre aux femmes de pouvoir s'autonomiser financièrement, et pour celles qui ont des entreprises, de développer leur business.

L'autre vérité, c'est que le digital, en ces temps de crise, s'est avéré un vecteur de communication incontournable, tant pour les citoyens que pour les Etats et les institutionnels. Quasiment toutes les décisions et mesures entreprises par les autorités publiques des Etats africains étaient systématiquement relayées via les plateformes digitales, dont celles de Facebook (application Facebook, Messenger, Instagram, WhatsApp).

Durant cette première phase, comme durant celle du déconfinement, la tendance est restée la même : chez Facebook par exemple, le nombre de messages envoyés sur

ses plateformes a augmenté de 50 % dans certains marchés et le volume d'appels vidéo a doublé.

A ce stade, il devient plus que stratégique de recourir à la digitalisation et aux plateformes digitales pour canaliser l'information officielle, atteindre les grands publics, réduire et contrer les fake news, et donc réduire les impacts de la crise pandémique.

Comment devra-t-on alors, dans une prochaine phase, maintenir cet élan, ce revirement dans les approches, cette conviction que la digitalisation et les plateformes digitales sont des aides au développement ? Comment les Etats et les gouvernements peuvent-ils intégrer de manière systématique l'usage des nouvelles technologies dans les plans stratégiques nationaux ? Comment procéder pour que l'usage du numérique au sein des Etats devienne un impératif en temps de Covid-19 et de post-Covid-19 ? Les questions sont posées ■

En effet, les activités industrielles pétrolière et gazière font appel à une logistique importante et coûteuse (satellite, avion, hélicoptère, véhicules, produits chimiques...) qui peut être source de dégradation et de pollution pour l'environnement, et de risques multiples d'atteinte à l'intégrité pour toutes les parties prenantes.

Pour créer la start-up Apex241 et la doter d'une flotte de drones, nos deux prodiges sont accompagnés financièrement par l'investisseur Okoumé Capital, filiale du Fonds Gabonais d'investissement stratégique (FGIS). Pour son développement, la start-up Apex241 est dans un processus de levée de fonds auprès du capital risquéur « Okoumé Capital Investment ». L'investissement portera sur plusieurs dizaines de millions de FCFA.

À cet effet, Apex241 utilisera des drones civils professionnels à usages Industriels, équipés des technologies de photogrammétrie, lasergrammétrie (LiDAR), différents autres capteurs (multispectral, radio-métrique...).

LE DRONE, OUTIL PARFAIT POUR LA RÉALISATION D'IMAGES ET VIDÉOS AÉRIENNES TECHNIQUES

La start-up Apex241 disposera des modèles suivants dans sa flotte de drones. Il s'agit entre autres des drones DJI Matrice 210 v2 RTK ; DJI Matrice 600 Pro ; DJI Mavic 2 Entreprise Dual. La start-up Apex241 conçoit actuellement ces propres drones baptisés « EAGLE ONE » dont la première démonstration de vol-test aura lieu en cette fin du mois d'août 2020. La stratégie de la start-up est de se doter d'une flotte de drones constituée de ses propres drones (EAGLE ONE), et de drones de grands constructeurs mondiaux (Yuneec, DJI...).

Il faut préciser que le drone est l'outil parfait pour la réalisation d'images aériennes techniques et autres captations de données. Et un drone peut être équipé de plusieurs technologies en particulier, la photogrammétrie (imagerie full HD (inspection visuelle) & IR (thermographie) ; la lasergrammétrie LiDAR : (mesure des distances, volumes...) et bien d'autres tels que le capteur multispectral (étude et analyse de l'état de santé de la flore) et le capteur de pollution (cartographie du bruit, des odeurs, des particules dans l'air...)

Les résultats sont bien évidents dans les secteurs du pétrole et du gaz parce que le drone équipé de différentes technologies apportera des informations, rapidement et de façon économique aux personnes en charge de la gestion des champs pétroliers (onshore ou offshore), des complexes industriels pétrochimiques (raffineries, pipelines...).

Le drone est l'outil parfait pour la réalisation d'images et vidéos aériennes techniques full HD (très haute résolution) et autres captations de données (LiDAR, capteurs multispectraux...), en amont et en aval du secteur...

DÉVELOPPEMENT D'UNE AGRICULTURE DE PRÉCISION, RESPECTUEUSE DE L'ENVIRONNEMENT

Il en est de même des mines, carrières et BTP pour la gestion de l'environnement minier ; l'implantation, le recensement et la casse de bâtis et autres... ; le calcul du volume des stocks ou du stéril (cubatures).

Tout comme dans la gestion forestière, il permettra de : inspecter, surveiller des infrastructures et autres (routes, bâtiments, ponts, cours d'eau...) ; visualiser l'état général de la parcelle ; repérer une exploitation sauvage ou un incendie ; mesurer la hauteur, le diamètre, le volume et l'emplacement de chaque arbre (cartographie de la parcelle). Avec le drone et ses technologies, vous connaîtrez le cubage de bois exploitable par parcelle forestière même sur les terrains les plus difficiles d'accès.

Dans le domaine de l'agriculture, l'analyse des parcelles agricoles par télédétection par drone (orthophotographie, cartographie NDVI...) permet l'étude et l'analyse de la santé des parcelles agricoles en développant une agriculture de précision, respectueuse de l'environnement (inspection, surveillance des infrastructures et autres (routes, bâtiments, ponts, cours d'eau...) ; l'étude et l'analyse de l'état de santé des plantes ; la détection des arbres malades (indice NDVI ou Indice de Tucker) et des végétaux en état de stress hydrique et par conséquent très utiles pour le suivi de la végétation en zone sèche. Ces indices varient en fonction de la teneur en eau des feuilles (Indice NDWI ou MSI) ; le calcul des surfaces ou des volumes ; le contrôle et l'amélioration de la gestion des cultures pour optimiser les récoltes (indice NDVI).

Le capteur multispectral est un outil d'aide à la prise de décision, en donnant des informations sur l'état phytosanitaire des plantations, la vigueur des végétaux et les zones touchées par la maladie, afin d'optimiser l'apport d'engrais et réduire les traitements. L'indice NDVI est sensible à la vigueur et à la quantité de la végétation. Les valeurs les plus élevées correspondent aux couverts les plus denses.

Les autres intérêts et bénéfices du drone sont la gestion des activités portuaires ; l'assistance dans les catastrophes (inondations, tremblements de terre, incendies...) et la protection des écosystèmes.

Rappelons que le fondateur et manager de Apex241, Bertrand Ollomo Ebang, a été formé à MBA : Entrepreneuriat & Direction d'Entreprise (Institut d'Administration des Entreprises (IAE), Montpellier / France). Nanti d'un Master 2 en Géosciences & Génie civil - Institut National Polytechnique de Lorraine (INPL), Nancy / France), d'un diplôme d'expert géologie de l'Ecole Nationale Supérieure de Géologie de Nancy (ENSG), Nancy – France) et d'une Maîtrise et Licence en Sciences de la Terre et de l'Univers (Université de Masuku, Fanceville, Gabon). Bien plus, il a acquis une bonne expérience professionnelle à la Direction Générale des Hydrocarbures (DGH), à Rio Tinto Exploration, à BHP Billiton et, enfin, à Eramet Comilog ■

ECOLE RUBAN VERT

SUCCÈS TOTAL À LA 3^e ANNÉE DU PROGRAMME DU DIPLÔME DE BACCALAURÉAT INTERNATIONAL BILINGUE

L'École Ruban Vert (ERV) a célébré sa troisième année de formation de diplômés de Baccalauréat international avec une nouvelle série d'excellents résultats. Cela est d'autant plus exceptionnel car l'école a débuté l'apprentissage en ligne en mars 2020, et ce, durant tout le dernier trimestre, suite à la crise sanitaire liée au Coronavirus. L'École Ruban Vert est la première et unique au Gabon à proposer le prestigieux Baccalauréat international bilingue (Anglais - français). sur le plan académique, les différentes matières dispensées aux apprenants peuvent être suivies en français, en anglais ou en espagnol.

Par Dr Neltoh Nargongar



Avec une moyenne de plus de 30 points, sur un maximum pouvant atteindre 45 points, l'École Ruban Vert a également obtenu un taux de réussite supérieur à la moyenne mondiale. Les élèves de l'ERV ont accédé, grâce à leurs diplômes, à des études universitaires dans le monde entier, recevant des offres des universités de Manchester et Norwich (Royaume-Uni), de Tilburg University (Pays-Bas), d'African Leadership University (Maurice), d'University of British Columbia, de Trent University (Canada), de George Washington University, de Nova S.Eastern, de Lawrence University, de Drexel University (États-Unis), d'University of Cape Town (Afrique du Sud), de Shanghai University et d'American University of Paris. La variété des choix universitaires ci-dessus n'est pas surprenante, étant donné que notre école compte, parmi ses élèves, 42 nationalités !

Ce qui rend le diplôme du baccalauréat international unique sur le plan académique est que les différentes matières peuvent être suivies en français, en anglais ou en espagnol, c'est le seul diplôme bilingue de ce type dans le monde. Le Baccalauréat international comporte trois autres éléments uniques.

Premièrement, c'est le seul diplôme qui comporte un élément obligatoire de service communautaire. Les élèves doivent servir leur communauté locale d'une manière ou d'une autre avant de pouvoir passer le diplôme. Cela les engage à comprendre les besoins des autres et comment faire une réelle différence par le biais d'un projet. L'élément d'étude exige qu'ils consignent leurs actions, décrivent leurs réflexions sur la façon dont ils pour-



Ce qui rend le diplôme du baccalauréat international unique sur le plan académique est que les différentes matières peuvent être suivies en français, en anglais ou en espagnol, ...

raient améliorer leur propre contribution au projet choisi, et les résultats, ainsi que l'impact qu'ils ont eu.

Deuxièmement, tous les élèves doivent rédiger un mémoire, un long travail de recherche individuelle, souvent équivalent à la première année de recherche dans une université américaine. Dans ce module, les élèves doivent compléter leur recherche par leur propre analyse et parvenir à une conclusion, des aptitudes précieuses que chaque adulte doit être en mesure de faire valoir toute sa vie.

Troisièmement, tous les élèves doivent suivre des cours de théorie de la connaissance, dans lesquels ils réfléchissent à la nature de la connaissance et à la façon dont nous savons ce que nous prétendons savoir. Ils apprennent aussi à tester l'intégrité de l'information et à apprécier la

façon de l'évaluer ; la fiabilité, une qualité de plus en plus essentielle à mesure que les formes de communication changent et continueront à évoluer à l'avenir.

PROGRAMME D'ÉTUDES PERSONNALISÉ

À l'ERV, les élèves de Year 12 et de Year 13 (l'équivalent de la première et de la terminale) ont la possibilité de choisir une grande variété de matières, y compris les langues traditionnelles (anglais, français ou espagnol) ainsi que les matières de sciences, d'arts, de sciences humaines et de mathématiques. Ce qui fait la particularité de notre programme d'études, c'est la possibilité de le personnaliser. L'IBDP est un processus rigoureux, mais qui permet aux élèves de suivre des matières et des secteurs d'intérêt adaptés à leurs ambitions futures.

Nos effectifs sont réduits. Nos professeurs ont une expérience de l'enseignement dans le monde entier (le personnel académique est composé de 20 nationalités) et sont experts dans leur domaine de prédilection, certains ont le doctorat. Ils apportent à notre école et au Gabon une richesse de connaissances et une variété d'expériences qui leur permettent d'offrir un niveau d'enseignement reconnu de par le monde. Les enseignants doivent être accrédités pour enseigner le programme du diplôme de Baccalauréat international. Tous nos enseignants sont formés pour dispenser ledit programme et nous actualisons régulièrement leur formation pour nous assurer qu'elle reste excellente.



Nos professeurs ont une expérience de l'enseignement dans le monde entier (le personnel académique est composé de 20 nationalités) et sont experts dans leur domaine de prédilection, certains ont le doctorat.

L'ERV n'est pas qu'une institution académique. En plus des études académiques, nous comprenons que nos élèves doivent être équipés de compétences de vie transférables tout en se disputant des places dans les meilleures universités. L'ERV prend l'éducation au sérieux et complète les études académiques par le sport, la musique et le théâtre. Nous sommes un centre agréé pour les examens de London College of Music, Rock School UK et London Academy of Music and Dramatic Arts, ainsi que pour le Duke of Edinburgh Award Scheme. L'ERV est le seul Centre de Test d'Évaluation Scolaire (pour l'entrée à l'université aux États-Unis) agréé au Gabon. Nos élèves se voient proposer un large éventail d'activités extrascolaires : arabe, biodiversité, faune et flore du Gabon, recyclage, robotique, tennis et bien d'autres choses encore.

L'ERV, MEMBRE ACCRÉDITÉ DU CONSEIL DES ÉCOLES INTERNATIONALES (CIS)

Le programme non académique le plus important de l'école est le Model United Nations (M.U.N.). Chaque année, une équipe d'élèves est initiée à la diplomatie et se joint, en tant que représentant d'un État membre des Nations unies, à d'autres équipes issues d'écoles du monde entier dans un débat sur une question d'actualité où l'on simule les délibérations qui ont cours aux Nations unies.

L'ERV a obtenu une accréditation externe fournissant un niveau d'assurance qualité de la part d'organisations mondiales qui génère la confiance dans les normes élevées que nous atteignons. Tout d'abord, l'Organisation du Baccalauréat international (IBO) effectue des évaluations régulières de l'école et l'ERV a passé avec succès un processus d'évaluation rigoureux pour lui permettre de dispenser à la fois le Programme Primaire (PYP), le Baccalauréat International Secondaire et le Baccalauréat Bilingue.

Ensuite, en tant que membre accrédité du Conseil des écoles internationales (CIS), une organisation éducative mondialement reconnue, l'ERV a obtenu son statut d'accréditation en mars 2020 après une semaine d'inspection rigoureuse. Nous sommes uniques à cet égard au Gabon.

Troisièmement, en tant que centre d'examen, nous sommes autorisés à dispenser les examens de l'IGCSE d'EdExcel, International General

Certificate of Secondary Education, reconnu par toutes les écoles du monde en plus du SAT.

PROMOTION DU DÉVELOPPEMENT DURABLE ET SENSIBILISATION À LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

Notre large choix de programmes extrascolaires améliore l'expérience éducative des élèves. Nos élèves peuvent rester après les cours pour faire du sport, de la robotique, des langues (dans le passé, nous avons proposé des cours extrascolaires d'arabe et de chinois ainsi que des cours de langues en anglais, français et espagnol).

Le site de l'école est unique, non seulement en termes d'installations exceptionnelles qui comprennent une salle informatique, une bibliothèque, un gymnase intérieur et un auditorium, mais aussi en matière d'environnement. Dans notre parc, nous sommes fiers de posséder des espèces de toute la flore et faune que l'on peut trouver naturellement dans la région. L'école promeut donc le développement durable et sensibilise les élèves à la protection du monde dans lequel nous vivons tous. Nous offrons également des cours d'instruments de musique, de yoga, de ballet, et notre académie de tennis est la meilleure de Libreville ; elle accueille chaque année le tournoi de tennis (Open Tennis) du Gabon. Au cours d'une année scolaire, nous célébrons la Journée mondiale des langues et enrichissons l'éducation de tous nos élèves grâce à la Semaine des sciences, la Semaine contre les brimades et la Semaine de l'Afrique, ce qui soutient notre engagement à faire connaître la culture et le patrimoine du Gabon à tous les enfants. L'ERV accueille le festival de Moabi, une célébration de la culture locale, et le tournoi international de tennis du Gabon.

COVID-19 ET L'APPRENTISSAGE EN LIGNE

Notre plus grand défi dans notre courte histoire a été de faire face à la Covid-19. Depuis la fermeture de l'école en mars, nous avons poursuivi nos programmes par le biais de l'apprentissage en ligne (e-learning) offert à toutes les classes, de la maternelle au diplôme. Dès le début, nous avons conçu le nouveau programme d'études en ligne pour maintenir la continuité. Ainsi, la journée scolaire était exactement la même, les enregistrements, les leçons aux mêmes heures, les pauses, le sport, les activités extrascolaires, etc. Il a été demandé aux élèves de porter l'uniforme et de suivre les mêmes schémas d'apprentissage par le biais de leçons dispensées virtuellement sur diverses plateformes telles que "Google Meets" (pour les cours théoriques), "Kahoot" pour les quiz, "Bandlab" pour les cours de musique et autres.

Le personnel de l'ERV a soigneusement réfléchi à la manière de limiter le temps d'écran pour les élèves, et en conséquence de nombreux cours, bien que se déroulant exactement au même moment de la journée scolaire que le calendrier scolaire d'avant la Covid-19, ont été dispensés sous forme de devoirs hors ligne. Les élèves ont téléchargé leurs travaux dans notre système de gestion des élèves, après quoi ils ont été évalués puis notés et transmis aux élèves. De cette façon, les bulletins scolaires et les notes de fin d'année ont été générés exactement comme avant la Covid-19. Les élèves de l'ERV ont continué à étudier après leur rapatriement et ont joint les classes en ligne depuis leurs lieux de résidence aux États-Unis, en Chine et en Inde, ainsi que depuis leur domicile au Gabon ■

Source : Ecole Ruban Vert

LA FINANCE VERTE NE PEUT PAS TOUT

La transition énergétique nécessite une réallocation du capital à une échelle sans précédent. Les besoins mondiaux de financement d'investissements avoisinent les 6000 milliards de dollars en rythme annuel. La finance est-elle la meilleure alliée de la lutte contre le réchauffement climatique ?

Par la rédaction



La plus gigantesque opération de réallocation du capital jamais opérée à l'échelle de la planète – rien de moins qu'un changement de régime, le passage d'une économie carbonée vers une économie décarbonée d'ici à 2050 – est à venir. Elle passera, c'est une évidence, par la mobilisation du secteur dont la raison d'être profonde est de drainer l'épargne vers l'économie réelle. Les financiers répondent déjà présents. Ils ont commencé à mettre au service de cette cause une partie de leurs outils – « obligations vertes » (green bonds), et « obligations catastrophes » (cat bonds), « portefeuilles verts », etc. – mais le mouvement, bien trop lent, demeure très en deçà de l'enjeu. Alors que les besoins mondiaux de financement d'investissements avoisinent les 6000 milliards de dollars en rythme annuel, selon l'estimation de la commission des Nations unies, Nouvelle Economie Climatique (NEC), le marché mondial de ces diverses obligations, même en expansion rapide, reste désespérément insuffisant, inférieur à 200 milliards de dollars, soit moins de 1 % de l'encours obligataire total mondial.

Une lenteur paradoxale car la sphère financière est intéressée au premier chef par cette mutation « verte ». Comme l'a expliqué le gouverneur de la banque centrale d'Angleterre, Mark Carney, dans un discours en 2015, devenu célèbre, le secteur de la finance se retrouvera en première ligne des conséquences d'une aggravation de la crise climatique. Il devra assumer en effet une cascade de nouveaux risques – risques de dommages,

risques de responsabilité et risques financiers – avec à la clé une explosion des sommes dues par les assurances et un chamboulement dans l'évaluation des actifs de nature à remettre en cause la stabilité financière de l'ensemble du système. D'où l'intérêt bien compris pour la finance de prendre les devants en encourageant le mouvement vers une économie zéro carbone. L'expérience montre que la labellisation des investissements verts, érigée en voie royale de la finance verte, ne saurait suffire si elle ne s'accompagne pas de conditions de financements un tant soit peu avantageuses.



« Le secteur de la finance devra assumer une cascade de nouveaux risques avec à la clé un chamboulement dans l'évaluation des actifs de nature à remettre en cause la stabilité financière de l'ensemble du système »



C'est tout l'enjeu de calibrer ce « bonus » en tenant compte du rendement réel des investissements verts, qui n'est pas, il est vrai, aisément monétisable. De même, la finance doit-elle veiller, en pointant du doigt les fauteurs de gaz à effet de serre, à ne pas encourager involontairement une surconsommation d'énergie fossile à l'occasion d'une gigantesque braderie d'actifs « échoués ». Deux problématiques certes ardues mais incontournables, car liées à la spécificité même du risque climatique – des dégâts certains – et de sa lutte – des bénéfices difficilement mesurables. Nul doute que l'ingéniosité des financiers va être mise à contribution dans les prochaines années pour les régler. La démarche n'a pas qu'une dimension technique : en se verdissant, la finance redonnera aussi du sens à son activité et trouvera une belle occasion de se racheter une bonne conduite après les excès de la dérégulation financière du début des années 2000.



« Pas moins de 93 000 milliards d'investissements seraient nécessaires sur la période 2015-2030 pour mettre l'économie mondiale sur les rails de l'objectif des 2 °C, soit 6 000 milliards de dollars par an »

LE PASSAGE DU BRUN AU VERT, UNE AFFAIRE DE BILLIONS

L'économiste Christian de Perthuis aide dans son dernier livre à prendre l'exacte mesure du changement à opérer (*Le tic-tac de l'horloge climatique*, Éditions De Boeck). Il s'agit du passage d'une économie brune à une économie verte, une affaire de plusieurs milliers de milliards de dollars (billions). « Pour viser la neutralité carbone, il convient d'opérer une double mutation : accélérer la transition énergétique en désinvestissant des actifs liés aux énergies fossiles, et protéger les puits de carbone terrestres et océaniques en investissant dans la diversité du vivant », précise-t-il. Un double mouvement rarement pris en compte.

Une commission apparentée aux Nations unies, « Nouvelle Économie Climatique », a évalué en 2013 les besoins financiers de la transition climatique. Les chiffres avancés sont faramineux puisque pas moins de 93 000 milliards d'investissements seraient nécessaires sur la période 2015-2030 pour mettre l'économie mondiale sur les rails de l'objectif des 2 °C, soit 6 000 milliards de dollars par an. « Dans cette évaluation, Nick Stern, l'économiste anglais qui avait alerté la planète des risques de l'inaction (en 2006) englobe pratiquement tout ce qui relève la formation brute de capital fixe dans le calcul du PIB mondial, ce qui est de bonne guerre », prévient Stéphane Voisin, analyste financier, expert ESG (critères environnementaux, sociaux et de gouvernance), coauteur avec Jean-Baptiste Bellon de Detox finance (Éditions Eyrolles).

Cohérente avec l'idée d'une transformation générale de l'économie, cette méthode permet ainsi implicitement de relativiser l'effort à fournir puisqu'elle intègre l'amortissement d'investissements qui – économie verte ou pas – devront de toutes les façons être faits. Une autre manière de se rassurer est de rapporter ces 6 000 milliards de dollars annuels nécessaires à la transition verte aux 100 000 millions de dollars détenus rien que par les investisseurs institutionnels de la planète. Au vu des maigres ruisseaux actuels de la finance verte, la question reste toutefois entière : comment faire pour détourner ces « grands fleuves financiers » vers la planète verte ?



« Ce nouvel instrument permet aux banquiers de se mettre en avant à bon compte dans le combat climatique. Ils ne jouent qu'un rôle d'intermédiaire entre émetteurs et investisseurs en touchant une jolie commission au passage, le produit rêvé »

LA PREUVE PAR LE "BONUS VERT"

Les financiers ne jurent pour l'heure que par les « green bonds » ou obligations vertes. « C'est le grand talent des financiers que de savoir transformer un problème en opportunité. Ce nouvel instrument permet aux banquiers de se mettre en avant à bon compte dans le combat climatique puisque celui-ci ne sollicite par leur bilan. Ils ne jouent qu'un rôle d'intermédiaire entre émetteurs et investisseurs en touchant une jolie commission au passage, le produit rêvé », ironise Stéphane Voisin.

Pour répondre à ses détracteurs, l'industrie financière se résout petit à petit à élargir son appréciation du risque vert et de sa rentabilité. « L'affichage du bénéfice climat des investissements verts devient plus facile. Sa systématisation permet d'augmenter le rendement relatif du vert. Si bien que les projets exceptionnellement performants pourraient bénéficier d'un coût de financement moindre et réciproquement, ceux dont l'impact carbone est moyen pourraient être pénalisés », analyse Alain Grandjean, associé fondateur de Carbone 4, un think tank spécialisé dans la transition carbone et coauteur de *Financer la transition énergétique* (Éditions de l'Atelier). Des pionniers prennent le chemin de cette discrimination positive en faveur des investissements verts. À l'instar de Natixis qui vient d'annoncer en septembre un mécanisme de bonus aux financements verts.

LA CHAUSSE-TRAPPE DES "ACTIFS ÉCHOUÉS"

Le premier coût de la transition énergétique n'en demeure pas moins le désinvestissement des secteurs carbonés, souligne Christian de Perthuis dans *Le tic-tac de l'horloge climatique*. Cette opération de désinvestissement s'avère délicate à mener à cause de la chausse-trappe des « actifs échoués ». Avec les meilleures intentions du monde, les banques constituent en effet des « fonds verts » dans le but d'isoler – voire d'exclure – les activités « brunes » fortement productrices de CO₂. Et de dissuader les investisseurs d'y placer leur argent. Mais en dépréciant la valeur des actifs « bruns » – les réserves de pétrole, de charbon ou de gaz qui ne seront jamais utilisées, les centrales thermiques appelées à être fermées, les voitures à essence devenues obsolètes, etc. – ce mécanisme a malheureusement pour conséquence d'inciter à écouler au plus vite les stocks bradés de ces « actifs échoués ». Une fuite en avant à l'opposé de l'effet recherché. En dépréciant la valeur des actifs « bruns », ce mécanisme a malheureusement pour conséquence d'inciter à écouler au plus vite les stocks bradés de ces « actifs échoués ».

Une problématique majeure puisque, selon la banque Citigroup, le montant de ces « actifs bloqués » s'élèverait à 100 000 milliards de dollars. Les financiers ont conscience des méfaits de ce « green paradoxe ». Les mesures radicales d'exclusion peuvent en effet encourager des « free rider » à se constituer des portefeuilles d'actifs marron à bon compte. Mais ici comme ailleurs, après les excès des années 2 000, la finance verte doit aussi apprendre la prudence ■

Source : *L'Économiste*

RÉCHAUFFEMENT CLIMATIQUE

CLIMAT : LE GIEC ALERTE SUR LA SURCHAUFFE DES OCÉANS ET DES PÔLES

Dans leur nouveau rapport, les chercheurs du Giec (Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat) dressent un panorama inquiétant de l'état des océans et de la cryosphère d'ici à 2050. Les décideurs politiques disposent de nouvelles données pour agir maintenant et surtout sur le long terme.

Par la rédaction



Le Giec a récemment présenté un nouveau rapport spécifique aux océans et à la cryosphère (banquise, glaciers, permafrost, etc.). Un rapport commandé en 2016 par les parties à la Convention des Nations unies pour le climat (Ccnucc) et qui vient compléter celui sur le réchauffement à 1,5° et un autre plus récent sur les sols.

Dans ce nouvel opus, les chercheurs ont procédé de la même manière. Une revue des connaissances scientifiques sur les changements et les impacts observés dans les écosystèmes au cours des dernières décennies, une modélisation des changements à venir et des risques associés selon plusieurs scénarios de hausse de température d'ici à 2050 et 2100,

et une analyse des conséquences attendues sur l'économie, la société. Le tout résumé dans un document de 40 pages pour les décideurs.

DES CHANGEMENTS DÉJÀ OBSERVÉS

En recoupant plus de 7.000 études scientifiques, le Giec constate que le réchauffement climatique a entraîné une réduction généralisée de la cryosphère : perte de masse des glaciers et de la banquise, réduction de la couverture neigeuse et augmentation de la température du pergélisol. La calotte glaciaire du Groenland a ainsi perdu 277 millions de tonnes de glace par an en moyenne entre 2006 et 2015. Ce qui équivaut, selon le Giec, à une hausse du niveau des mers de 0,77 mm par an.

Le Giec conclut également que les masses d'eau océaniques se sont réchauffées « sans relâche » depuis 1970 et ont absorbé plus de 90 % des excès de chaleur du système climatique. « La fréquence des vagues de chaleur en mer a très probablement doublé depuis 1982 et son intensité augmente », écrivent les chercheurs. En absorbant le CO₂, les océans ont subi une acidification de surface croissante et une perte d'oxygène qui va de la surface jusqu'à 1.000 mètres de profondeur.

Les espèces et les écosystèmes sont affectés par ces changements. L'apparition de terres précédemment recouvertes de glace a modifié par exemple l'abondance et la répartition des espèces végétales et animales. La perte d'oxygène dans les océans a également contraint des espèces à migrer, à modifier leur répartition géographique, ce qui perturbe les interactions entre les espèces, clef de voûte de la structure et du fonctionnement des écosystèmes.

DES ÉVOLUTIONS ALARMANTES

Selon les modèles mis en œuvre, les réductions de la cryosphère devraient se poursuivre à court terme (2031-2050). Les conséquences pour les cours d'eau seront « inévitables », alertent les chercheurs. « Les taux et les grandeurs de ces changements cryosphériques devraient encore augmenter dans la deuxième moitié du 21^e siècle dans les scénarios d'émission élevées de gaz à effet de serre. De fortes réductions d'émissions au cours des prochaines décennies devraient réduire les changements ultérieurs après 2050 »,

détaillent-ils. Leurs analyses confirment que les événements extrêmes de type El Niño ou La Niña devraient devenir plus fréquents. La circulation des courants de l'Atlantique devrait s'affaiblir. « Les taux et l'ampleur de ces changements seront plus petits dans les scénarios à faibles émissions de gaz à effet de serre », rappellent les chercheurs. Mais, dans tous les cas, l'élévation du niveau des mers se poursuivra pendant des siècles. Elle pourrait atteindre environ 30 à 60 cm d'ici à 2100, même si les émissions de gaz à effet de serre sont fortement réduites.

UNE RÉPONSE POLITIQUE À BIEN CALIBRER

« Ce rapport fournit de nouvelles preuves des avantages de limiter le réchauffement climatique au niveau le plus bas possible », explique le Giec dans un communiqué. « Si nous réduisons fortement les émissions, les conséquences pour les populations et leurs moyens de subsistance seront toujours difficiles, mais potentiellement plus gérables pour les plus vulnérables », a déclaré Hoesung Lee, le président du Giec.

En effet, ces modifications des écosystèmes ne seront pas sans conséquence pour les populations côtières ou vivant aux pôles. Il faudra s'attendre à une diminution de la biomasse mondiale des océans avec des impacts sur les pêcheries. Les villes côtières seront particulièrement exposées aux risques de submersion. Le retrait de la cryosphère de haute montagne continuera de nuire aux activités de loisirs et au tourisme. Lorsque les glaciers de montagne se retirent, ils modifient également la disponibilité et la qualité de l'eau en aval, avec des implications pour de nombreux secteurs tels que l'agriculture et l'hydroélectricité. « En comprenant les causes de ces changements et les impacts qui en résultent, et en évaluant les options disponibles, nous pouvons renforcer notre capacité d'adaptation », plaide le Giec, ajoutant que ce rapport fournit les connaissances qui facilitent ce type de décisions ■

Source : actu-environnement

L'ÉOLIEN OFFSHORE DÉCOLLE DANS LE MONDE

Avec un taux de croissance de près de 24% par an depuis 2013, les capacités mondiales de l'éolien en mer devraient être multipliées par cinq d'ici à 2030. En France, l'horizon semble s'éclaircir pour la filière.

Par la rédaction



Avec 6,1 gigawatts (GW) de nouvelles capacités installées, 2019 constitue une nouvelle année record pour l'éolien en mer, dont les capacités installées ont atteint 29,1 GW fin 2019, selon le dernier rapport du Global Wind Energy Council (GWEC). Les prévisions sont équivalentes pour 2020, malgré les répercussions du coronavirus sur l'investissement global dans l'énergie, en baisse de 20% selon l'Agence internationale de l'énergie.

Le marché mondial de l'éolien offshore a progressé de 24% par an en moyenne depuis 2013, et reste dominé à 75% par l'Europe, qui vise un objectif de 450 GW installés en 2050. Mais les autres continents accélèrent : le GWEC prévoit 23 GW de nouvelles capacités installées en Amérique du Nord et 52 GW en Chine d'ici à 2030.

AUCUNE TURBINE OFFSHORE EN FRANCE

Avec 16,6 GW d'éolien (non offshore) installé, aucune turbine offshore posée et une seule turbine flottante (au Croisic), la France « a pris du retard dans le boom de l'éolien offshore », selon le GWEC, mais la situation est en passe de s'améliorer. Deux parcs d'environ 500 MW, issus du premier appel d'offres pour l'éolien en mer, devraient voir le jour en 2022 à Saint-Nazaire et à Saint-Brieuc. Les projets du deuxième appel d'offres ne seront lancés que vers 2023-2024.

Ces retards s'expliquent principalement par l'opposition du public et de l'industrie de la pêche. En outre, la baisse des prix de l'éolien offshore sur le marché des enchères a déclenché des réductions tarifaires rétroactives. Des conditions plus favorables en 2019 ont permis au consortium EDF - Innogy - Enbridge de remporter un projet de 600 MW au large de Dunkerque sur la base d'un prix de 44 euros par mégawattheure (MWh).

RÉSILIENCE DU SECTEUR, MALGRÉ LE CORONAVIRUS

D'ici à 2030, les capacités installées devraient augmenter de 205 GW - une estimation relevée de 15 GW par rapport à la précédente, réalisée avant le coronavirus, ce qui démontre la « résilience » du secteur selon le GWEC - pour atteindre 234 GW, dont au moins 6,2 GW d'éolien en mer flottant. Cette progression sera tirée notamment par une croissance exponentielle en Asie, mais aussi par le maintien d'une croissance forte en Europe. Elle permettra, selon le GWEC, de créer 900 000 emplois supplémentaires dans le secteur.

En 2019, la Chine a conservé la première place avec un niveau d'installation record de 2,4 GW, suivie par le Royaume Uni (1,8 GW) et l'Allemagne (1,1 GW). La croissance s'accélère en Asie (Taiwan, Vietnam, Japon, Corée du Sud) et aux états-Unis ■

Source : actu-environnement

LA VACCIMANIA

Toutes les grandes puissances ambitionnent chacune à travers leurs centres de recherches scientifiques et médicales, d'être la première à produire le vaccin contre la pandémie de Covid-19. Pour certains, cette quête équivaut à gagner les élections présidentielles à l'instar de l'actuel locataire de la Maison Blanche, Donald Trump. Pour d'autres comme la Fédération de Russie du président Vladimir Poutine, il est question de montrer au monde sa suprématie en matière de technologies de pointe et de science. Enfin, les autres sont des attentistes à la performance des premiers pour lancer leur commande. On parle de milliards de dollars. Une affaire certes bien juteuse mais nécessaire pour sauver des vies.

Par Dr Neltoth



La Russie a donc développé le «premier» vaccin contre le coronavirus, a affirmé récemment, M. Vladimir Poutine, malgré la préoccupation de la communauté scientifique internationale. C'est une véritable course au vaccin contre la Covid-19 qui s'est lancée depuis plusieurs mois à travers la planète. Et le vainqueur est peut-être déjà connu. Actuellement, 26 candidats vaccins sont au stade des essais cliniques, c'est-à-dire testés chez l'être humain, et 139 au stade de l'évaluation pré-clinique, selon des données de l'Organisation mondiale de la santé (OMS). Mais un État semble à la pointe dans cette course folle : la Russie avec son vaccin dénommé « Spoutnik V », en rappel historique du lancement par l'URSS en 1957 du premier sectateur artificiel, Spoutnik. Une annonce du président de la Russie, Vladimir Poutine, le locataire du Kremlin, afin de taire les velléités des concurrents occidentaux et surtout américains. Comme nous avons l'habitude de l'exprimer dans notre langage populaire, c'est « damer le pion à l'autre ».

Aux États-Unis, le président Donald Trump en a fait une affaire d'indépendance nationale. Il dépense sans compter afin de soutenir la recherche et réserver d'avance des doses pour la population américaine. L'Europe qui multiplie les opérations en vue de collecter des fonds, n'est pas en reste. La France, l'Allemagne, l'Italie et les Pays-Bas ont déjà passé une première précommande, et d'autres devraient suivre. Plus de 160 projets se trouvent actuellement en développement, selon le dernier décompte de l'Organisation mondiale de la santé (OMS).

Et le président russe d'ajouter : « Je sais qu'il est assez efficace, qu'il donne une immunité durable. » Il a par ailleurs précisé qu'une de ses filles s'était fait inoculer le vaccin. « Elle a participé à l'expérience » a-t-il indiqué, selon les agences russes, affirmant qu'elle avait eu un peu de température après les deux inoculations, « et c'est tout ». Le ministère de la Santé a affirmé que la double inoculation « permettait de former une immunité longue », estimant qu'elle pouvait durer « deux ans ».

À peine annoncé, ce vaccin devient déjà un objet de convoitises. « Plus d'un milliard de doses » ont été précommandées par 20 pays étrangers, a affirmé Kirill Dmitriev, le président du fonds souverain. Il a précisé que la phase 3 des essais commençait mercredi. Le début de la production industrielle était prévu en septembre 2020.

Cuba annonce des essais cliniques de son propre vaccin Covid-19. Le médicament, développé par l'Institut de vaccin Finlay, sera appelé Souverain 01 et sera appliqué en deux doses intramusculaires. Cuba a commencé la semaine dernière les essais cliniques de son propre vaccin coronavirus SRAS-CoV-2, qui durera jusqu'au début de 2021, a annoncé le Registre public cubain des essais cliniques.

Quant au président du groupe public China National Biotech Group, qui fait partie de la société pharmaceutique Sinopharm Liu Jingzhen, il a déclaré que le vaccin coronavirus sur lequel travaille le groupe sera prêt « probablement en décembre » à un prix inférieur à 1.000 yuans (144 dollars, 121 euros) pour les deux doses nécessaires, commente la presse locale ■

AGENDA N°86

DU 14 AU 17 SEPTEMBRE 2020 : MARCHÉ INTERNATIONAL DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER (PARIS/ FRANCE)

Le MIPIM est le plus grand événement dans le secteur de l'immobilier, de l'urbain et de l'innovation. L'édition 2020 se déroulera exceptionnellement cette année à Paris, simultanément au Cent Quatre-Paris dans le 19ème arrondissement, à l'Intercontinental Paris le Grand (le 15 septembre 2020) pour un dîner de gala et à la Seine Musicale (le 16 septembre 2020) pour une journée de conférences. Le MIPIM est l'occasion pour tous les acteurs de l'industrie de se retrouver et d'échanger sur les grands événements économiques, écologiques, sociaux, etc.

DU 27 SEPTEMBRE AU 31 OCTOBRE 2020 : FESTIVAL INTERNATIONAL NUITS D'AFRIQUE 2020 À MONTRÉAL (CANADA)

Animé par la volonté de faire vibrer Montréal au rythme de toutes ses cultures, le Festival International des Nuits d'Afrique se réjouit de présenter une édition spéciale qui aura lieu cet automne, du 27 septembre au 31 octobre 2020. Cette 34e édition réinventée sera hors du commun avec une programmation de 25 concerts en salle qui nous feront voyager de l'Afrique à l'Amérique Latine en passant par les Antilles.

Lieu de l'événement : Parterre du Quartier des spectacles, 1435, rue St-Alexandre, Montréal, Québec, Canada, H3A 2G4

Du 8 au 10 décembre 2020 : CONFERENCE ECONOMIQUE AFRICAINE 2020 (EN LIGNE)

L'édition 2020 de la Conférence économique africaine, organisée conjointement par la Banque africaine de développement (BAD), la Commission économique pour l'Afrique (CEA) et le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), est prévue de se tenir virtuellement du 8 au 10 décembre 2020.

Le thème de la Conférence de cette année est : « L'Afrique après le COVID-19 : accélérer les progrès vers un développement durable inclusif ».

La Conférence permettra à des universitaires de renom et à de jeunes chercheurs de présenter aux responsables politiques et aux décideurs leurs travaux de recherche axée sur des solutions.

Lignes directrices sur les soumissions:

Les auteurs intéressés doivent soumettre leurs travaux à l'adresse www.uneca.org/aec2020 et par courriel à l'adresse aec2020@un.org. Seuls les documents complets traitant du thème de la Conférence seront pris en considération pour présentation. La Conférence donnera la priorité aux documents axés sur les solutions.

Date limite de soumission des articles : 21 Septembre 2020
Notification de l'acceptation finale : 26 octobre 2020
jour d'inscription pour les présentateurs : 21 Octobre 2020

La participation à la conférence est gratuite - pas de soumission d'articles ni de frais d'inscription.

Union Gabonaise
de Banque

BOURSE

du 21/07/2020 au 21/08/2020

*Devises/FCFA	21/07/2020	21/08/2020	Variation
USD - Dollar américain	572,5642	552,5725	-3,49%
GBP - Livre britannique	727,3298	731,7843	0,61%
CAD - Dollar canadien	424,1941	419,7557	-1,05%
CHF - Franc suisse	610,4963	608,8755	-0,27%
ZAR - Rand sud-africain	34,5950	32,0120	-7,47%
JPY - Yen japonais	5,3345	5,2399	-1,77%
AED - Dirham des Emirats Arabes Unis	155,8333	150,5817	-3,37%
CNY - Yuan	81,8846	80,0314	-2,26%
MAD - Dirham marocain	59,8615	60,1470	0,48%

	21/07/2020	21/08/2020	Variation
Brent (USD / Baril)	44,69	44,90	0,47%
WTI (USD / Baril)	40,81	42,58	4,34%
Or (USD / once)	1 817,77	1 947,26	7,12%
CAC 40 (EUR)	5 093,18	4 977,23	-2,28%
Euro stoxx 50 (EUR)	3 388,34	3 273,98	-3,38%
DOW JONES (USD)	26 680,87	27 692,88	3,79%

Taux BEAC en vigueur

Taux d'intérêt des appels d'offres :	21/07/2020
Taux de facilité marginale BEAC	44,69
Taux de facilité de dépôt	40,81

* Cours publiés par la Banque des Etats de l' Afrique Centrale-BEAC



LE RÉSEAU DES SMARTPHONES

FAITES
L'EXPÉRIENCE
D'UN INTERNET
TRÈS RAPIDE
PARTOUT

Tapez *222#



4G Pocket WiFi
24 999 F_{CFA}

SIM
4G
OFFERTE

15Go
OFFERT
COMPOSEZ
***222#**

100%
BONUS
OFFERTS
DURANT
3 MOIS

CONNECTE
JUSQU'À
10 APPAREILS
EN MÊME
TEMPS

Téléchargez maintenant MyAirtel



#soyonsprudents



Membre de :



LE LEADER DU CONSEIL IMMOBILIER AU GABON



SIÈGE BICP, BORD DE MER

Bureaux de 50 à 500m², espaces de coworking et appartements à louer + domiciliation d'entreprise



RÉSIDENCE ÉQUATEUR À LOUIS APPARTEMENTS MEUBLÉS



PROJET DE VILLAS JUMELÉES DANS LE LOTISSEMENT LES HAUTS D'ANGONDJÉ. VENTE EN VEFA (VENTE EN ÉTAT FUTURE D'ACHEVEMENT)

VOS **PROJETS** SONT LES **NÔTRES**, CONSTRUISONS-LES **ENSEMBLE**

BICP VOUS AIDE À :

Expertiser vos biens – Répondre à vos attentes – Réaliser un audit immobilier
Étudier une promotion immobilière – Inventorier les documents relatifs à une acquisition ou une cession – Adapter vos budgets d'investissement au plus près du marché gabonais

NOS SERVICES

CONSEIL – PROMOTION
VENTE – LOCATION

IMMEUBLE BICP, BORD DE MER

1266 Bd de la Nation Bord de mer
 BP 4562 Libreville-Gabon
 Tél.: 065 30 18 80 / 065 80 18 80
 Bur. 011 73 18 80
 Whatsappe : 05 31 70 00
 Email : pchandezon@gmail.com
 Site web : www.bicpgabon.com



Nouvel agrément du ministère chargé de l'Habitat