

Economie Gabon +

Le Mensuel des dirigeants et leaders d'opinion



MENSUEL GRATUIT, NE PEUT ÊTRE VENDU

L'ESSENTIEL

VIE ÉCONOMIQUE

LA ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE CONTINENTALE EST ENTRÉE EN VIGUEUR LE 30 MAI 2019



Lire p.4

L'INDUSTRIE GABONAISE DU BOIS PARMI LES GRANDS



Lire p.7

TIC

iPi9, LE PETIT POUCKET DE L'INTERNET DU GABON



Lire p.9

SPORT

36^e ÉDITION DE L'OPEN DE GOLF DE LIBREVILLE



Lire p.18

Dossier

BTP – MARCHÉ AUTOMOBILE



FOCUS SUR LE MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE

LE MARCHÉ AUTOMOBILE MONDIAL, PANAFRICAIN ET GABONAIS

LE BTP AU GABON

BIENTÔT L'AUTONOMISATION ET L'AUTO-GESTION DE SES PROPRES CONTRATS D'ASSURANCES

Lire p. 10 - 15

Prochain numéro :

TRANSPORTS, LOGISTIQUE ET TOURISME

N°76
JUI-AOÛT
2019



Ingénieur Travaux Bilingue Conseiller Juridique Bilingue Ingénieur en Informatique Bilingue Chef Comptable Bilingue Assistant Magasinier Cariste Assistant de Direction Bilingue

AVIS DE RECRUTEMENTS:

Filiale du groupe Vivo Energy, la société Engen Gabon, spécialisée dans la distribution des produits pétroliers, recherche dans les plus brefs délais, pour les besoins de ses services, les profils ci-après :

1. Un Ingénieur Travaux Bilingue

- Diplôme d'ingénieur génie civil, d'ingénieur électromécanique, architecte ou équivalent
- Au moins 10 ans d'expérience réussie à un poste similaire idéalement acquise dans le domaine de la distribution des produits pétroliers
- Autonome et polyvalent
- Maîtrise des programmes graphiques et des logiciels Archicad, Autocad, MS Project & Microsoft office
- Bonne connaissance du bâtiment et métiers connexes, de l'ingénierie des installations de distribution des produits pétroliers et des règles HSE en la matière
- Permis de conduire obligatoire

2. Conseiller Juridique Bilingue

- Bac+5 en droit privé, droit des affaires ou équivalent avec 5 ans d'expérience au moins à un poste similaire ou en cabinet d'audit juridique et fiscal
- Bonne connaissance de la réglementation gabonaise
- Esprit d'analyse et de synthèse et capacités rédactionnelles
- Sens de la négociation, qualités de persuasion
- Maîtrise des logiciels bureautiques
- Rigueur, objectivité, discrétion

3. Ingénieur en Informatique Bilingue

- Diplômé d'Ingénierie en informatique et réseau avec 3 ans d'expérience minimum
- Être capable de maîtriser :
 - L'administration du serveur (systèmes d'exploitation Windows et Linux)
 - La prise en charge des terminaux (prise en charge des terminaux Windows 10, 8 +)
 - La messagerie (Exchange 2013, Exchange 2010, ActiveSync Technologies, Skype pour entreprise, Office 365 both Hybrid / On Prem, SharePoint)
 - L'administration des sauvegardes (Veeam Backup & Replication, CommVault, Avpoint)
 - La technologie de virtualisation (VSphere VMware)
 - La virtualisation des applications (Citrix XenApp 7.5)
 - La technologie de stockage (IBM Storewize, Various Aspects of Storage)
 - La gestion des menaces (Trend Anti-Virus, Forticlient, Symantec Message Labs)

4. Chef Comptable Bilingue

- Bac+4 / Bac+5 en gestion, comptabilité, finance avec une expérience de 5 ans au moins à un poste similaire ou idéalement dans un cabinet d'audit
- Intègre, honnête, rigoureux, organisé et capable de gérer une équipe
- Forte capacité d'analyse
- Bonne connaissance des outils informatiques, en particulier Excel
- Bonne maîtrise d'ACCPAC 5.5
- Bonne connaissance des normes IFRS et des principes et pratiques comptables GAAP & OHADA.
- Bonne maîtrise de l'industrie pétrolière, des taxes et redevances sur les prix et les ventes.

5. Assistant Magasinier Cariste

- Niveau minimum Bac avec une expérience professionnelle de 3 ans au moins
- Bonne connaissance des techniques de stockage
- Permis (B et du chariot élévateur) obligatoire
- Très bon sens de l'organisation, rigoureux
- Bonne condition physique (travail debout, port de charges)
- Respect des règles et consignes de sécurité

6. Assistant de Direction Bilingue

- Bac+2 /Bac+3 avec une expérience professionnelle de 3 ans au moins
- Bonnes capacités rédactionnelles et relationnelles
- Discret, organisé, rigoureux, consciencieux, autonome et polyvalent
- Bonne présentation, aptitude à travailler en équipe
- Sens de la confidentialité
- Maîtrise du Pack Office

Les dossiers de candidature comprenant : CV (en anglais et en français) et lettre de motivation sont à envoyer avant le 20 juin 2019 à l'adresse email suivante : Ressources.Humaines@vivoenergy.com

Sommaire N°75

VIE ÉCONOMIQUE

4 – 8

L'ÉCONOMIE BLEUE, UN POTENTIEL MÉCONNU POUR L'AFRIQUE QUI PÈSE 1000 MILLIARDS DE DOLLARS

p.4

LES BANQUES RÉGIONALES ET PANAFRICAINES MONTENT EN PUISSANCE

p.6

LA CROISSANCE DE L'ÉCONOMIE MONDIALE S'EST TASSÉE À SON NIVEAU LE PLUS BAS DEPUIS TROIS ANS

p.8

DOSSIER

10 – 15



LA BAIE DES ROIS

p.15

ÉDUCATION & FORMATION

17

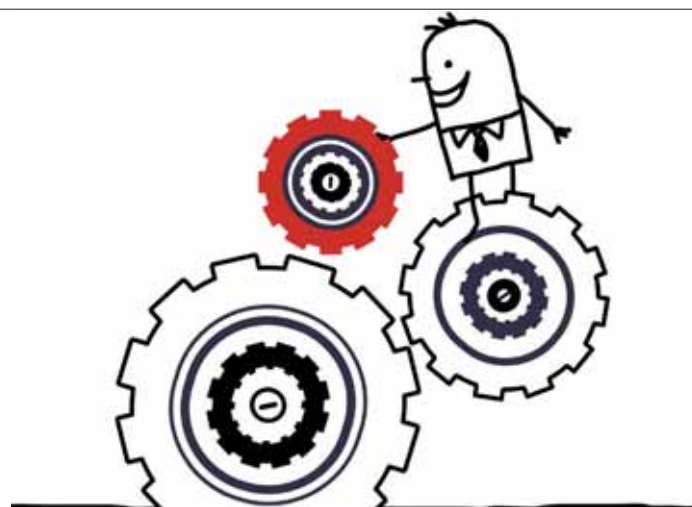
CANAL+ INTERNATIONAL LANCE CANAL+ UNIVERSITY POUR LA FORMATION DES ACTEURS DE L'AUDIOVISUEL AFRICAIN

p.17

Édito

QUAND NOS CAPACITÉS D'ADAPTATION SONT MISES À L'ÉPREUVE

Par Anne-Marie Jobin



Crédit photo : © DR

Au même titre qu'il est parfois un peu compliqué de résumer en quelques mots une situation purement financière, il est encore plus difficile de parler économie sans évoquer les conditions politiques. Dans *Economie Gabon+*, nous n'évoquons pas la politique et nous refusons les polémiques. Chaque mois, nous avons le privilège d'être reçus par le ministre de tutelle chargé des sujets que nous abordons, d'échanger avec un ambassadeur qui nous expose le sens de la coopération bilatérale développée avec le Gabon, de rencontrer des directeurs généraux qui gèrent des sociétés de la place... ce qui donne une consistance à nos contenus.

Le seul objectif d'*Economie Gabon +* est, rappelons-le, d'informer notre lectorat de la santé des entreprises, des problématiques qu'elles rencontrent, de leurs objectifs et autres perspectives évaluées en fonction des investissements consentis pour développer leur activité.

Dans ce numéro 75 dédié au marché de l'automobile et aux BTP, les entretiens prévus avec les officiels ont été annulés pour des raisons d'État, un ambassadeur arrivé très récemment a préféré reporter notre rendez-vous et les acteurs économiques concernés par le dossier du mois ont préféré rester discrets compte tenu des circonstances.

Évidemment, nous n'avons pas botté en touche. Pour éviter toute frustration, nous avons investigué et sommes heureux de vous informer du marché de l'automobile à l'échelle internationale, panafricaine et gabonaise. Dans le domaine du BTP, les ouvrages engagés au Gabon et d'autres à l'étude seront développés dans nos rubriques à venir.

Dans la prochaine édition, le thème choisi est triple et très imbriqué. Il s'agit des transports, de la logistique et du tourisme. Les rendez-vous sont pris, les protocoles d'interviews sont à l'étude. Nous ne doutons pas que le recul nécessaire à l'objectivité sera observé et que nous serons en mesure de vous livrer les détails du programme ministériel. Son Excellence l'ambassadeur d'Espagne nous informera des projets menés en collaboration avec le Gabon et de leurs résultats, d'importants transitaires et logisticiens se livreront. Les compagnies aériennes ne seront pas en reste.

Nous vous souhaitons une bonne lecture. N'hésitez pas à visiter notre site Internet sur lequel vous trouverez tous nos journaux et à nous faire part de votre actualité ■

Directeur de la publication

Philippe CHANDEZON
pchandezon@gmail.com
Cel. : +241 05 31 70 00

Comité de rédaction

Anne-Marie JOBIN
Rédacteur en Chef - Éditorialiste
Cel. : +241 05 30 18 80

Nancy DIGOMBE
Secrétaire de Rédaction
laredaction@economie-gabon.com

Responsable multimédia

Tél. : +241 01 44 11 62
contact@economie-gabon.com

Responsable réseau de distribution

Jocelyne DOKASSE – Tél. : +241 01 44 11 62
servicecommercial@economie-gabon.com
Port-Gentil : Louis Georges AGONDJO

Stratégie & développement

Anne-Marie JOBIN : +241 05 30 18 80
annemarie.jobin@economie-gabon.com

Publicité & marketing :

241 01 44 11 62
servicecommercial@economie-gabon.com

Directeur artistique & infographie

Donald ELLA
Assistant infographe : Nills TIGOUÉ

Impression : Multipress

Tirage : 10 000 exemplaires

Informations légales

MOBILITY MEDIA AFRICA Société
éditrice de : Economie Gabon+
Sarl au capital de 85.000.000 FCFA - RCM
N°2010B09428
Numéro statistique : 771 619 H
Récépissé de déclaration de constitution
d'un organe de presse N°0165/MCPEN/SG/
DCOM du 3 juin 2010

Siège social

Immeuble BICP, BP 4562 Libreville-Gabon
Tél. +241 01 44 11 62

Site Internet : www.economie-gabon.ga

Facebook : facebook.com/economiegabon.plus

Twitter : twitter.com/EconomieGabon



Nills TIGOUÉ
Assistant infographe

LA ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE CONTINENTALE EST ENTRÉE EN VIGUEUR LE 30 MAI 2019

Vingt-deux membres de l'Union africaine ont ratifié l'accord signé le 21 mars 2018 par 49 États africains prévoyant la création de la Zone de libre-échange continentale. Cette dernière a vu le jour le 30 mai dernier, mais certaines règles doivent encore être précisées.

La rédaction



Credit photo : © DR

■ légende

C'était la 22^e ratification requise pour l'entrée en vigueur de la Zone de libre-échange continentale (Zlec) dont l'accord a été signé le 21 mars 2018. C'est désormais chose faite avec le dépôt, le 29 avril, des instruments de ratification de l'accord par Lamin Baali, représentant permanent de la République arabe sahraouie démocratique (RASD) auprès de l'Union africaine (UA). La création de ce gigantesque marché de 1,2 m^d d'habitants a ainsi été lancée le 30 mai dernier.

Les experts de l'UA et les ministres africains du Commerce devront néanmoins se retrouver en juin à Kampala, en Ouganda, pour finaliser la mise en place des rouages de la Zlec. La rencontre permettra également aux chefs d'État et de gouvernement de l'UA de lancer sa phase opérationnelle à l'occasion de leur sommet extraordinaire du 7 juillet.

Les défis de la Zlec sont nombreux et importants, notamment l'abaissement des droits de douane et la simplification des procédures aux frontières. En dix ans, celles-ci sont destinées à augmenter les échanges intra-africains de 15 % à 25 % du commerce total du continent.

DES RÈGLES À PRÉCISER

Reste néanmoins à définir le rythme et l'importance du désarmement douanier, et à préciser les produits qui en profiteront. La « règle d'origine » doit notamment encore être précisée, puisque pour bénéficier de l'exemption des taxes, un produit devra être majoritairement fabriqué avec des intrants africains dans une proportion encore inconnue.

Autres défis qui attendent la Zlec : démanteler les obstacles non tarifaires et organiser les paiements électroniques transfrontaliers.

D'autre part, la Zlec ne sera pas effective sans l'existence d'organes de dialogue, de surveillance et d'assistance technique qui contribueront à dissiper la méfiance que les pays les plus fragiles éprouveront inévitablement à son endroit. En priorité, un « Organe de règlement des différends » devra être mis en place pour trancher les conflits qui pourraient naître entre les membres. Le bon fonctionnement de ces rouages exigera également des budgets pérennes dont le financement retenu (une taxe de 0,2% sur les importations du continent) n'est toujours pas acquis ■

Source: Jeuneafrique.com

L'ÉCONOMIE BLEUE, UN POTENTIEL MÉCONNU POUR L'AFRIQUE QUI PÈSE 1000 MILLIARDS DE DOLLARS

En Afrique, 38 états sur 54 sont côtiers et insulaires, 90 % des exportations et importations transitent par la mer et l'industrie maritime représente environ 1 000 m^{ds} de dollars par an. Ces chiffres témoignent de l'importance stratégique de l'économie bleue pour le continent africain.

La rédaction

Les industries océaniques et les activités liées aux eaux peuvent permettre à l'Afrique d'occuper une nouvelle place géopolitique et stratégique mondiale. Face à l'épuisement des ressources naturelles, le modèle économique occidental global actuel fondé intrinsèquement sur la croissance est à bout de souffle. Dans ce contexte, l'économie bleue est devenue aujourd'hui incontournable pour le développement économique, social et environnemental du continent africain. D'autant plus que l'Afrique se trouvera bientôt confrontée à une explosion démographique.

D'ici 2050, la population africaine doublera, passant de 1,2 m^d à 2,5 m^{ds} d'habitants, dont 1 m^d de jeunes. Devant cet accroissement de la population active et l'aggravation du chômage en Afrique, l'économie bleue possède un potentiel de création d'emplois et de croissance dans de nombreux secteurs. C'est un levier de développement durable et d'inclusion sociale considérable qui pourrait permettre de contribuer à résoudre le problème de l'emploi des jeunes et favoriser l'engagement des femmes dans les chaînes de valeur de l'économie bleue. En outre, l'économie bleue est intimement liée à la sécurité alimentaire du continent, avec 12 millions de personnes travaillant dans le secteur de la pêche, contribuant ainsi à la sécurité alimentaire de 200 millions d'Africains.

Cependant, la surexploitation des ressources maritimes, la pollution massive des océans, notamment aux matières plastiques, l'insécurité en haute mer, sont autant de défis auxquels le continent doit répondre de manière concertée. Pour réaliser pleinement son potentiel, l'économie bleue a d'abord besoin

d'un fort engagement des gouvernements pour se doter de cadres institutionnels en faveur d'une économie bleue durable et inclusive. Aussi est-il important de mettre en place des lois et réglementations pour la protection des océans, la sécurité maritime et la lutte contre la pêche illégale non déclarée non réglementée (INN). Maurice et les Seychelles, champions de l'économie bleue, ont déjà intégré ces

mesures dans leurs plans de développements nationaux. Une économie bleue durable implique également davantage de coopération entre les États africains, mais aussi entre les secteurs public et privé, la société civile et les scientifiques. Une autre condition importante à la mise en place d'une économie bleue durable est l'accroissement des investissements stratégiques et un meilleur accès au financement dans ses secteurs traditionnels et émergents. Par ailleurs, il est nécessaire d'introduire les métiers de la mer dans les programmes d'éducation et de formation professionnelle, afin de renforcer les compétences des jeunes dans les domaines maritimes.

Enfin, l'innovation et la recherche, notamment dans les nouvelles filières liées à la valorisation

des services de la mer, sont aujourd'hui nécessaires pour stimuler une croissance bleue durable. Le Forum sur l'économie bleue en Afrique (ABEF) est né de ce constat que l'économie est une réalité incontournable pour le continent. Après le succès de la première édition qui s'est tenue en juin 2018 à Londres, l'ABEF devient un événement annuel réunissant les différents acteurs engagés en faveur des océans, pour partager leurs idées sur la réalisation de l'Objectif de développement durable 14. Cette année, l'ABEF se tiendra à Tunis les 25 et 26 juin et offrira une plateforme idéale pour comprendre, explorer et investir dans l'économie bleue en Afrique ■

Source: Financialafrik.com

NAATAL MBAY AUGMENTE DE 30% LES REVENUS DE 120 000 MÉNAGES AGRICOLES

Officiellement clôturé mercredi 15 mai 2019, le projet américain de valorisation de l'agriculture baptisé « Feed The Future-Naatal Mbay » a permis à 120 000 ménages agricoles du Sénégal d'accroître leurs revenus de 30 % en quatre ans, à la faveur des interventions des responsables du projet.

Cette cérémonie de clôture « marquera la fin des activités du projet et verra la participation de l'ensemble des acteurs du secteur agricole, en particulier les chaînes de valeur céréalières (riz irrigué, riz pluvial, maïs et mil) », a noté l'ambassade américaine au Sénégal dans un communiqué transmis à la presse. Cette cérémonie était coprésidée par le ministre de l'Agriculture et de l'Équipement rural, Moussa Baldé, et le Premier Conseiller de l'ambassade des États-Unis d'Amérique au Sénégal, Martina Boustani.

Le communiqué précise que l'événement a également été « l'occasion de présenter au public les résultats majeurs du projet Naatal Mbay, dont le nom signifie « rendre l'agriculture florissante » en wolof. Selon le document, le projet a été mis en œuvre dans les régions de Saint-Louis, Matam, Kaolack, Fatick, Kaffrine, Ziguinchor, Sédhiou et Kolda entre 2015 et 2019.

La même source ajoute que le gouvernement américain, à travers l'initiative alimentaire pour l'avenir « Feed the Future » mise en œuvre par l'USAID, « a appuyé les objectifs du gouvernement du Sénégal de réduire la pauvreté et l'insécurité alimentaire des ménages ruraux les plus vulnérables en facilitant leur accès aux marchés grâce à Naatal Mbay ».

« Grâce à un investissement de 23,7 millions de dollars, soit 13,8 m^{ds} de F CFA, sur quatre ans, Naatal Mbay a favorisé la croissance économique en permettant à 120 000 ménages

agricoles d'accroître leurs revenus de plus de 30 % », ajoute notre source.

Qui détaille que « ces résultats s'expliquent par la mise à l'échelle et la diffusion des technologies et de bonnes pratiques, le renforcement de capacités, le développement institutionnel, le financement de la chaîne de valeur intégrée, les services de développement des entreprises, les réformes politiques et la promotion d'approches efficaces ».

La mise à l'échelle et la diffusion de technologies ont conduit à une croissance inclusive et une résilience dans les principales chaînes de valeur céréalières, peut-on lire dans le texte, rappelant enfin que les activités de Naatal Mbay ont contribué à créer de nouvelles opportunités pour les petits producteurs et les entrepreneurs privés dans le secteur des céréales ■

Source : Vivafrrik.com



BRIGADE BLEUE

Lutte contre les fuites



 06 01 60 47

Allô fuite
 8586

    Seeg-Gabon

www.seeg-gabon.com

LES BANQUES RÉGIONALES ET PANAFRICAINES MONTENT EN PUISSANCE

Dans un paysage bancaire en pleine ébullition, la fulgurante expansion de groupes issus du continent vient bousculer des acteurs implantés de longue date.

La rédaction

Les banques régionales gèrent aujourd'hui plus d'actifs que les banques locales ou les autres banques étrangères. Un changement peu visible, mais profond, est en cours dans de nombreux pays en développement : la régionalisation des systèmes bancaires. Les banques étrangères ont toujours été des acteurs importants dans de nombreux pays d'Asie, d'Europe centrale, d'Amérique latine et d'Afrique. Cependant, ces banques étaient originaires d'Europe occidentale et des États-Unis. Une tendance actuelle est au retrait relatif des banques occidentales au profit des banques des pays émergents, et notamment des banques régionales (banques étrangères issues de pays du même continent).

L'expansion de ces groupes bancaires régionaux s'est accélérée après les difficultés rencontrées par les banques européennes et américaines lors de la crise de 2008, laissant le champ libre à ces nouveaux acteurs. Mais les conséquences de la régionalisation sur les marchés d'accueil sont encore mal connues. Ces effets ont été étudiés à partir du cas africain dans une série de travaux.

CONNAISSANCE DU TERRAIN

La situation africaine est particulièrement intéressante à plusieurs niveaux. Premièrement, le continent a été marqué par une rapide expansion des banques régionales qui sont devenues des acteurs majeurs en quelques années seulement.

Les plus grands groupes tels que Standard Bank Group, Attijariwafa Bank, Ecobank ou United Bank for Africa, sont implantés dans une vingtaine de pays de la région et gèrent plus d'actifs que les banques locales ou les autres banques étrangères. Ces banques sont issues de plusieurs pôles régionaux, qu'il s'agisse de l'Afrique du Sud (Standard Bank Group), du Kenya (Kenya Commercial Bank Group), du Nigeria (United Bank for Africa, Guaranty Trust Bank, Diamond Bank), du Gabon (BGFI), d'Afrique de l'Ouest francophone (Ecobank, Bank of Africa), ou du Maroc (Attijariwafa, BMCE). Après une expansion vers les pays voisins, ces grandes banques sont sorties de leur zone d'influence initiale pour ouvrir des succursales sur l'ensemble de l'Afrique. Ainsi, Ecobank, originaire du Togo, est aujourd'hui présente partout en Afrique.

Deuxièmement, la question de l'efficacité du système financier est cruciale pour ces pays. En raison de la dynamique démographique en cours, les pays africains



■ Les banques panafricaines s'installent dans de nombreux pays africains

sont dans l'obligation de stimuler le secteur privé afin de créer suffisamment d'emplois. Or, la difficulté de l'accès au financement est l'un des obstacles principaux au développement des entreprises. Les systèmes bancaires africains remplissent aujourd'hui mal cette fonction et l'accès au crédit reste complexe pour la plupart des entreprises et des ménages, même à des taux exorbitants.

Une littérature riche a étudié les effets de la présence de banques étrangères dans les pays en développement, sans pour autant aboutir à un consensus clair. Si les banques étrangères sont plus performantes que les banques locales d'un point de vue technique (meilleure technologie, accès aux fonds plus aisé, etc.), elles souffrent d'un désavantage informationnel. En effet, une banque internationale est mal équipée pour opérer dans un marché dans lequel les clients ne peuvent pas toujours produire de documents écrits (fiches de salaire, bilans comptables certifiés). La connaissance

du terrain est primordiale pour pouvoir évaluer correctement les projets soumis. Les banques locales ont l'avantage de cette connaissance, notamment dans les pays les plus pauvres.

Les banques régionales combinent ces deux avantages, techniques et informationnels. Leur envergure internationale leur permet d'innover dans des technologies de pointe et d'accéder à des fonds à moindre coût par rapport aux banques locales. Par ailleurs, leur proximité (géographique et/ou culturelle) leur permet d'acquérir une meilleure connaissance du terrain que leurs concurrents occidentaux. À partir du cas des banques régionales africaines, aussi dénommées banques panafricaines, les conséquences de l'entrée des banques étrangères régionales sur les marchés d'accueil ont été étudiées. L'un des objectifs majeurs des travaux de recherches sur les banques étrangères a souvent été de déterminer si ces dernières étaient capables d'offrir des services

financiers à un coût inférieur à ceux proposés par les autres banques étrangères.

AU BÉNÉFICE DES PLUS AISÉS

Les travaux distinguant les banques étrangères régionales des autres banques étrangères n'aboutissent pas à des résultats consensuels. Les résultats sont conditionnés par la méthode d'évaluation du coût de production des services financiers retenue.

Au cours d'un travail récent ont été étudiés les effets de l'entrée des banques panafricaines sur l'accès aux services financiers par les ménages et les entreprises. Les résultats montrent que les banques panafricaines ont eu un effet modéré sur l'accès aux services financiers des ménages (accès à un compte, à une épargne ou à un crédit). Plus particulièrement, seuls les ménages les plus nantis ont su tirer bénéfice

de l'arrivée des banques panafricaines. Cet effet positif s'explique sans doute par des services financiers fournis par les banques panafricaines répondant bien à leur mode de vie et notamment leur mobilité à travers le continent.

L'entrée des groupes régionaux en Afrique a eu, en revanche, un effet important sur l'accès aux crédits des entreprises. L'étude des journalistes du Point montre que la part des entreprises ayant accès à un crédit s'est accrue avec le développement des banques régionales. Cette étude cherche aussi à comprendre les mécanismes par lesquels les banques panafricaines ont amélioré l'accès aux crédits. Il ressort des analyses que la principale raison tient aux stratégies agressives déployées par ces banques. Afin de gagner des parts de marché, elles ont été plus flexibles que les banques existantes dans l'octroi de prêts (tant au niveau des documents demandés que des décisions d'acceptation). Ce constat est en phase avec les travaux ultérieurs montrant

que la concurrence bancaire s'est fortement intensifiée consécutivement à l'entrée des banques régionales sur le marché. Il entre également en résonance avec la densification rapide des réseaux bancaires de ces banques, à la fois en nombre de pays et au sein de chacun des pays.

LES RISQUES INDUITS PAR UNE CROISSANCE TROP RAPIDE

Cette quête de croissance, si elle a permis d'améliorer l'accès aux crédits des entreprises, peut s'avérer dangereuse, à l'image des difficultés d'Ecobank. Ecobank a été particulièrement agressive en s'implantant dans 20 nouveaux pays en une dizaine d'années (Ecobank est aujourd'hui implantée dans 35 pays), doublant ses actifs en moins de 5 ans. Ecobank s'est trouvée dans la tourmente à partir du milieu des années 2010 et a connu une crise de gouvernance qui n'est pas sans lien avec sa forte croissance.

Les effets d'une crise pourraient s'avérer dramatiques pour les acteurs privés

Or, la situation d'Ecobank n'est pas isolée. D'autres banques souvent issues d'Afrique de l'Ouest (comme United Bank of Africa ou Bank of Africa qui ont ouvert dans plus de 15 pays nouveaux en dix ans) ont également fortement accru leur couverture géographique au cours des dernières années afin de combler l'étréitesse du marché d'origine. De tels phénomènes suscitent des interrogations quant à l'impact de ces acteurs régionaux sur la stabilité financière et économique des pays d'accueil. L'élaboration d'une réglementation adéquate devient un enjeu majeur des régulateurs sur le continent.

Les travaux futurs devront étudier les conséquences en termes de stabilité financière de l'expansion des banques régionales en Afrique. Les banques panafricaines restent de taille modeste, ont un portefeuille peu diversifié et sont peu capitalisées. Il n'est pas certain que la plupart d'entre elles soient capables de faire face à une hausse rapide des non-remboursements. Une telle situation pourrait induire un effet domino en raison de l'importance prise par les banques panafricaines sur certains marchés et de la faiblesse de la régulation bancaire transnationale en Afrique. Or, les effets d'une telle crise pourraient s'avérer dramatiques pour les acteurs privés en les coupant durablement de l'accès aux crédits bancaires, comme cela fut le cas lors des crises des années 1980 et 1990. Si les acteurs politiques veulent favoriser l'emploi et la croissance, ils devront considérer l'importance du secteur bancaire et de sa régulation ■

Source : le point

Crédit photo : © DR

Les banques régionales combinent des avantages techniques et informationnels

INTERVIEW DE MONSIEUR KUMAR MOHAN, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA ZONE ÉCONOMIQUE SPÉCIALE DE NOK

L'INDUSTRIE GABONAISE DU BOIS PARMIS LES GRANDS

Du 24 au 26 juin 2019, Le Gabon accueillera le Salon international du bois baptisé « Gabon Wood Show ». Organisé par la GSEZ (Gabon Special Economic Zone), il est soutenu par le ministère des Eaux et Forêts, chargé du Développement durable. En 2018, la première édition a accueilli des professionnels de la chaîne de valeur de l'industrie du bois, allant de la sylviculture aux transformateurs en passant par les négociants internationaux. Lors de cette première édition, le Gabon a reçu 75 exposants professionnels de l'industrialisation du bois, venus de 14 pays, ce qui a motivé la visite de plus de 5000 visiteurs.

Anne-Marie JOBIN



Crédit photo : © DR

■ Monsieur Kumar MOHAN,
Directeur Général

ECONOMIE GABON + : Monsieur Kumar MOHAN, comment est née l'idée d'organiser un tel salon et qu'en attendez-vous ?

Le Gabon est un hub régional, d'une part grâce à sa richesse en essences de bois, mais aussi de par l'industrie locale du bois qui a connu un dynamisme sans précédent au cours des dernières années, sous l'impulsion de GSEZ.

En effet, depuis l'interdiction d'exportation de grumes adoptée par le gouvernement gabonais en 2010, GSEZ a réussi à opérer une mutation complète du secteur bois sur l'ensemble de la chaîne de valeur, générant ainsi beaucoup plus de valeur ajoutée pour les opérateurs et artisans gabonais. Depuis 2018, le Gabon est le premier exportateur Africain de feuilles de placage et le second au monde.

Le Gabon Wood Show est un évènement qui rassemble tous les acteurs de la filière bois, des opérateurs de 1^{re} et seconde transformation de la matière aux producteurs de meubles en passant par les fabricants de machines. Cet évènement célèbre les réalisations dans ce secteur grâce à GSEZ et y conforte la position du Gabon.

ECONOMIE GABON + : Dans combien de pays africains cet évènement est-il accueilli ? Pourquoi le Gabon et pas le Cameroun ?

Le Wood show existe à Dubaï et au Caire. Le Gabon est l'unique pays à accueillir cet évènement en Afrique subsaharienne. Le Gabon a réussi à dynamiser le secteur et à se positionner sur le marché international, il était donc naturel que cet évènement prenne place au Gabon.

ECONOMIE GABON + : Qu'attendez vous de cette deuxième édition du « Gabon wood show » ?

Le GWS est une plateforme qui donne la chance aux acheteurs et vendeurs du marché du bois de se rencontrer lors d'un évènement

B2B dédié. Pour cette édition, nous souhaitons générer encore plus d'opportunités pour les participants, qui sont plus nombreux de 15% par rapport à l'an dernier, et également démontrer l'évolution de l'industrie au Gabon.

ECONOMIE GABON + : Depuis que les autorités ont interdit l'exportation des grumes, l'industrie du bois, notamment celle installée dans la ZES, est florissante. Combien d'industries, de professionnels de cette filière, sont installés dans la zone ? Que produisent-ils ? En quelle quantité ?

À ce jour, la ZES compte 108 investisseurs venant de 18 pays différents parmi lesquels 68 produisent et 30 sont en cours de construction. Parmi ces industriels, 80 opérateurs dans le bois, 6 dans le recyclage de métaux et 5 dans la production de matériaux de construction. Les 17 restants sont spécialisés dans diverses autres industries. Sur l'ensemble de ces entreprises, 68 exportent déjà leur production. Pour revenir au secteur bois, 24 entreprises sont spécialisées dans le sciage des grumes, 42 produisent des feuilles de placage et du contreplaqué et 14 sont déjà passées à la troisième transformation et fabriquent, notamment, des meubles.

ECONOMIE GABON + : Quel est le taux d'exportation des produits dérivés du bois et fabriqués au Gabon ?

Commençons par des informations globales sur les exportations du Gabon : hormis le pétrole et les minéraux, la ZES de Nok génère à elle seule 40% des exportations du Gabon. En 2018, le Gabon a exporté des produits dérivés du bois dans 33 pays et 59 ports différents à travers le monde, notamment en Italie, en France, en Inde, en Chine, aux États Unis d'Amérique, en Malaisie etc. 80% des produits sont exportés et 20% écoulés localement.

ECONOMIE GABON + : Quel est le volume de bois travaillé sur le site de la ZES ?

En 2018, 600 000 m³ de bois ont été transformés au sein de la ZES. Je souhaite apporter une précision importante concernant l'exploitation des grumes. Un industriel indépendant qui ne serait pas installé au sein de la ZES peut produire 0,5m³ sur 1m³ de matière première. Ainsi, 50 % de la précieuse ressource serait perdue. Au sein de la ZES, ce qui n'est pas utilisé par un industriel n'est pas jeté mais exploité par d'autres entreprises. Ainsi, nous utilisons 70% de la matière première et d'ici la fin de 2019, ce chiffre passera à 90%, soit une utilisation optimale de la ressource.

En regroupant différents industriels au sein d'un même espace, nous regroupons les compétences afin que les rejets des uns soient exploités par les autres, maximisant ainsi les économies et favorisant le développement durable. Nous sommes les seuls à pouvoir faire cela sur tout le continent africain.

ECONOMIE GABON + : Combien d'emplois la zone économique de Nok a-t-elle créés ?

Cette filière a généré presque 4 000 emplois dont 93% sont occupés par des Gabonais et 7% par des étrangers. Aussi, la formation d'employés qualifiés est-elle primordiale pour l'évolution du secteur. C'est pourquoi les gouvernements gabonais et chinois se sont associés pour créer une école de formation qui sera en mesure d'accueillir 1 500 apprenants issus de toute la zone CEMAC. Le besoin de cette main d'œuvre spécialisée est important dans cette filière et nous prévoyons d'intégrer ces nouveaux professionnels dans les différentes entreprises de la ZES.

ECONOMIE GABON + : Quelles sont les essences les plus travaillées ?

L'okoumé. 70 % de la forêt gabonaise est composée d'okoumé. C'est cette particularité qui a séduit les industriels de la filière bois parce que l'okoumé répond particulièrement à la production du contreplaqué. À terme, nous utiliserons aussi l'okoumé pour la construction de meubles, il se substituera au bois dur encore utilisé aujourd'hui, mais qui se fait de plus en plus rare.

ECONOMIE GABON + : D'où viennent toutes les grumes que vous recevez à la GSEZ ?

GSEZ et d'autres investisseurs de la ZES ont des contrats avec différents fournisseurs de grumes qui doivent impérativement être certifiés par une agence de validation installée au sein du guichet unique de la ZES.

GSEZ a signé un partenariat avec Brain Forest (une ONG gabonaise) et FRMI (l'agence indépendante de régulation) pour un système nommé TRACER qui permet d'assurer que le fournisseur conduit ses activités conformément aux lois en vigueur avec du bois 100 % légal et traçable. Cette condition est impérative et nous ne travaillons avec aucun fournisseur non validé par Tracer.

ECONOMIE GABON + : Quels sont vos objectifs à l'horizon 2030 ?

Nos objectifs sont triples. Tout d'abord, optimiser 100 % de la valeur ajoutée en rentabilisant au maximum l'industrialisation de cette filière bois. Ensuite, former au moins 10 000 Gabonais et leur transférer les compétences nécessaires pour qu'ils s'emploient à développer davantage cette matière première dont ils disposent. Enfin, aujourd'hui le Gabon exporte pour 600 000 millions de dollars tandis que la Malaisie se situe en 1^{re} position avec 4 m^{ds} de dollars. Nous ambitionnons de faire entrer le Gabon dans le top 5 des pays les plus performants de cette industrie en 2030. Pour ce faire, nous devons absolument développer la chaîne de valeur ■

Radisson BLU
OKOUME PALACE HOTEL
LIBREVILLE

BARBECUE

ENEZ DÉCOUVRIR NOTRE
FORMULE BARBECUE

JEUDI ET VENDREDI
SUR LA TERRASSE WAÏ BAR
À PARTIR DE 19H00

TÉL: 01 44 80 08
01 44 80 00

TIME

FEEL THE DIFFERENCE

radissonblu.com/hotel-libreville

LA CROISSANCE DE L'ÉCONOMIE MONDIALE S'EST TASSÉE À SON NIVEAU LE PLUS BAS DEPUIS TROIS ANS

Elle devrait se stabiliser à court terme, mais cette dynamique reste fragile et exposée à des risques importants. Les investissements et les échanges internationaux ont été plus faibles qu'escompté au début de l'année, tandis que les grandes économies avancées, et en particulier la zone euro, ainsi qu'un certain nombre de marchés émergents et d'économies en développement, ont affiché une activité plus modeste que prévu. La croissance dans le monde émergent et en développement devrait rebondir l'année prochaine, à mesure que se dissipent les turbulences et les incertitudes dont ont pâti nombre de pays depuis la fin de l'année 2018. Telles sont les principales conclusions de la dernière édition des Perspectives économiques mondiales, intitulée « Tensions grandissantes et investissements atones ».

La rédaction

Le rapport phare de la Banque mondiale met en évidence les menaces qui planent sur une dynamique de croissance fragile, notamment une intensification des conflits commerciaux entre les plus grandes puissances économiques du monde, une résurgence des perturbations financières dans les économies émergentes et en développement, ou encore un ralentissement plus brutal qu'attendu dans plusieurs grandes économies.

Dans ce contexte, deux tendances suscitent particulièrement des inquiétudes : le ralentissement de la croissance des échanges internationaux qui est tombée à son plus bas niveau depuis la crise financière de 2008, et la chute de la confiance des milieux d'affaires.

CONFIANCE DES ENTREPRISES DANS LE MONDE

Parce qu'il est indispensable de parvenir à une croissance équitable pour réduire la pauvreté et accroître la prospérité au profit de tous, les marchés émergents et les pays en développement doivent renforcer leurs systèmes de protection contre la survenue soudaine d'aléas économiques, alerte le rapport.

Et de se pencher sur les difficultés auxquelles sont confrontés les responsables de l'action économique et leurs administrés pour maintenir une dynamique de croissance dans un environnement marqué par les fragilités.

La hausse récente des niveaux d'endettement rend encore plus urgente la nécessité de sélectionner attentivement les projets afin d'en tirer les meilleurs résultats, de mieux gérer la dette publique et d'améliorer la transparence en ce qui concerne les prêts.

La faiblesse des investissements dans les marchés émergents et les économies en développement soulève des inquiétudes quant à la capacité de ces pays à réaliser les investissements massifs nécessaires à l'atteinte de leurs objectifs de développement.

La concentration de la pauvreté dans les pays

à faible revenu complique la résolution des obstacles à l'accélération de la croissance dans ces économies.

Le risque d'un regain de tensions financières rappelle aux pouvoirs publics qu'il est important de renforcer la résilience des banques centrales et des cadres de politique monétaire afin d'atténuer l'incidence des dévaluations sur l'inflation.

La Banque mondiale publie ses Perspectives économiques mondiales deux fois par an, en janvier et en juin. Ce rapport s'inscrit dans un travail d'analyse de fond sur l'évolution de la situation macroéconomique mondiale et ses conséquences sur les pays membres de la Banque. Il s'agit d'une source d'information essentielle à l'appui de la réalisation des objectifs de développement et d'une publication de référence pour les pays membres, mais aussi pour les parties prenantes, les organisations de la société civile et les chercheurs.

LA MONTÉE DES DETTES PUBLIQUES

La montée des dettes publiques suscite de plus en plus d'inquiétudes. Dans beaucoup d'économies émergentes et en développement, les emprunts massifs contractés par les pouvoirs publics sont venus éroder la difficile amélioration des ratios d'endettement obtenue avant la crise financière mondiale. La dette publique de ces pays émergents et en développement a grimpé en moyenne de 15 points de pourcentage en 2018, pour atteindre 51 % du PIB.

Le gonflement de l'endettement peut s'expliquer par la nécessité de financer des projets porteurs de croissance tels que des investissements dans l'infrastructure, la santé et l'éducation. De fait, les besoins sont immenses : selon les estimations de la Banque mondiale, les pays à revenu faible et intermédiaire doivent mobiliser entre 640 et 2 700 mds de dollars par an pour atteindre les objectifs de développement fixés à l'horizon 2030. En outre, une hausse prudente des dépenses publiques peut permettre à un pays de surmonter une mauvaise passe économique.

Mais un endettement excessif n'est pas sans risque, bien au contraire. Même si les taux d'intérêts sont bas, la dette publique peut atteindre des niveaux insoutenables. Quand un État doit consacrer une grosse part de son budget au service de la dette, ce sont autant de dépenses qui ne sont pas allouées à d'autres secteurs importants. Une dette publique élevée peut aussi laisser penser aux investisseurs et aux consommateurs que les autorités augmenteront à terme les impôts en vue de juguler les déficits, avec pour conséquence de brider les dépenses des entreprises et des ménages. Enfin, dans les cas extrêmes, le surendettement conduira à un défaut de paiement et à la nécessité d'un plan de sauvetage.

Mais à partir de quand la dette publique devient-elle trop élevée ? En réalité, il incombe à chaque État de trouver le juste milieu. Un gouvernement au bilan financier solide pourra ainsi considérer qu'il a intérêt à recourir à l'emprunt pour doper la croissance. En revanche, un pays qui connaît une situation budgétaire plus incertaine devra se montrer plus circonspect et s'efforcer d'abord d'accroître ses recettes.

En tout état de cause, ceux qui décident d'emprunter auront tout à gagner à mieux gérer leur dette et à renforcer la transparence en la matière. Un État doit s'endetter avec le souci du maintien de la stabilité et de la préservation de la résilience.

« Les gouvernements doivent impérativement engager des réformes structurelles pour améliorer l'environnement des affaires et attirer des investisseurs. Ils doivent également faire de la gestion transparente de la dette l'une de leurs priorités, de sorte que ces nouvelles ressources contribuent effectivement à la croissance et à l'investissement ».

LE RALENTISSEMENT DES INVESTISSEMENTS

Associée à une reprise mondiale moins soutenue qu'attendu, la faible croissance des investissements assombrit la situation économique à long terme des pays émergents et en développement. En dépit d'un modeste redressement récent, la croissance des investissements devrait rester inférieure à sa moyenne historique dans les années qui viennent.

Ce qui signifie que le processus de rattrapage des économies émergentes et en développement sur les économies avancées marque désormais le pas. Le ralentissement de l'accumulation des richesses constitue également un frein à la productivité d'un pays, ce qui nourrit aussi les inquiétudes sur le financement des besoins de développement au cours des dix prochaines années.

Les pays peuvent augmenter les investissements publics en réaffectant les ressources consacrées à des secteurs improductifs et en augmentant l'efficacité des dépenses. Ils peuvent par ailleurs promouvoir l'investissement privé en éliminant les obstacles qui entravent l'activité des entreprises, en remédiant à l'inefficacité du marché et en améliorant la gouvernance d'entreprise. Les pouvoirs publics peuvent également offrir davantage de clarté sur

les orientations politiques et favoriser une meilleure intégration dans les chaînes de valeur mondiales. Les pays exportateurs de matières premières devront quant à eux chercher à diversifier leur économie pour réduire leur vulnérabilité à la volatilité des marchés des ressources naturelles.

LA SITUATION CRITIQUE DES PAYS LES PLUS PAUVRES

Autre aspect inquiétant : les conséquences d'un rythme de croissance trop faible sur les économies les plus pauvres. Un certain nombre de pays à faible revenu sont parvenus à réduire la pauvreté et à accéder au statut d'économie à revenu intermédiaire à la faveur d'une croissance économique rapide à partir des années 2000. Qu'en est-il aujourd'hui des pays qui, avec un revenu par habitant égal ou inférieur à 995 dollars en 2017, sont toujours classés dans les économies à faible revenu ?

Si leur nombre a baissé de 64 à 34 entre 2001 et 2019 grâce à la résolution de plusieurs conflits armés, à l'allègement de la dette ou au renforcement de l'intégration commerciale avec des économies plus importantes et dynamiques, ces pays sont confrontés à des difficultés plus rudes que celles surmontées par les pays qui se sont hissés dans la catégorie supérieure.

Nombre des pays actuellement à faible revenu partent d'un niveau particulièrement bas. En outre, plus de la moitié d'entre eux sont en proie à la fragilité, aux conflits ou à la violence, tandis que la plupart souffrent d'un handicap géographique du fait d'un isolement ou d'un enclavement qui rend leur intégration commerciale plus difficile.

Sans compter qu'ils sont fortement tributaires de l'agriculture, et par conséquent plus vulnérables aux épisodes météorologiques extrêmes et moins à même de s'insérer dans les chaînes de valeur mondiales ; que la demande de matières premières est appelée à décliner sous l'effet du ralentissement de la croissance dans les grandes économies et que les vulnérabilités liées à la dette s'aggravent dangereusement. Soit autant de facteurs qui pèsent lourdement sur leurs perspectives de progrès.

Dans ce contexte, comment parvenir à une croissance plus soutenue dans les pays à faible revenu ? Pour les responsables publics comme pour la société civile et la communauté internationale, l'enjeu est à la fois de soutenir des moteurs de croissance extérieurs et intérieurs et d'atténuer les risques. Sur le plan intérieur, il sera en particulier utile de renforcer les systèmes financiers et de promouvoir l'inclusion financière tout en améliorant la gouvernance et le climat des affaires afin d'appuyer le développement du secteur privé. Les gouvernements peuvent par ailleurs exploiter des sources de croissance hors de leurs frontières, en favorisant l'intégration de leur économie dans le commerce mondial et en encourageant les investissements directs étrangers ■

INTERVIEW DE MONSIEUR RAZ BIRAMAH, DIRECTEUR GÉNÉRAL, & ERIC MONTAGNE, DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT DE IPI9

IPI9, LE PETIT POUCKET DE L'INTERNET DU GABON

Ce fournisseur d'accès Internet fait partie intégrante du paysage économique gabonais. En trois ans, des entités du même secteur telles que Wifly, Digicom ou Azur n'ont pas résisté à la pression et au mariage de GABON TELECOM & MOOV. Comment la société iPi9 sort-elle son épingle du jeu ? Quelle est sa stratégie, quels sont ses objectifs ? Sa discrétion nous a incités à leur demander de répondre à quelques questions.

Anne-Marie JOBIN

ECONOMIE GABON + : Acceptez-vous le titre de cet article ?

Raz Biramah : Ce titre ne me dérange pas, même si au regard de notre histoire, il me paraît un peu réducteur. Dès la création de la Société iPi9 en 2010, nous avons proposé des formules et des matériels novateurs qui ont eu pour effet de chambouler l'environnement Internet au Gabon. Nous étions donc précurseurs en la matière. Nous proposons dès 2011 une formule permettant d'être connecté à un réseau Internet mobile, en nous appuyant sur une technologie TD-SCDMA. Ensuite, nous avons adopté le système Wimax avant de fournir la 4G. En fait, si nous avons révolutionné le marché, c'est parce qu'à cette époque, les opérateurs téléphoniques ne fournissaient pas l'accès à l'Internet via les téléphones mobiles. Gabon Télécom proposait une offre ADSL, c'est-à-dire filaire, qui s'adressait plus particulièrement aux entreprises. iPi9 s'est volontairement tourné vers une autre clientèle, plus populaire.

ECONOMIE GABON + : Comment expliquez-vous que les grands opérateurs téléphoniques ne se soient pas positionnés plus tôt sur ce secteur d'activités ?

Simplement parce que leur vocation première n'est pas de fournir l'accès à Internet. Ce n'est qu'en 2014, lors de l'arrivée de la 3G, que les opérateurs téléphoniques ont saisi l'opportunité de s'appuyer sur la technologie qui leur a permis de répondre à une demande croissante de connectivité sur les téléphones portables, et notamment les smartphones.

ECONOMIE GABON + : Combien comptez-vous d'abonnés aujourd'hui ? Quelle cible visez-vous ? Comment êtes-vous positionnés sur le plan tarifaire ? Quels sont les arguments commerciaux qui vous permettent de concurrencer les géants du pays que sont Canal box, Airtel et Gabon Télécom ?

Nous sommes au service d'un peu plus de 20 000 abonnés. Il est indéniable que le marché s'est particulièrement durci depuis l'arrivée des opérateurs téléphoniques sur le marché de l'Internet. La concurrence est difficile, certes, mais nous avons fait des choix de positionnement marketing différents. Par exemple, nous sommes les seuls à proposer à nos abonnés des solutions mobiles qui soient illimitées en termes de datas, de mégas, et uniquement liées au temps de connexion. Nous restons également les moins chers du marché.

Chez iPi9, nous sommes des innovateurs dans l'âme. Une analyse était nécessaire pour évaluer le marché qui est à présent très ouvert, puisque l'accès à Internet n'est plus un problème. Nous avons donc travaillé depuis quelques semaines maintenant pour présenter une application mobile baptisée iPi9TV. Elle est déjà

disponible sur les téléphones androïdes et bientôt sur iOS. Cette appli permet à tout internaute, pas uniquement à nos propres abonnés, d'accéder à différentes chaînes télévisées en direct ou en différé, d'écouter la radio, de visionner des vidéos. Mais loin de nous l'idée de concurrencer les offres traditionnelles de bouquets de la place.

ECONOMIE GABON + : Qui sont vos partenaires ?



Crédit photo : © iPi9

■ Monsieur Raz BIRAMAH, Directeur général

C'est aussi dans notre ADN de collaborer en premier lieu avec des acteurs économiques nationaux. Pour ce faire, nous sortons des sentiers battus en travaillant en partenariat avec une jeune entreprise gabonaise qui est, techniquement, en capacité de nous diffuser des programmes différents de ceux déjà véhiculés sur d'autres

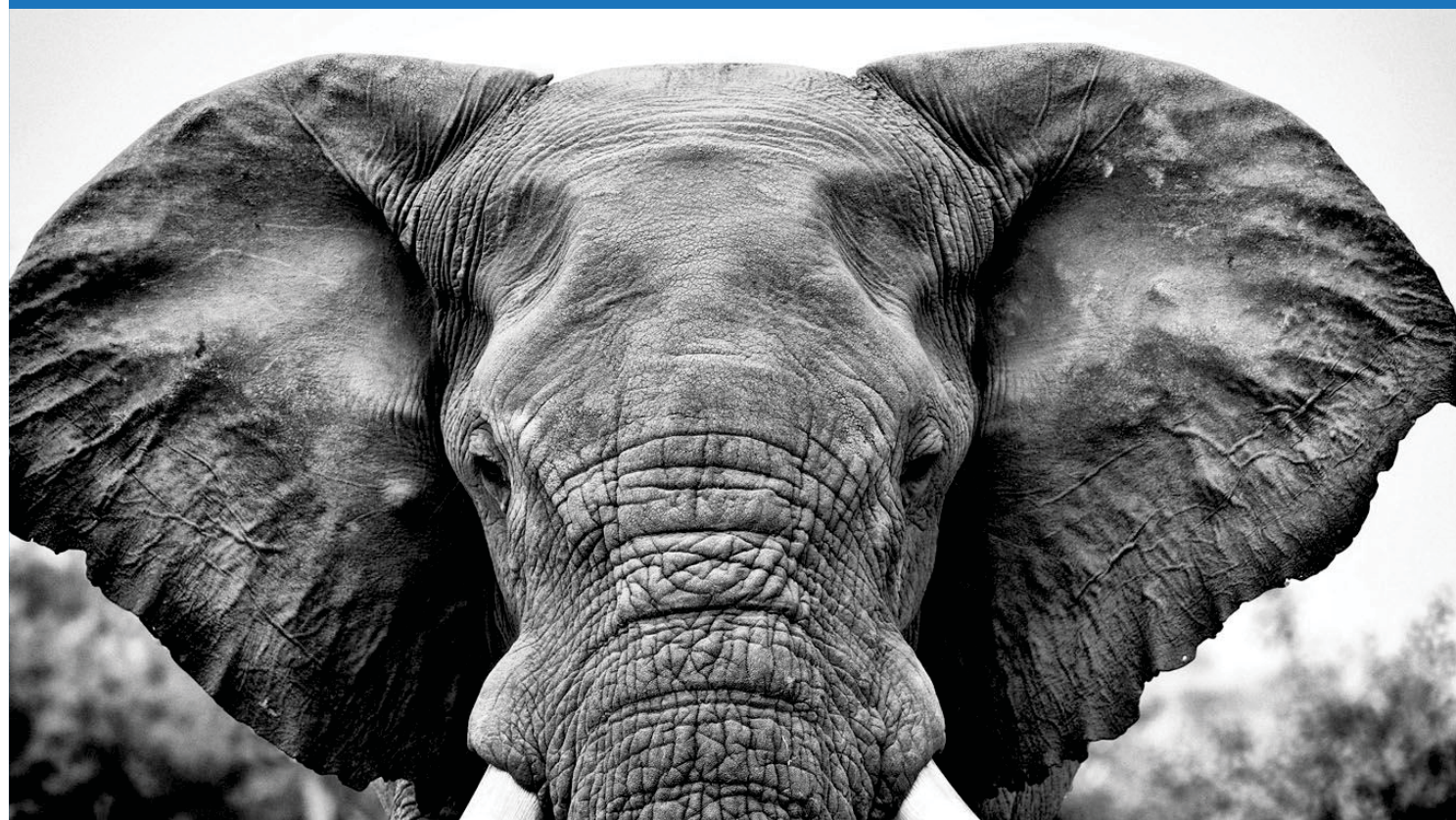
canaux. Nous connaissons nos abonnés et nous nous adressons à eux en leur offrant l'accès à des chaînes panafricaines. Qu'il s'agisse des Gabonais ou de la diaspora, nous avons à cœur d'offrir des contenus inédits qui répondent à leurs attentes. Il s'agit pour nous de démocratiser l'utilisation et la consommation de contenus audiovisuels. Notre partenariat nous permet de négocier avec d'importants agrégateurs, propriétaires de contenus, à qui nous louons ou achetons des programmes.

ECONOMIE GABON + : Combien gérez-vous d'agences ? Combien avez-vous d'employés ?

Nos cinq agences sont réparties entre Port Gentil et Libreville, et nous travaillons avec une soixantaine de salariés.

À la fin de cette interview, j'ai appris que les 3 lettres de iPi9 signifient Innovation, Performance et Intégration. Le ton était donné au départ et n'est toujours pas démenti 10 ans après ■

VEHICULER NOS VALEURS



communication@setrag.com



FOCUS SUR LE MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE

Nous avons prévu de développer le dossier relatif au marché automobile et au BTP. Toutefois, les acteurs de ce secteur souhaitent garder une certaine discrétion considérant que le moment n'est pas idéal pour évoquer les problèmes rencontrés.

À la rédaction, nous n'avons pas pour autant renoncé à ce sujet. Les informations qui suivent concernent le marché mondial, panafricain et gabonais.

LE MARCHÉ AUTO-MOBILE MONDIAL

Sur le plan mondial, nous nous sommes appuyés sur une analyse très précise réalisée par Euler Hermes, agence spécialisée dans l'étude des cycles économiques et leurs impacts en matière de risques et d'opportunités commerciales.

La rédaction

CHINE : NOUVELLES TECHNOLOGIES POUR ANCIENS DÉFIS

Le plus grand marché automobile du monde devrait atteindre plus de 30

millions de véhicules vendus d'ici fin 2019. Malgré une croissance qui ralentit à cause de la hausse des taxes sur les émissions polluantes et des restrictions sur le commerce de voitures d'occasion en janvier 2017, les ventes de véhicules

neufs devraient croître à un rythme modéré soutenu par la demande dans les petites villes et les zones rurales. Le marché émergent de l'occasion devrait doubler d'ici 2020 et représenter 24 millions de véhicules, ce qui pourrait affecter le marché du neuf à moyen terme. La Chine est le pays disposant de la flotte de véhicules électriques la plus importante, la demande étant tirée par une généreuse subvention gouvernementale (23 % du prix de vente). Hormis la technologie des batteries, la Chine est en retard sur les autres pays en matière de recherche et développement (R&D) et de technologies brevetées, mais appuie sur l'accélérateur pour revenir sur ses concurrents.

FRANCE : LE COUP D'ACCÉLÉRATEUR

La reprise économique française a soutenu la croissance des ventes lors des 8 premiers mois de 2017. En 2018, 2,6 millions de véhicules neufs ont été écoulés. Les équipementiers français restent proactifs en nouant des partenariats stratégiques dans le domaine des technologies relatives à la connectivité et à la conduite autonome. En juillet 2017, le gouvernement a annoncé que les voitures roulant au gazole et à l'essence pourraient être bannies d'ici 2040. Les ventes de véhicules électriques devraient poursuivre leur croissance à deux chiffres, actuellement soutenues par de généreuses subventions.

ALLEMAGNE : PLOMBÉE PAR LE DIESEL ?

Malgré le scandale des émissions et les suspicions d'ententes ayant entraîné un recul de la part de marché du diesel de 46,9 % au premier semestre 2016 à 41,3 % au premier semestre 2017, 2,4 millions de véhicules neufs ont été vendus au cours des 6 premiers mois de l'année 2018. La capacité des constructeurs allemands à s'orienter vers les énergies alternatives au diesel déterminera la croissance des ventes à moyen terme, particulièrement pour les marchés européens. L'Allemagne, leader européen des brevets et des dépenses de R&D – l'industrie automobile allemande a investi 37 mds d'euros en 2015, contre 29,4 mds d'euros pour le Japon – a fortement misé sur l'électromobilité et les systèmes de conduite hybride, deux objectifs principaux du virage technologique entamé. Boostées par le scandale diesel, les ventes de voitures électriques ont augmenté de 115,5 %, à 22 453 voitures au premier semestre 2017, et ont dépassé la barre des 50 000 unités en 2018.

INDE : LE MOTEUR TOURNE À PLEIN RÉGIME

Avec l'une des croissances les plus rapides au monde, les ventes de véhicules de l'Inde sont en hausse 13,5 % en 2018, soit 4,6 millions d'unités. En stimulant les ventes à court terme, l'harmonisation des taxes pour les biens et les ventes

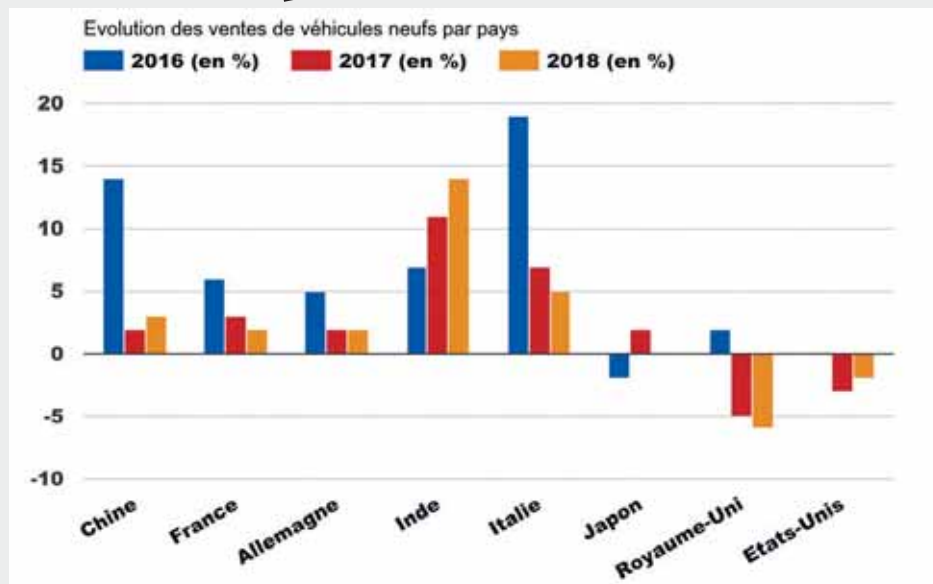
lancée en juillet 2017 a tiré les prix vers le bas dans certains segments. Allié à une demande croissante provenant d'une population nombreuse et jeune, l'engagement du gouvernement à investir dans les infrastructures soutient les perspectives positives de croissance à moyen terme. Néanmoins, l'Inde est en retard en termes d'innovation et de dépenses en R&D, alors que le manque d'énergie et d'infrastructures a entravé l'adoption de la voiture électrique (VE) : la flotte de VE de l'Inde ne représentait que 10 % de celle de la Chine en 2017.

ITALIE : SUR LA VOIE RAPIDE

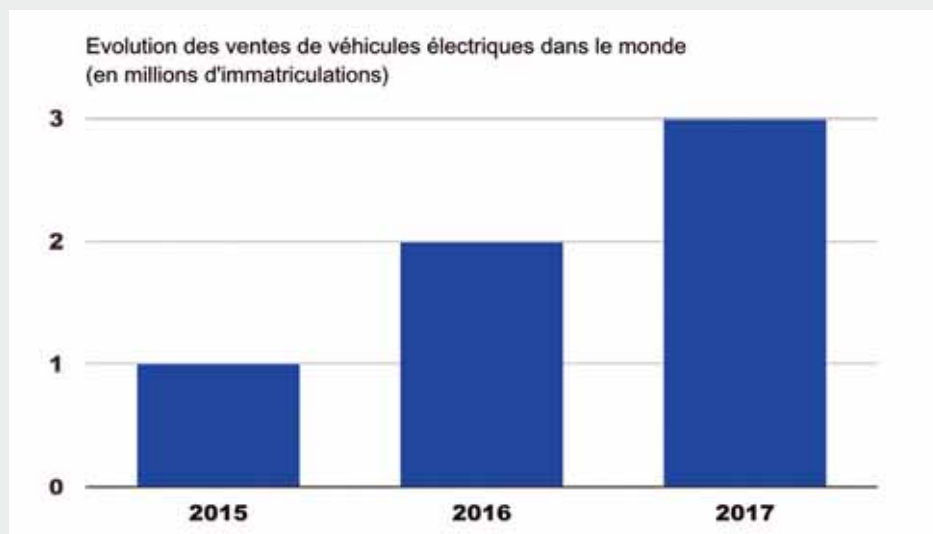
L'Italie enregistre la meilleure croissance des marchés automobiles européens : 2,3 millions d'unités vendues en 2018. Cette performance est soutenue par une intense bataille des parts de marché et par un net regain de confiance des ménages et des entreprises. Toutefois, cette confiance pourrait être tempérée par les hauts niveaux de dette publique et un risque de crise bancaire accru. Dans une industrie principalement composée de PME, disposant par conséquent de ressources financières limitées, les dépenses de R&D n'atteignent que 5 mds d'euros la même année, contre 37 mds d'euros pour l'Allemagne. Avec un soutien gouvernemental limité et des infrastructures évoluant lentement, l'adoption de la voiture électrique n'en est qu'à ses prémices en Italie.

JAPON : SAIN ET SAUF

Après deux années de contraction des ventes, le marché japonais de l'automobile s'est repris (+2 % en 2017 et +0,2 % en 2018). Malgré l'effet prolongé de la hausse de 50 % de la taxe sur les petites voitures en 2015, la croissance des ventes est alimentée par l'extension des bénéfices de la taxe « eco-car ». La reprise économique



Crédit photo : © DR



Crédit photo : © DR

mondiale et la faiblesse du yen pourraient aussi soutenir les exportations japonaises de voitures à court terme. Les constructeurs japonais sont les plus rentables au monde, bien qu'ils investissent lourdement (29 mds d'euros en R&D en 2015 et 1854 brevets déposés en 2016). Face aux importantes subventions reçues par les technologies concurrentes, de l'hybride à l'hydrogène, les ventes de voitures électriques sont modérées et ne représentaient en 2016 que 0,5 % des immatriculations de véhicules neufs japonais, soit 24 000 unités.

ROYAUME-UNI : COUP DE FREIN SUR LA CONFIANCE

Au Royaume-Uni, après 5 années consécutives de croissance solide des ventes, alimentées par la faiblesse du coût du financement, les ventes de véhicules neufs ont accusé un net recul de 5 % en 2017 (3 millions d'unités) et de 6 % en 2018 (2,8 millions d'unités). Si la dégringolade des prix des véhicules d'occasion a eu un impact direct et modérateur sur les ventes de neuf, les deux marchés ont considérablement ralenti

l'an dernier du fait de l'incertitude pesante du Brexit, de la faiblesse de la livre et de la dégradation de la confiance des ménages et des entreprises. La moitié des voitures produites au Royaume-Uni étant exportées en Europe, les effets du Brexit affectent déjà les ventes britanniques. Il pourrait également y avoir des effets de second tour, la plupart des fonds du secteur provenant des investissements de R&D européens. Quoiqu'il en soit, le Brexit continuera à peser dans un secteur où les investissements en R&D s'élèvent à seulement 1,8 mds d'euros (plus faible total des pays étudiés). Néanmoins, les ventes de véhicules électriques, subventionnés à moins de 15 %, ont bénéficié de l'interdiction par le gouvernement des ventes de véhicules diesel et essence d'ici 2040. Malgré un réseau de chargement éparpillé, les ventes de véhicules électriques devraient connaître une solide croissance à deux chiffres.

ÉTATS-UNIS : UNE CROISSANCE QUI S'ENRAYE

Face à une mutation majeure, le marché automobile américain s'est contracté de 2,5 % en 2017 (17,4 millions d'unités vendues) et de 1,8 % en 2018 (17,1 millions). Les défauts de paiement sur des prêts automobiles ont explosé, compliquant l'obtention de crédit et affectant les ventes. La montée du marché de l'occasion tire les prix à la baisse, éloignant ainsi les consommateurs du marché des véhicules neufs. L'augmentation des stocks contribue également au déclin des marges bénéficiaires pour les constructeurs automobiles. Cependant, les États-Unis restent un leader de l'innovation, en particulier dans le domaine des batteries. En 2017, les dépenses de R&D américaines se chiffraient à 16,8 mds d'euros, soit le troisième montant le plus important derrière l'Allemagne et le Japon. Toutefois, les États-Unis surclassent ces deux pays en termes de brevets déposés ■

LE MARCHÉ AUTOMOBILE PANAFRICAIN

Le marché automobile africain est toujours dominé par les véhicules d'occasion, mais les temps changent... L'Afrique est l'un des plus grands consommateurs de véhicules d'occasion. Cette situation a longtemps pénalisé l'émergence d'une industrie locale. Mais les investissements de ces dernières années semblent indiquer une progression de la production locale. Une course pour la domination du marché africain a démarré entre les véhicules importés et les véhicules « made in Africa ».

JAM

UN MARCHÉ EMBRYONNAIRE DOMINÉ PAR LES VÉHICULES D'OCCASION

L'Afrique compte pour près de 20 % de la population mondiale (1,2 milliard d'habitants). Pourtant le continent ne dispose que d'environ 2 % du parc au-

tomobile mondial. En 2014, le taux de motorisation de l'Afrique n'était que de 44 voitures pour 1 000 personnes, loin derrière l'Amérique du Nord (661 pour 1 000) ou encore l'Union européenne (569 pour 1 000).

Bien qu'ils le considèrent comme l'un des marchés les plus prometteurs, cer-

tains investisseurs du secteur automobile semblent encore hésiter à entrer sur le marché africain. Ils peinent à voir l'intérêt de produire sur place. « Construire une usine se décide en fonction de la capacité industrielle existante. Nous avons préféré nous appuyer sur nos usines espagnole et turque pour répondre à la fois aux demandes maghrébines et européenne », confiait David Rio, ancien cadre chez Peugeot, à un magazine français.

Le continent manque d'infrastructures et les politiques publiques depuis les indépendances semblent être en inadéquation avec le marché. Ceci a longtemps freiné non seulement l'émergence de constructeurs locaux, mais également l'arrivée sur le marché des grandes entreprises internationales.

Même si certaines marques se sont fortement imposées sur le continent, le commerce des véhicules d'occasion exerce une concurrence difficilement soutenable par les distributeurs officiels. En

moyenne, 3 à 4 millions de véhicules à bas prix seraient importés sur le continent chaque année, d'après le chercheur belge Martin Rosenfeld. Cette situation pénaliserait aussi les constructeurs locaux.

« L'occasion représente six à dix fois le marché du neuf. Et les circuits informels font l'essentiel ».

« L'occasion représente six à dix fois le marché du neuf. Et les circuits informels font l'essentiel », déclarait à Slate Afrique Jean-Christophe Quémard, directeur de la zone Afrique – Moyen-Orient du groupe PSA.

À titre illustratif, au Rwanda, la majorité des 7 000 à 9 000 voitures importées annuellement est constituée de voitures d'occasion. Au Kenya, près de 85 % des achats de véhicules concernent des véhicules d'occasion importés. Cette orientation massive des consommateurs africains vers les véhicules d'occasion affecte négativement les performances du marché africain de l'automobile.

Pourtant l'Afrique dispose de certains atouts majeurs pour le développement du secteur

Avec une croissance économique soutenue ces dernières années et une courbe démographique en hausse, l'Afrique a vu émerger une nouvelle classe moyenne. D'après un rapport de la Banque africaine de développement et de l'OCDE publié en 2017, le continent compte désormais 350 millions d'individus appartenant à la classe moyenne. Ce marché de consommateurs constitue une cible de choix pour les grandes enseignes internationales souhaitant investir dans l'industrie automobile africaine.

Le faible taux de pénétration du marché automobile africain offre la possibilité aux grandes entreprises d'entamer des stratégies d'expansion sur le continent. Ceci passe par la délocalisation de leurs usines d'assemblage et de fabrication, comme on le remarque ces dernières années. Aussi, les politiques publiques des États africains semblent désormais se tourner vers la création d'usines locales d'assemblage, ou à défaut, vers l'importation de véhicules de plus en plus récents.

L'agence Reuters indiquait par exemple que le Kenya appliquera dès 2021 des mesures restrictives sur l'importation des voitures d'occasion. Ceci afin de réduire et remplacer « progressivement, mais systématiquement » la part des véhicules de seconde main au profit de nouveaux produits fabriqués ou assemblés localement.

Les pays du continent se sont également engagés ces dernières années dans une stratégie de construction massive d'infrastructures routières. C'est par exemple le cas en Éthiopie, où l'État a annoncé vouloir atteindre un objectif de 200 000 km routiers d'ici 2020. Cette hausse des investissements dans le secteur des infrastructures routières devrait donc alimenter une demande en matériel de transport de qualité. Cela pourrait constituer une opportunité de croissance pour le secteur automobile.

UNE COURSE DES GRANDES MARQUES ÉTRANGÈRES VERS L'ELDORADO AFRICAIN ?

Comme les années précédentes, l'année 2018 a été marquée par une panoplie de projets d'investissement des grandes enseignes internationales.

Ainsi, en juillet, le Japonais Isuzu Motors annonçait la création d'une usine d'assemblage de véhicules en Éthiopie, prévue pour être opérationnelle au cours des deux années suivantes. D'ailleurs, Hyundai vient d'augmenter la capacité de production automobile du pays à 10 000 véhicules par an. Au Rwanda, c'est le constructeur automobile allemand Volkswagen (VW) qui annonçait le déblocage de près de 20 millions de dollars pour créer une usine capable d'assembler 5 000 véhicules chaque année. Quelques mois plus tard, VW annoncera également une usine d'assemblage au Ghana et l'expansion de ses activités au Nigéria.

Ces investissements ont permis de booster la production dans plusieurs pays du continent. Au Maroc, la production automobile est passée de 50 000 véhicules en 2010 à 335 000 en 2017. Le pays veut atteindre une production de 650 000 véhicules annuels d'ici 2020.

D'autres constructeurs comme Nissan, Ford ou Peugeot ont eux aussi annoncé de



BIRKIN (Afrique du sud)



KIIRA Motors (Ouganda)



WALLYCAR (Tunisie)

nouveaux investissements sur le continent. En Afrique du Sud, principal pôle du secteur automobile africain, plusieurs groupes automobiles ont annoncé qu'ils investiraient plus de 3 m^{ds} de dollars au cours des cinq prochaines années. Ces annonces

En Afrique du Sud, plusieurs groupes automobiles ont annoncé qu'ils investiraient plus de 3 m^{ds} de dollars au cours des cinq prochaines années.

traduisent l'appétit croissant des grandes sociétés automobile mondiales pour le continent africain.

« Certains constructeurs ont raté le marché chinois. Ils s'en mordent les doigts et ils ne veulent pas rater le marché africain de demain », indiquait à ce propos Meissa Tall, expert automobile du cabinet Kurt Salmon cité par Slate Afrique.

LA PART DES CONSTRUCTEURS AFRICAINS

Développées par des entrepreneurs du continent, les marques africaines peinent toujours à faire face à la concurrence étrangère. Les coûts élevés de la fabrication des pièces ou encore le manque de

financement sont autant de raisons expliquant cette situation. Cependant, on note de plus en plus l'émergence d'entrepreneurs africains qui essaient de proposer à la population locale des véhicules fabriqués et assemblés en Afrique.

Malgré la forte concurrence exercée par les marques étrangères, le Nigérian Innoson Vehicle Manufacturing Co. Ltd (IVM), le Tunisien Wallyscar, l'Ougandais Kiira Motors, ou encore les Sud-Africains Optimal Energy Joule et Birkin valorisent le Made In Africa.

On note également l'adoption par certains gouvernements africains de mesures visant à appuyer ces entreprises locales et à leur permettre de se développer. En janvier dernier, le Ghana annonçait ainsi un plan visant à aider le constructeur automobile Kantanka en lui commandant plusieurs véhicules. En 2014, le gouvernement nigérian avait décidé d'adopter de nouvelles mesures visant également à réduire l'importation de véhicules d'occasion sur son territoire.

LA BIRKIN, MADE IN SOUTH AFRICA

Enfin, dans d'autres pays, ces mesures prennent d'autres formes. En Algérie, la loi sur les investissements stipule que les entreprises étrangères ne peuvent investir dans le pays sans être associées à un ou plusieurs partenaires locaux majoritaires. Dans cette optique, 51 % des parts d'une coentreprise lancée en 2018 par Peugeot pour construire ses premiers véhicules « Made in Algeria » sont détenus par trois entreprises algériennes.

Ces différentes mesures pourraient soutenir la création de millions d'emplois sur le continent. Au Maroc par exemple, 288 126 emplois ont été créés entre 2014 et 2017 dans le secteur automobile. D'ici 2020, ce sont près de 500 000 emplois qui devraient être créés.

Et avec une main d'œuvre prévue pour croître d'ici les prochaines années, le secteur automobile pourrait s'avérer l'un des facteurs clés de la réduction du chômage et du sous-emploi en Afrique ■

Source : agence Ecofin

www.economie-gabon.com

SUR NOTRE SITE

ÉCONOMIE GABON+ FAIT PEAU NEUVE AVEC LA REFORME DE SON SITE INTERNET... REDÉCOUVREZ L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE DU GABON ET DE LA DIASPORA À TRAVERS NOTRE VITRINE WEB

Flasher ce code avec votre Smartphone et visitez nous



LE MARCHÉ AUTO-MOBILE GABONAIS

Nous nous appuyons sur les données de l'URAI (Union des Représentants de l'Automobile et de l'Industrie) pour évoquer le marché de l'automobile au Gabon.

La rédaction



Crédit photo : © DR

Le marché de l'automobile neuve a subi une chute de 50 % en 2016.

Le nombre de véhicules neufs vendus en 2016 correspond à 2 600 unités contre 5 094 en 2013 (hors-poids lourds). Soit une baisse de près de 50 %. Depuis la chute des cours de pétrole et la contraction des recettes de l'État, le marché est en chute libre. En 2015, il s'est seulement écoulé 3 345 unités.

« L'État et les compagnies pétrolières sont nos plus gros clients. Nous sommes confrontés à une contraction du marché de plus de 34 % entre les années 2013 et 2015, et cette baisse s'accroît encore de 2016 de 22 %. Cette tendance à la baisse est encore importante pour le marché des poids lourds et engins. Il est donc évident que ces chutes de marché se traduisent par des baisses de chiffre d'affaires », déclarait en son temps l'un des représentants des concessionnaires.

Avec un parc estimé à plus de 140 000 véhicules, le Gabon est le deuxième marché de la zone francophone après le Sénégal, mais le premier, en tenant compte du ratio population/vente de véhicules.

Entre 2010 et 2013, les concessionnaires ont vendu 21 637 véhicules neufs sur le marché local pour un chiffre d'affaires globales de plus de 700 mds de francs.

Les marques nippones dominent toujours aussi largement le secteur avec près de 80 % de part de marché, notamment Toyota, Mitsubishi, Nissan et Mazda.

Le segment des tout-terrains (pick-up, 4x4 et stations-wagons) reste le premier choix des consommateurs. Sogafric et CFAO se partagent 90 % des parts de marché du secteur de la vente d'automobile neuve au Gabon.

2017 – 2018 : Vente de véhicules neufs : Un bond de 11% en 2018

Dans le secteur de la vente des véhicules neufs, malgré la crise qui a marqué l'année 2018, les chiffres en fin du quatrième trimestre de l'année écoulée, témoignent d'une progression du marché de 11% par rapport à 2017.

Les ventes de véhicules neufs ont progressé de 11 % en 2018. Une petite embellie qui devrait s'accroître malgré la conjoncture.

Si la mesure de suspension des dépenses d'équipements en véhicules administratifs prise par le gouvernement en 2017 a eu un impact considérable sur le secteur automobile en début d'année écoulée, les chiffres à fin septembre, publiés par l'Union des représentants des véhicules industriels (Urai), sont encourageants. Les ventes ont progressé de 11 % sur cette période, passant de 1 651 à fin septembre 2017 à 1 833 unités à la même période en 2018. Ces opérateurs économiques estiment que cette reprise peut se justifier notamment par la reprise des commandes de certaines entreprises privées.

Le commerce de véhicules industriels a affiché un chiffre d'affaires de 14,8 mds de FCFA, soit une baisse de 28 % par rapport à la même période en 2017. Il s'établissait en effet à 20,50 mds de F CFA. Cette situation est due à la baisse des commandes en matériels lourds des principaux clients en activité dans les secteurs du bâtiment et des travaux publics (BTP), mais également de la foresterie ■

LEADER DU CONSEIL IMMOBILIER AU GABON



CONSEIL - VENTE - LOCATION



☎ 05 31 70 00 / 📠 05 80 18 80 / 📞 01 73 18 80
pchandezon@gmail.com / www.bicpgab.com



INTERVIEW DE MONSIEUR CLÉMENT CHADEAU, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU CABINET DE COURTAGE D'ASSURANCES ET DE RÉASSURANCES GECAR

BIENTÔT L'AUTONOMISATION ET L'AUTOGESTION DE SES PROPRES CONTRATS D'ASSURANCES

GECAR est un cabinet de courtage installé au Gabon qui fêtera son 25^e anniversaire en 2020. Composé de 22 collaborateurs, ce cabinet compte une centaine d'entreprises clientes à travers le pays. Présent dans tous les secteurs d'activité de l'assurance, GECAR intègre en 2017 le réseau OLEA pour conforter sa position au Gabon et renforcer son implantation en Afrique Centrale.

Anne-Marie JOBIN

Le marché automobile, notre sujet du mois, est intimement lié à l'assurance. Monsieur Clément Chadeau nous reçoit et accepte de répondre à nos questions.

ECONOMIE GABON + : Monsieur Chadeau, qui êtes-vous et qu'est-ce que le groupe GECAR ?

En ce qui me concerne, je suis arrivé au Gabon depuis 1 an et demi. J'ai sept ans d'expérience dans le courtage d'assurances. Le début de ma carrière à la Direction des filiales internationales de Gras Savoye, à Paris, m'a mené ensuite au Cameroun en qualité de Directeur commercial de la filiale avant de rejoindre le réseau OLEA au Gabon en 2018. OLEA est un réseau panafricain constitué, à date, de 14 filiales, 11 projets en cours d'achèvement et 21 partenaires nous permettant de servir nos clients partout où leur croissance les conduit. Le groupe OLEA a acquis une participation majoritaire au sein de GECAR en 2017 dans le cadre de la création et de l'expansion de ce réseau, avec la volonté de couvrir davantage l'Afrique centrale. Cette intégration permet à GECAR d'être correspondant de plusieurs grands courtiers internationaux et de renforcer son positionnement auprès de groupes internationaux qui, depuis lors, ont rejoint son portefeuille, à l'image d'entreprises telles que Bolloré, la SOMDIAA, CFAO, etc.

Nous sommes en mesure de fournir, tant pour ces clients internationaux que pour nos clients locaux, des outils et une qualité de service aux meilleurs standards internationaux alliés à une proximité et une réactivité forte qui constituent le cœur de notre approche client. Nous travaillons en priorité avec les assureurs locaux, comme nous l'impose la réglementation de la zone CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés de d'Assurances), tout en ayant les moyens de les accompagner en cas de déficit de capacité à travers une recherche de réassurance à l'international via notre partenaire Reinsurance Solutions.

ECONOMIE GABON + : Quelle place occupez-vous sur le plan international et continental ?

GECAR a été fondé en 1995 grâce à des investisseurs français et gabonais qui ont pris la décision en 2017 de donner une autre dimension à leur projet en

rejoignant OLEA. Ce groupe, se place à l'international comme le nouveau courtier panafricain avec l'objectif d'avoir achevé la construction du réseau de courtage le plus dense et le plus cohérent du Continent sous 12 à 18 mois.

Aujourd'hui, nous occupons une position de tête sur le plan national et sommes dans une dynamique d'expansion, tant au niveau des particuliers que des entreprises.

ECONOMIE GABON + : Concernant le Gabon, il semblerait que vous gagniez des marchés. Lesquels et, selon vous, pour quelles raisons ? Vous appuyez-vous sur une grille tarifaire où répondez-vous point par point à une étude ?

Selon nos études, les points de croissance acquis sont dus tant à une nouvelle dynamique commerciale qu'à notre intégration au sein du groupe OLEA. Nous avons acquis une nouvelle dimension qui nous permet d'approcher de plus grands comptes avec une capacité de les servir dans tous les pays où ils sont implantés et sur toutes leurs lignes d'assurance.

La deuxième raison repose sur le fait que nous nous appuyons sur des outils novateurs de gestion, des extranets pour l'automobile, pour la santé, ces deux branches constituant l'essentiel de notre croissance sur les deux dernières années. Ces outils facilitent énormément la relation entre le client et le courtier qui est, dès lors, plus dématérialisée et plus transparente. Vous l'aurez compris, l'informatique prend dorénavant une place importante, je dirais même prioritaire, dans la gestion quotidienne des polices d'assurance. C'est un service différent et à grande valeur ajoutée englobé dans notre offre d'assurance, sans surcoût pour nos clients. Bien au contraire, avec moins de papier, un gain de temps dans la gestion et un meilleur suivi de ses sinistres, le client se retrouve à faire des économies extrêmement importantes sur les coûts de gestion induits par ses assurances. Gagner en productivité nous permet également une plus grande disponibilité de nos agents, davantage de transparence et de fluidité. Bien évidemment aucun logiciel ou extranet ne remplacera jamais l'humain dans la relation avec



■ Clément CHADEAU, Directeur Général GECAR

nos clients. C'est pour cette raison que nous conservons un haut niveau d'exigence sur la qualité de service délivrée par nos collaborateurs tout en cherchant à créer un cadre de travail agréable et motivant.

ECONOMIE GABON + : Combien comptez-vous de souscripteurs et quelle est la part du particulier et celle du professionnel, c'est-à-dire, quelle est la répartition de votre clientèle ?

Dans la sous-région, le Gabon a la particularité d'avoir une classe moyenne développée. En conséquence, les assurés particuliers représentent une part importante de notre chiffre d'affaires qui, bien que minoritaire (25 %), n'en demeure pas moins beaucoup plus élevée que dans nos filiales sœurs des pays limitrophes. Quant aux entreprises, nous servons toutes les activités et toutes les tailles de sociétés avec la même attention pour chacun de nos clients.

ECONOMIE GABON + : Vous êtes en mesure de répondre à des demandes multisectorielles, mais dans quels domaines êtes-vous le plus compétitif ?

Sur le marché de l'automobile, le tarif est réglementé ce qui n'entraîne pas de concurrence tarifaire. C'est la raison pour laquelle il faut se distinguer en offrant différents services novateurs et à haute valeur ajoutée. À cet effet, et je l'évoquais plus en amont de notre entretien, notre groupe a développé un extranet de gestion des flottes automobiles qui permet en quelques clics d'incorporer ou de retirer des véhicules de votre contrat, de calculer vos primes et vos ristournes, d'imprimer vos attestations d'assurances sur la base d'un stock que nous mettons à votre disposition

et de déclarer et suivre vos sinistres. L'ensemble de la relation étant gérée à travers cet outil, vous conservez trace de tout ce qui est fait, mettant ainsi chacune des parties face à ses responsabilités

Concernant la santé, l'assuré choisit une hauteur de couverture qui lui convient ainsi qu'une territorialité de soins et partant, en fonction de la population à assurer, une cotation peut se faire. Là encore les outils ont tout leur rôle à jouer dans la différenciation des offres. À ce sujet, nous sommes en train de présenter un nouvel outil d'accès aux soins en tiers payant qui permet de rembourser les prestataires du corps médical dans des délais extrêmement courts, ce qui est fondamental dans la relation que nous entretenons avec eux et déterminant dans la qualité de la prise en charge de nos assurés. Concernant les autres risques, l'incendie, la responsabilité civile, le transport, la construction... le fait d'avoir intégré un grand groupe international nous permet de nous appuyer à la fois sur des expertises extrêmement pointues dans les garanties que nous pouvons proposer et sur des textes de polices couvrant très largement les risques de nos clients.

ECONOMIE GABON + : Vous proposez des packages de couverture maladie. En quoi vous distinguez-vous ? Êtes-vous un substitut de la CNAMGS ?

La logique de l'assurance maladie se résume en la capacité d'accéder facilement aux soins et d'être remboursé rapidement. À cet effet, nous avons développé un outil permettant d'interconnecter toutes les parties prenantes au contrat : l'assureur, le souscripteur, les établissements médicaux et GECAR, qui donnera à chacun la possibilité de gagner en temps et en efficacité. Pour les RH de nos clients par exemple, ils pourront, depuis

leur bureau, faire leurs propres incorporations, leurs retraits en ligne, suivre la consommation de leurs assurés ainsi que les remboursements en cours, établir des statistiques sinistres etc.

Notre stratégie est fondée sur le fait qu'une assurance maladie doit être pérenne et qu'en conséquence, tous les acteurs doivent être au même niveau d'information afin de maximiser le confort des utilisateurs et de lutter efficacement contre la fraude et la surfacturation. Nous avons l'espoir que nos outils, alliés à la rigueur de notre gestion, permettront de conserver pour nos clients des coûts d'assurance constants d'année en année et d'éviter des hausses pouvant, à terme, remettre en cause l'existence de cette assurance.

Concernant la CNAMGS, je souhaiterais tout d'abord dire ma satisfaction sur le fait que le Gabon est l'un des seuls pays d'Afrique subsaharienne, si ce n'est le seul, à avoir mis en place un système de couverture santé universelle qui fonctionne. Étant préalablement en poste dans un pays ne bénéficiant pas de ce système de couverture, je mesure toute la différence que cela fait dans la capacité d'accompagner les populations dans l'accès aux soins. La seule difficulté réside actuellement dans le fait qu'il n'existe pas encore d'interconnexion des systèmes informatiques entre la CNAMGS et les assurances privées. J'imagine qu'à terme cette interconnexion se fera et qu'alors les assureurs privés feront leur mue et deviendront des assurances complémentaires à la CNAMGS.

ECONOMIE GABON + : Quels sont vos objectifs à court et moyen terme ?

À moyen terme, étant donné que nous avons aujourd'hui les moyens de répondre à une large cible, notre objectif est de devenir, à travers le Groupe OLEA, leader panafricain et premier sur notre marché domestique.

ECONOMIE GABON + : Dans la rubrique RSE, quelle est votre implication et dans quel domaine ?

L'an passé et en début de cette année, nous nous sommes impliqués dans une rubrique un peu délaissée qui est le devoir de mémoire. En novembre dernier, à l'occasion du centenaire de la Première Guerre Mondiale, nous nous sommes associés à l'ambassade de France pour célébrer la fin de ce conflit et en valoriser les conséquences, c'est à dire : LA PAIX. Nous avons la conviction que la paix soutient le développement et réciproquement. En notre qualité d'entreprise citoyenne, nous nous devons de soutenir la cohésion sociale et nationale. Notre environnement géographique nous prouve à suffisance que nous devons lutter pour préserver cette stabilité indispensable au bien-être, à la sécurité et à l'émergence du pays ■

LE BTP AU GABON

La restructuration de CimGabon a eu des effets bénéfiques sur le marché du ciment gabonais. Avec le dégraissage de 20 % des effectifs et l'amélioration de la production de l'entreprise contrôlée par le marocain Cimaf, le secteur de la cimenterie s'est bien comporté au cours de l'exercice écoulé.

Anne-Marie JOBIN



Ainsi, la production a bondi de 42 %. Elle se chiffre à plus de 487 000 tonnes contre 341 351 tonnes en 2017. Principalement tirées par la consommation domestique, les ventes affichent une augmentation de 43,6 %, à 488 328 tonnes contre un peu plus de 340 000 tonnes un an plus tôt.

Ce qui a induit une progression du chiffre d'affaires de la filière de plus de 42 %. Ce dernier se situe à plus de 36 mds de F CFA en 2018. « Ces progrès sont réalisés dans un contexte de suspension des importations de ciment depuis juillet 2017, sur décision du gouvernement ». Depuis cette suspension, il y a deux ans, le marché ne parvient plus à s'équilibrer.

Le pays qui avait fait des importations la mesure permettant de combler le gap de la production a dû faire face à des trafics en tous genres dans la filière. Aussi, pour satisfaire la demande nationale annuelle de ciment estimée entre 600 000 et 650 000 tonnes, le cimentier marocain veut booster la production de l'usine d'Owendo. Le groupe a déjà lancé les travaux de cette nouvelle unité grâce à l'expertise d'une entreprise espagnole.

Cimaf projette ainsi la construction d'un broyeur de 250 000 tonnes qui portera la capacité actuelle de l'usine à 850 000 tonnes, pendant que celle de CimGabon, société acquise par l'entreprise, est estimée à 200 000 tonnes.

Par voie de conséquence, la production nationale tournera autour d'un peu plus de 1 000 000 de tonnes à partir d'octobre-novembre 2019 ■



MEMBRE DU RESEAU OLEA

**LEADER
DU COURTAGE
EN ASSURANCES
ET
EN REASSURANCES
AU GABON**

✓ Conseil

✓ Intermédiation

✓ Gestion

**3 Métiers
au service
de la gestion
de vos risques**

OLEA
INSURANCE SOLUTIONS

Tél: +241 01 76 55 77 / +241 01 72 87 48
Fax: +241 01 72 85 14

www.olea-assurance.com

gecar-gabon@gecar-assurances.com

546 Bd Triomphal Omar Bongo Ondimba
BP: 409 Libreville/Gabon

LA BAIE DES ROIS

Une infographie du projet d'aménagement urbain dénommé « La Baie des Rois » destiné à moderniser la capitale gabonaise a été présentée en février 2019.

Porté par la société Façade maritime du champ triomphal (Fmct), filiale du Fonds gabonais d'investissements stratégiques, le projet qui a démarré en 2011 comprend 40 hectares découpés en cinq zones. À ce jour, la zone II du site, déjà entièrement viabilisée, est prête à accueillir les investisseurs pour la construction des premiers logements et édifices attendus cette année.

La mise en œuvre du projet de construction de la Baie des Rois devrait, selon les autorités, apporter à la capitale des équipements attractifs, des lieux de loisirs et de tourisme, un quartier d'affaires, un centre commercial ultra-moderne, des logements modernes, des hôtels de haut standing ou encore des commerces de proximité.

Pendant sa phase de développement, le site, qui promet de fortes opportunités d'investissement et des retombées économiques importantes, pourrait être générateur de 20 000 emplois. 68 000 personnes pourraient se divertir, vivre et travailler à la Baie des Rois d'ici la fin du projet prévue pour 2025 ■



Cote boursière
Mai – Juin 2019

**Union Gabonaise
de Banque**

Devises/F CFA	01/05/2019	13/06/2019	Variation
USD – Dollar américain	584,7361	581,0586	-0,63%
GBP – Livre britannique	760,5475	737,4612	-3,04%
CAD – Dollar Canadien	435,1290	436,6933	-0,36%
CHF – Franc suisse	573,5394	585,3101	2,03%
ZAR – Rand sud-africain	40,9400	39,0739	4,56%
JPY – Yen japonais	5,2506	5,3574	2,03%
AED – Dirham des Emirats Arabes Unis	159,4179	158,3099	-0,70%
CNY – Yuan	86,8346	83,9421	-3,33%
MAD – Dirham marocain	60,6189	60,3790	-0,40%

	01/05/2019	13/06/2019	Variation
Brent (USD / Baril)	72,18	61,47	-14,84%
WTI (USD / Baril)	63,60	52,53	-17,41%
Or (USD / once)	1 276,76	1 339,26	4,90%
CAC 40 (EUR)	5 586,41	5 375,63	-3,77%
Euro stoxx 50 (EUR)	3 514,62	3 390,50	-3,53%
DOW JONES (USD)	26 430,14	26 058,96	-1,40%

TAUX BEAC EN VIGUEUR

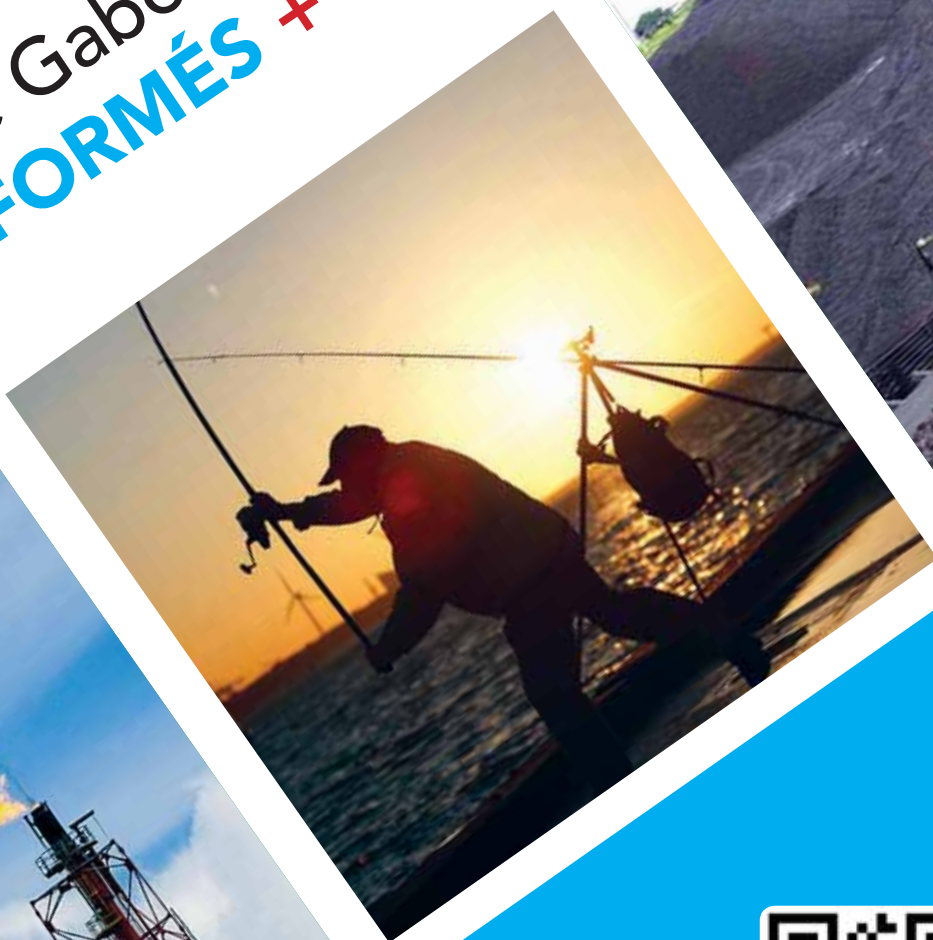
Taux d'intérêt des appels d'offres :	3,5%
Taux d'intérêt des prises en pension :	6,00%
Taux d'intérêt sur placement 7 jours :	0,00%
Taux d'intérêt sur placement 28 jours :	0,0625%
Taux créditeur minimum :	2,450%

Economie Gabon +

Le Mensuel des dirigeants et leaders d'opinion

DÉCOUVREZ GRATUITEMENT TOUTE L'ACTUALITÉ DE L'ÉCONOMIE DU GABON

Avec Economie Gabon+ restez :
+ À L'ÉCOUTE + INFORMÉS + CONNECTÉS



Retrouvez tous
nos journaux en
version numérique
sur notre site internet



www.economie-gabon.ga



COMMUNIQUÉ DE PRESSE



CANAL+ INTERNATIONAL LANCE CANAL+ UNIVERSITY POUR LA FORMATION DES ACTEURS DE L'AUDIOVISUEL AFRICAIN

Libreville/Brazzaville, le 11 juin 2019 – Canal+ International lance Canal+ University pour dispenser des formations professionnelles aux acteurs de l'audiovisuel en Afrique. Cette initiative vise à encourager les transferts de compétences sur le continent africain dans le secteur des médias. Journalistes, réalisateurs, monteurs et autres membres des équipes de production de Canal+ International se déplaceront sur le continent africain pour des sessions pratiques. Ces professionnels travaillent sur les émissions phares de Canal+ en Afrique, telles que Bonjour Santé, Réussite ou Talents d'Afrique.

Encouragé par le grand succès rencontré par l'Afrique au Féminin à Abidjan (Côte d'Ivoire) et les formations aux métiers du cinéma et de la télévision qui se sont tenues à Bamako (Mali) et Cotonou (Bénin) en début d'année 2019, Canal+ International souhaite aller plus loin et faire de Canal+ University un centre de formation itinérant dans les villes africaines.

Afin de lancer officiellement Canal+ University, Libreville (Gabon) et Brazzaville (Congo) ont été sélectionnées pour recevoir les premiers ateliers en ce mois de juin. Joëlle Edédéghé Ndong et Charles Mbuya,



deux des journalistes vedettes de Canal+ en Afrique, les ont animés. Joëlle Edédéghé Ndong, journaliste-reporter gabonaise, présentatrice de l'émission Bonjour Santé, a délivré du 5 au 8 juin, une formation sur les techniques d'écriture et les techniques de

présentation à 20 Gabonais lors des Samba Professionnels à Libreville. Charles Mbuya, journaliste sportif de Canal+, présentateur de Talents d'Afrique, était quant à lui à Brazzaville du 3 au 8 juin pour préparer 15 journalistes du service de la production des

programmes sportifs de Télé Congo à commenter un événement sportif, à l'approche de la Coupe d'Afrique des Nations 2019.

À terme, l'objectif de Canal+ University est de pouvoir former des journalistes, producteurs, réalisateurs africains qui puissent offrir des programmes exportables hors du continent, sous différents formats. Canal+ International souhaite participer à la structuration du secteur. Les 35 participants de ces deux premières sessions de Canal+ University recevront chacun une attestation certifiant leur montée en compétences. « Nous sommes engagés auprès des acteurs locaux du cinéma et de l'audiovisuel en Afrique. Canal+ International est un partenaire des talents africains et nous mettons tout en œuvre pour leur offrir le plus d'opportunités possibles », déclare Grace Loubassou, responsable Relations institutionnelles Afrique de Canal+ International, qui pilote le projet.

Canal+ en Afrique a déjà dispensé plus de 15 000 heures de formation sur le continent aux cours des deux dernières années grâce à des partenariats avec des sociétés de production et des chaînes de télévision nationales. Une initiative qui sera répliquée dans plusieurs autres pays du continent ■



La solution à vos investissements.

Avec BICIG BAIL GABON, optimisez vos financements grâce au **Crédit-Bail**, la **Location Longue Durée** et la **Location Avec Option d'Achat**.

Pour plus de renseignements, rapprochez-vous de vos agences.



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. : + 241 01 76 26 13 Fax : + 241 01 74 40 34 - Email : bicignet@brnparibas.com

36^e ÉDITION DE L'OPEN DE GOLF DE LIBREVILLE

Un avenir plein de promesses pour ce sport encore trop peu pratiqué au Gabon

Anne-Marie JOBIN



Crédit photo : © DR

Economie Gabon+ n'a pas pour vocation de développer une rubrique sportive, mais dès lors que le sujet est un vecteur très favorable au tourisme, et par voie de conséquence à l'économie, nous saluons l'épreuve. Nous reviendrons sur les opportunités à saisir par le biais du sport.

Le 36^e Open de golf de Libreville a réuni 140 compétiteurs dont 39 joueurs professionnels, 101 amateurs, 15 femmes dont 2 professionnelles, et 6 juniors : Camerounais, Ivoiriens, Sénégalais, Zimbabwéens, Nigériens, Sud-africains, Ghanéens, Français, Américains, Canadiens, Gabonais, Coréens et même Chinois, se sont tous retrouvés et rassemblés à Libreville la semaine dernière pour s'affronter sur les « greens » gabonais. Cette énumération prouve la dimension internationale (13 nations) et intergénérationnelle de ce tournoi qui a livré toutes ses promesses.

Chez les pros, dès le jeudi 6 juin et après 4 jours de lutte acharnée, Vincent TORGAH NYAMADOR, de nationalité ghanéenne s'est imposé. Auteur d'un score incontestable de -12, ses deux poursuivants, les Nigériens Andrew ODOH OCHE et Gift Willy ELEMENYA, sont montés sur le podium à égalité en signant un score de -1.

Du côté gabonais, 4 d'entre eux se sont illustrés en passant le « cut » fatidique. Antoine NDONG (du Team GCL) et Adrien SPAYMANT se classent ex-aequo à la 12^e place, Brice

MOUKAGNI à la 14^e et Arnaud ABOGHE à la 16^e place. Au total de toutes ces classes, une vingtaine de Gabonais sont montés sur les marches du podium.

Du côté des amateurs, dès 6h du matin et pendant 3 jours, samedi, dimanche et lundi, les golfeurs et golfeuses se sont affrontés pour gagner le titre tant convoité de champion et championne du Gabon 2019. Nous avons assisté à une lutte intergénérationnelle, opposant une classe de « joueurs expérimentés », dixit M. Didier Gilardetti à une toute nouvelle classe de jeunes joueurs.

Pharel YOUNBOUABOMO, 16 ans, Gabonais, a reçu la coupe des mains de Mme Marie-Cécile PONCET, Présidente de la Fédération de Golf du Gabon. Du côté féminin, Mlle Arong LEE, de nationalité coréenne, fut elle aussi récompensée et très applaudie.

Ce sport dit « réservé aux vieux » a la particularité de souffrir de sa réputation malveillante. Cette édition prouve que les jeunes se passionnent aussi pour le golf.

Alors que le rideau est à peine tombé sur l'édition de l'Open de golf du Gabon 2019, les organisateurs travaillent au tournoi sponsorisé par TURKISH AIRLINE. Rendez-vous le 22 juin prochain ■

Un temps pour soi
by Vanessa

Esthétiques :

- Onglerie
- Soins visage & corps
- Epilation
- Massage
- Maquillage

Coiffures : Africaines

- Vente et pose de tissage
- Crochets
- Tresses
- Dreadlocks
- Etc...

Coiffures : Européennes

- Lissages Japonais & Brésiliens
- Coupes Femmes & Hommes
- Couleurs
- Mèches

Téléphone :
+241 07 00 28 58

Facebook :
un temps pour soi by vanessa

Mail :
untempspoursoibyvanessa@hotmail.fr

AGENDA N°75

TUNIS, 18 AU 20 JUIN – SITIC AFRICA 2019, SALON INTERNATIONAL DU NUMÉRIQUE

La 4^e édition du Salon international des technologies de l'information et de la communication dédié à l'Afrique (SITIC AFRICA) se tiendra du 18 au 20 juin 2019 au Parc des expositions du Kram à Tunis.

Ce salon vise à présenter des services d'aide à l'exportation aux entreprises exportatrices tunisiennes et à attirer les entreprises occidentales intéressées par des partenariats en Tunisie et en Afrique.

PARIS, 21 JUIN – FORUM 2019 DES DIASPORAS AFRICAINES

Mettre en lumière le rôle des diasporas, créatrices de valeur dans tous les domaines, permettre la création d'un réseau des diasporas africaines et méditerranéennes ainsi que des acteurs économiques et institutionnels souhaitant développer l'espace Afrique – Méditerranée – Europe, et proposer des solutions concrètes, tels sont les principaux objectifs de ce forum.

LIBREVILLE, 24 AU 26 JUIN – 2^E ÉDITION DU GABON WOOD SHOW

Un rendez-vous international où les professionnels du bois, machines à bois et sylviculture auront l'occasion de maximiser au moins 5 000 m² d'espace d'exposition pour présenter leurs derniers produits et innovations à des milliers de visiteurs spécialisés.

CASABLANCA, MAROC, 27 AU 28 JUIN 2019 – WOMEN IN AFRICA INITIATIVE (WIA)

La plateforme internationale de développement économique et d'accompagnement des femmes africaines leaders et à haut potentiel lancée en 2016 organise son troisième sommet mondial à Marrakech (Maroc), sous le haut patronage de Sa Majesté le Roi Mohammed VI.

flyafrijet.online								
by AFRIJET								
Valable du 31 Mars 2019 au 29 Octobre 2019, en heures locales.								
De	Vers	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
Brazzaville	Libreville	16H15		11H15		13H45		
	Port-Gentil	16H15		11H15		13H45		
	Douala			11H15		13H45		
	Franceville							
Douala	Libreville	11H30	17H30	15H45	09H45	18H15		16H30
	Port-Gentil	11H30	17H30	15H45	09H45			16H30
	Brazzaville	11H30						
	Pointe-Noire				09H45			16H30
Franceville	Sao Tomé				09H45	18H15		
	Brazzaville					12H00		
	Libreville	12H15	14H45	12H15	12H15	15H15	12H15	14H45
	Port-Gentil	12H15	14H45	12H15	12H15	15H15	12H15	14H45
Libreville	Brazzaville	13H30				10H00		
	Franceville	10H00	-	10H00	-	10H00	10H00	-
	Pointe-Noire	-	12H30	-	10H00	13H00	-	12H30
	Port-Gentil	07H30	07H30	07H30	07H30	07H30	07H30	-
		17H30	10H15	17H30	17H30	17H30	17H30	17H30
		21H30	17H30	21H30	-	-	-	-
		21H45	21H45	21H45	21H45	21H45	21H30	21H45
	Sao Tomé				17H15	16H30		11H00
Pointe-Noire	Douala	08H15	15H45	14H00	08H00	16H30		14H45
	Yaoundé	08H15				08H15		
	Libreville		13H30		13H45			20H30
	Port-Gentil		13H30		13H45			
Port-Gentil	Douala		13H30					
	Sao Tomé				13H45			
	Brazzaville	08H30				08H30		
	Libreville	08H30	08H30	08H30	08H30	08H30	08H30	-
		-	11H00	-	-	-	-	09H30
		18H30	18H30	18H30	15H30	18H30	18H30	-
		19H00	19H00	19H00	18H30	19H00	18H30	11H00
	Pointe-Noire		08H30		08H30			11H00
Sao Tomé	Douala		11H00	08H30		08H30		09H30
	Sao Tomé				15H30	08H30		09H30
	Franceville	08H30	08H30	08H30	08H30	08H30	08H30	09H30
	Libreville				18H15	19H15		11H45
Yaoundé	Port-Gentil				18H15			11H45
	Pointe-Noire							11H45
	Douala							11H45
	Libreville	10H00				10H00		
	Brazzaville	10H00						
	Franceville					10H00		
	Port-Gentil					10H00		
	Sao Tomé					10H00		

Vois directs

Vois avec escale

Follow us on :



facebook.com/afrijet



flyafrijet.online



OiLibya en Afrique devient OLA Energy

L'Afrique évolue chaque jour davantage et nous aussi. Nous changeons pour mieux vous servir, avec plus de points de vente et des stations encore plus conviviales. Roulez serein grâce à notre large gamme de lubrifiants de qualité supérieure. Laissez-vous tenter par un repas ou un achat dans nos multiples boutiques, ou faites tout simplement le plein avant de reprendre votre route en toute sécurité.



WE KEEP YOU GOING



GABON
WOODSHOW

**Le plus grand événement dédié à l'industrie
du bois en Afrique Centrale/Ouest**
**Tous les acteurs de la chaîne de valeur
du bois représentés**



24 - 26 Juin 2019 | Jardin Botanique - Libreville

Avec le soutien du



Ministère des Forêts et
de l'Environnement,
Chargé du Plan Climat

Sponsor



Partenaires et soutiens



Pays exposants



Chine



Belgique



France



Gabon



Allemagne



Inde



Italie



Cameroun



Pologne



Singapour



Slovénie



Afrique du Sud



Turquie

Organisé par



GSEZ
Gabon Special Economic Zone

strategic
MARKETING • EXHIBITIONS • CONFERENCES

www.gabonwoodshow.com