

Economie Gabon +

Le Mensuel des dirigeants et leaders d'opinion

ECONOMIE GABON+
célébrera la fin de l'année avec vous
dans son prochain numéro

**LA GRANDE
DISTRIBUTION**

MENSUEL GRATUIT, NE PEUT ÊTRE VENDU

L'ESSENTIEL

VIE ECONOMIQUE

PÉTROLE

Les projections des prix et de la production mondiale de l'OPEP



Lire p.5

Les dépôts bancaires reculent de près de 2% dans la zone Cemaq, du fait des difficultés financières des Etats



Lire p.5

DEVELOPPEMENT DURABLE

Une priorité à la protection climatique



Lire p.20

TIC

MOBILE BANKING ET MOBILE MONEY

Airtel Money et BGFIBank pour le meilleur



Lire p.21

DOSSIER BANQUES & ASSURANCES

EXCELLENT MÉNAGE D'OPPORTUNITÉS ET D'AFFAIRES

La BICIG, une grande banque accessible à tous

Le marché gabonais des assurances, l'un des plus assainis de la zone CIMA

« Lorsque le groupe SUNU s'installe dans un pays, c'est pour la vie... et au Gabon ce sera pour la vie. »

Lire pages 8-19

GRANDE DISTRIBUTION



N°53
DEC/JAN
2016/17





SUNU Assurances



*L'assurance
d'être en de
bonnes mains*



Nos produits

Vie : Retraite • Mixte • Décès

IARD : Automobile • Habitation

Santé

Entreprise : Retraite Collective

Prévoyance Entreprise

Indemnité de Fin de Carrière

SUNU Assurances IARD Gabon

Avenue du Colonel Parant

Tél. : (241) 01 74 36 92 / Fax : (241) 01 74 36 91

E-mail : gabon.iard@sunu-group.com

SUNU Assurances Vie Gabon

Avenue du Colonel Parant

Tél. : (241) 01 74 34 34 / Fax : (241) 01 72 48 57

E-mail : gabon.sunuvie@sunu-group.com



Sommaire N°52

VIE ECONOMIQUE

4-7

Total résiste mieux que prévu au troisième trimestre et accélère ses économies

P.4

DHL Express, en Afrique subsaharienne, a lancé en 2016 un programme pilote de formation aux PME et PMI

P.6

Le Gabon mise sur la transformation du bois pour diversifier son économie

P.7

DOSSIER

8-19



DEVELOPPEMENT DURABLE

20

De nouvelles normes mondiales pour un développement urbain durable

P.20

CONSO & SANTÉ

22

Isadora lance la marque cosmétique gabonaise, Isad'eau naturelle

P.22

Édito

Le mariage de raison et d'intérêt mutuel des banques, des assurances et des opérateurs de téléphonie mobile via les TIC

Par Dr. Neltoh

Dans un environnement bancaire traditionnel, avec ses canaux de distribution propriétaires et ses systèmes de back-office coûteux, les coûts directs et indirects répercutés sur les clients limitent considérablement la pénétration des comptes courants dans la population. De nombreux individus pauvres, vivant en milieu rural, gèrent leur vie quotidienne sans faire appel aux services du système bancaire formel. Pour certains, son accès est tout simplement impossible, parce qu'aucune agence bancaire n'est implantée près de chez eux, parce qu'ils ne possèdent pas de pièces d'identité valables, ou parce que les coûts des services proposés sont prohibitifs.

Pour d'autres, la proposition de valeur est perçue comme trop faible ou trop vague par rapport à leurs modes actuels de gestion de l'épargne et des paiements (épargne à la maison, placement dans des biens physiques ou du bétail, etc.). Dans certains cas, ce sont des perceptions d'ordre général combinées à une connaissance insuffisante de l'offre des banques qui les empêchent de changer leurs habitudes et de tester un nouveau système. Quelle qu'en soit la raison, l'offre des institutions financières formelles n'est pas suffisamment attrayante pour ces clients potentiels.

Les technologies ont fortement évolué, et de l'informatique décisionnelle nous sommes passés à l'ère du business intelligence, sur les mêmes bases mais avec des outils plus innovants. Les établissements bancaires, les compagnies des assurances et les opérateurs de téléphonie mobile l'ont si bien compris qu'ils se sont désormais engagés sur la voie des partenariats gagnant-gagnant. Une stratégie payante qui induit que les banques, les assurances et les opérateurs de téléphonie mobile font désormais bon ménage parce qu'ils sont plus complémentaires que concurrents dans leurs activités au service de la clientèle. Les partenariats Airtel Money (premier opérateur de téléphonie mobile du Gabon) et BGFIBank (établissement bancaire n° 1 du Gabon et de l'Afrique Centrale), SUNU Assurance Gabon et Ecobank, UGB-Gabon Télécom font désormais école et vont s'étendre dans le temps. L'objectif recherché est de faciliter la vie à la clientèle et de booster l'économie nationale en rentabilisant ce groupe de clients. Pour y parvenir, les banques, les assurances et les opérateurs de téléphonie mobile leur offrent des services qui répondent à leurs besoins, mais axés sur de nouvelles technologies qui rendent leurs coûts des opérations moins chers.

Toute la rédaction d'Economie Gabon+ s'est donc mobilisée, dans le cadre de ce dossier de votre magazine n° 52, pour apporter son expertise au service d'une actualité toujours plus rapide mais parfois difficile à comprendre. Afin d'être à la hauteur de vos attentes, nous faisons le maximum pour vous offrir des enquêtes fouillées, des interviews riches, des reportages au long cours et des analyses de fond. Retrouvez donc nos entretiens avec les différents acteurs des établissements bancaires, des compagnies d'assurances et de la téléphonie mobile, ainsi que des économistes pour vous édifier sur des secteurs encore mal connus du grand public. En effet, le grand public rechigne encore à faire confiance aux marchés de l'assurance et de la réassurance, aux banques et autres structures de finances. Ils ne s'en déferont plus, à moyen terme, grâce à la politique de proximité, de sensibilisation et de vulgarisation des produits existants et novateurs de ces établissements et compagnies. Bénéficiez d'une expertise pointue et large en vous abonnant à Economie Gabon+. Bonne lecture ■

Directeur de la publication
Philippe Chandezon
pchandezon@gmail.com
Cell. : +241 05 31 70 00

Comité de rédaction
Neltoh NARGONGAR
Anne-Marie JOBIN
Nancy DIGOMBE
laredaction@economie-gabon.com

Correspondant Royaume-Uni
Blanche MATCHANGA

Correcteur / Rewriter : Rodrigue NDONG
contact@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

Rédacteur en chef éditorial
Dr. Neltoh NARGO
Tél. : +241 07 41 26 42
laredaction@economie-gabon.com

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

Impression : Multipress
Tirage : 10 000 exemplaires

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

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

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



www.economie-gabon.com

Flashez ce code avec votre smartphone



Magazines en PDF
retrouvez tous
nos magazines en
version numérique
format PDF

Total résiste mieux que prévu au troisième trimestre et accélère ses économies

Les bons résultats de Total devraient alimenter sa surperformance parmi les valeurs pétrolières européennes. D'où le projet de production d'environ 350.000 barils de pétrole par jour contribuerait à près de 3 milliards de dollars de cash-flow en 2017.

La rédaction



Le géant pétrolier Total a appuyé sur la pédale d'accélérateur pour réduire davantage ses coûts en 2016, faisant des économies qui, combinées à une hausse de la production, ont permis de soutenir des résultats meilleurs qu'attendus au troisième trimestre 2016. Cette discipline dans le contrôle des dépenses s'inscrit dans le cadre d'une cure d'austérité déployée par Total, à l'instar des autres majors, pour faire face à des prix du pétrole durablement affectés par une offre surabondante. Les cours du brut se sont redressés autour de 50 dollars le baril depuis que l'OPEP a accepté de plancher sur une réduction de sa production fin septembre à Alger, mais ils valent toujours moins de la moitié de leur niveau de la mi-2014.

Ces bons résultats de Total (...) devraient alimenter sa surperformance

Les économies de coûts dépasseront 2,7 milliards de dollars cette année, supérieures à l'objectif initial fixé à 2,4 milliards, tandis que les investissements organiques s'élèveront à 18 milliards de dollars, dans le bas de la fourchette de 18-19 milliards annoncée précédemment, a récemment indiqué Total. Les investissements baisseront encore à 15-17 milliards de dollars à partir de l'an prochain alors que les baisses de coûts opérationnels devraient s'amplifier jusqu'à 4 milliards de dollars en 2018. « Dans un marché qui devrait rester volatil, Total poursuit ses efforts pour baisser son point mort », a assuré le groupe.

Combinée à une hausse de la production grâce au lancement de grands projets aux marges plus élevées, cette stratégie doit lui permettre d'améliorer ses flux de trésorerie. « Les projets démarrés depuis 2015 devraient produire environ 350.000 barils équivalent pétrole par jour et contribuer à près de 3 milliards de dollars de cash-flow en 2017 », a-t-il souligné.

ENCORE PLUS DE BARILS

Le serrage de ceinture décidé par Total a aussi contribué à soutenir les résultats au troisième trimestre, même s'ils ont continué à souffrir de

la faiblesse de l'or noir et de la baisse des marges de raffinage. Indicateur très suivi par le marché, le bénéfice net ajusté, qui exclut des éléments volatils comme les effets de stocks, a chuté de 25% à 2,1 milliards de dollars, pour un chiffre d'affaires en repli de 8% à 37,4 milliards.

C'est cependant mieux que les estimations des analystes sondés par Bloomberg News, qui tablaient notamment sur 1,9 milliard de dollars de bénéfice net ajusté. Le bénéfice net à lui atteint 2 milliards de dollars, enregistrant un bond de 81% par rapport au troisième trimestre 2015 qui avait été marqué par des dépréciations. « Total réalise à nouveau une solide performance ce trimestre », a commenté son P-DG Patrick Pouyanné, cité dans le communiqué. « Le groupe a ainsi généré 13% de cash-flow de plus qu'au deuxième trimestre 2016 malgré la baisse de 27% des marges de raffinage et un Brent inchangé » (d'un trimestre sur l'autre), a-t-il précisé. Un courtier parisien estime que « ces bons résultats de Total (...) devraient alimenter sa surperformance parmi les valeurs pétrolières européennes ».

VENDRE POUR 10 MILLIARDS DE DOLLARS D'ACTIFS SUR LA PÉRIODE 2015-2017

L'action du groupe se repliait toutefois dans le sillage de la baisse du pétrole, cédant 1,75% à 43,79 euros vendredi 28 octobre, à la Bourse de Paris, dans un marché en baisse plus modérée. Total aura lancé cinq projets majeurs en 2016, dont le redémarrage du gisement géant de Kachagan (Kazakhstan) en octobre, qui permettront à sa production de croître de plus de 4% sur l'ensemble de l'année. Au troisième trimestre, le géant pétrogazier a pompé 2,4 millions de barils équivalent pétrole par jour (Mbep/j), soit une hausse de 4,3% sur un an. Il a par ailleurs confirmé que si le Brent se stabilisait à 60 dollars le baril en 2017, il mettrait fin au paiement de son dividende en actions, une mesure d'austérité qui lui avait permis de limiter les sommes à déboursier pour rémunérer ses actionnaires. Le groupe a aussi réitéré son objectif de vendre pour 10 milliards de dollars d'actifs sur la période 2015-2017 ■

Source : AFP

BOURSE



TAUX DE CHANGE EN FRANCS CFA

Le taux de change d'une devise est le cours de cette devise par rapport à une autre, appelé également parité d'une monnaie.

Les taux de change, cotés sur le marché des devises appelé «Forex», varient en permanence en fonction des échanges et de la place de cotation. Le taux de change est déterminé par l'offre et la demande de chacune des deux monnaies : si la demande de la première monnaie dépasse l'offre, son cours augmente par rapport à la seconde monnaie. Les politiques monétaires de la Banque Centrale Européenne (BCE) et de la Réserve Fédérale des Etats-Unis (FED) influencent fortement les taux de change.

	OCTOBRE	NOVEMBRE
EUR	655.9570	655.9570
CHF – Franc Suisse	598.556	606,000
GBP	757.54	733,500
CAD	466.318	440.500
JPY – Yen	5.89810	5.660
CNY - Yuan	90.29	86,750
USD	621.105	590,250
ZAR – Rand	44.268	44,529

Date de Valeur : 10 nov 2016. / Source: Banque Centrale Européenne.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt des appels d'offres :	2,45%
Taux d'intérêt des prises en pension :	4,20%
Taux d'intérêt sur placements :	0,00%
Taux créditeur minimum :	2,45%

Cours des matières premières	PRIX DU BARIL DU PÉTROLE DE OCTOBRE À NOVEMBRE 2016			
	WTI Pétrole Brut (ICE Europe) : 44.66 dollars US			
	Brent Pétrole brut (ICE Europe) : 45,84 dollars US			
	Prévision d'un an : 51 dollars le Baril			
	Or	1 296.50 US Dollars/Once	Cuivre:	5 218.75 dollars US/Tonne
	Cacao	2 476.00 dollars US/Tonne	Fer	47.0 US Dollar/Tonne
	Café	2 139.00 dollars US/Tonne	Uranium	78.7 US Dollar/Tonne
	Huile de Palme	673.090 dollars US/Tonne	Café Robusta	1953.7 US Dollars/Tonne
	Caoutchouc	179.10 US Dollars/Kg	Café Arabica	3.283.4 US Dollar/Tonne

LA RUÉE VERS L'OR

L'or garde toujours son image de valeur refuge en temps d'incertitudes économiques. La volatilité de son cours est en effet plus faible que celle des autres matières premières malgré l'existence de périodes de fortes baisses du métal jaune. Depuis le début de l'année, l'or affiche désormais un gain de 25%. Selon des économistes, l'once pourrait dépasser à court terme le seuil des 1 400 dollars.

TAUX DE CROISSANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE EN 2015

Fonds Monétaire International (FMI)	Banque Mondiale (BM)
5,1 %	4,5 %

DÉFICIT EXTÉRIEUR COURANT

Estimé à 3,5 % en 2014, il passera au-delà de 8,4 % en 2015, du fait à la fois de la baisse des exportations de pétrole chez cinq des six membres de la CEMAC (Cameroun, Tchad, Gabon, Guinée Equatoriale, Congo et République Centrafricaine) du niveau élevé des importations.

SITUATION CONJONCTURELLE EN ZONE CEMAC

Population (estimation)	44,1 millions
Taux de croissance (PIB réel)	4,6%
Taux de croissance démographique (moyen)	2,8%
Taux de croissance PIB/Hbt	1,8%
Principaux produits d'exportation : Pétrole brut; Cacao; Café; Coton - fibre et dérivés; Bois - grumes, sciages et dérivés; aluminium - brut et dérivés; caoutchouc naturel; Banane; Diamants - brut et taillés; Or; Tabac; Produits pétroliers; Rondins d'eucalyptus; Sucre; Manganèse; Uranium; Méthanol et autres Gaz; Bétail	

Le Comité de politique monétaire (Cpm) de la Banque des Etats de l'Afrique centrale (Beac), a tenu une réunion extraordinaire le 06 avril dernier à Yaoundé, et après analyse de la situation récente de la liquidité du système bancaire de la CEMAC, a décidé de baisser de 50%, les coefficients des réserves obligatoires applicables aux banques des pays de la zone CEMAC.

La croissance dans cet espace communautaire à six pays (Cameroun, le Gabon, le Congo, le Tchad, la Guinée équatoriale et la RCA) a culminé à 2,8% l'année dernière, contre 4,8% en 2014, soit une baisse de 2%. La croissance dans la zone CEMAC a donc décroché de 2% en 2015 et retombera à 2% en 2016.

En 2016, les tensions inflationnistes dans cet espace communautaire se stabiliseront à 2,7% (contre 2,3% en 2015), c'est-à-dire en dessous de la norme de 3% admise dans la zone CEMAC. Le gouverneur de la BEAC rassure par ailleurs qu'il n'y a aucune crainte pour les réserves de change qui, malgré la baisse des recettes d'exportation, demeureront «confortables» tout au long de l'année 2016.

PÉTROLE

Les projections des prix et de la production mondiale de l'OPEP

L'OPEP insiste sur la nécessité, pour l'industrie pétrolière, d'investir significativement pour garantir une offre suffisante face à une demande mondiale qui devrait être plus forte que prévu à l'horizon 2021, stimulée par des prévisions de prix revues à la baisse. L'étude de l'OPEP fait ainsi l'hypothèse d'un baril de brut à 60 dollars en 2021 et 92 dollars en 2040 (en prix constant de 2015), ce qui équivaut, à un prix courant, à respectivement 65 et 155 dollars.

Synthèse de la Rédaction



Selon les estimations de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), dans son étude annuelle prospective sur le secteur du pétrole, les prévisions d'offre et de demande seront de l'ordre de quelque 10.000 milliards de dollars d'ici à 2040, et, par conséquent, des investissements significatifs sont nécessaires dans l'ensemble de l'industrie. « Il est vital que l'industrie veille à ce qu'un manque d'investissements aujourd'hui ne conduise pas à une rupture d'approvisionnement dans le futur », a-t-elle mis en garde.

Le secteur pétrolier a drastiquement réduit ses investissements, annulant ou reportant des projets, en raison de la chute des cours du brut, qui ont perdu plus de la moitié de leur valeur depuis la mi-2014 et évoluent actuellement autour de 45 dollars le baril, plombés par une offre excédentaire. Selon l'OPEP, les investissements dans l'exploration-production ont chuté de 130 milliards de dollars en 2015 par rapport à l'année précédente, pour s'établir à 400 milliards environ. Ils devraient de nouveau reculer de 80 milliards de dollars cette année.

REBOND DES PRIX

Cette tendance devrait s'inverser à la faveur du rebond des prix de l'or noir, même si ce dernier sera moins important qu'anticipé jusqu'ici. L'étude de l'OPEP fait ainsi l'hypothèse d'un baril de brut à 60 dollars en 2021 et 92 dollars en 2040 (en prix constant de 2015), ce qui équivaut, à un prix courant, à respectivement 65 et 155 dollars. Pour soutenir les prix, le cartel pétrolier a récemment renoncé à sa stratégie d'ouvrir à fond les robinets pour maintenir ses parts de marché face au boom des hydrocarbures de schiste américains : il a décidé fin septembre de ramener sa production à un niveau compris entre 32,5 et 33 millions de barils par jour (mbj), une mesure dont les modalités de mise en œuvre seront discutées le 30 novembre à Vienne. L'offre totale d'hydrocarbures devrait s'établir à 99,4 millions de barils par jour (mbj) en 2021 (contre 95,1 mbj en 2015) puis croître jusqu'à 109,6 mbj en 2040, des niveaux à peine supérieurs aux prévisions de la demande à ces échéances.

La production des pays non-OPEP devrait passer de 56,9 mbj en 2015 à 58,6 mbj en 2021 (dont 42,9 mbj de brut) et se stabiliser

à ce niveau (58,9 mbj dont 39,6 mbj de brut) en 2040, après un pic à 61,4 mbj en 2027. « Jusqu'en 2030, une des principales sources de croissance sera le pétrole de schiste américain », explique le rapport. Celui-ci commencera ensuite à décliner, supplanté notamment par les sables bitumineux et les biocarburants. L'OPEP estime qu'elle devra pour sa part pomper 40,7 mbj (dont 33,7 mbj de brut) à l'horizon 2021 et 50,7 mbj en 2040 (dont 41 mbj de brut), la part de marché mondiale de son pétrole brut gagnant alors 3 points à 37%.

CONSOMMATION ROBUSTE

Dans le même temps, la demande mondiale d'or noir sera tirée principalement par les secteurs du transport routier, aéronautique et pétrochimique. A moyen terme, elle bénéficiera aussi des prix plus faibles qu'anticipé. Selon l'OPEP, la consommation devrait ainsi s'établir à 99,2 mbj en 2021, contre 93 mbj en 2015, une prévision relevée de 1 mbj par rapport à celle publiée l'an dernier. « C'est

le résultat d'une estimation de prix plus basse qu'anticipé à moyen terme, qui devrait surpasser l'impact de l'hypothèse d'une croissance économique plus faible à moyen terme et du développement de politiques d'efficacité énergétique », souligne le rapport.

A plus long terme cependant, ces mesures d'efficacité énergétique combinées aux nouveaux développements technologiques - comme les véhicules roulant aux carburants alternatifs - devraient très légèrement peser sur la demande, attendue à 109,4 mbj, soit 0,4 mbj de moins que l'estimation précédente. Pour soutenir les prix, le cartel pétrolier a récemment renoncé à sa stratégie d'ouvrir à fond les robinets pour maintenir ses parts de marché face au boom des hydrocarbures de schiste américains : il a décidé fin septembre de ramener sa production à un niveau compris entre 32,5 et 33 millions de barils par jour (mbj), une mesure dont les modalités de mise en œuvre seront discutées le 30 novembre à Vienne ■

Source : www.boursorama.com

Les dépôts bancaires reculent de près de 2% dans la zone Cemac, du fait des difficultés financières des Etats



9827 milliards de francs CFA. C'est le volume des dépôts effectués dans les banques de la zone Cemac à fin juillet 2016. Selon la Banque des Etats de l'Afrique centrale (Beac), qui vient de révéler cette statistique au cours d'une réunion avec les banquiers de cet espace communautaire à Douala, ces dépôts sont cependant en recul de près de 2% par rapport à la même période en 2015.

A l'origine de ce rétrécissement des dépôts bancaires, souligne la Beac, se trouve la diminution des dépôts effectués par les six Etats-membres de la Cemac (Cameroun, Congo, Gabon, République Centrafricaine, Tchad, Guinée Equatoriale), ainsi que par les entreprises relevant de leur portefeuille.

LE VOLUME DES CRÉDITS OCTROYÉS A AUGMENTÉ DE 5,9%

Cette situation est elle-même consécutive à la baisse des recettes publiques, plombées par la conjoncture internationale morose autour des cours des matières premières. Il s'agit principalement du pétrole brut, qui constitue entre 50 et 80% des recettes publiques dans quatre pays de la Cemac (Gabon, Tchad, Guinée Equatoriale et Congo).

Cependant, malgré cette baisse des dépôts, les banques de la zone Cemac sont restées attentives aux sollicitations, aussi bien des Etats que des investisseurs privés. Puisque, révèlent encore les statistiques de la Beac, le volume des crédits octroyés a augmenté de 5,9%, pour se situer à 8323 milliards de francs CFA au cours de la période sous revue ■

Source : www.agenceecofin.com



M. CHEIKH MBACKE NDOYE, DIRECTEUR GÉNÉRAL DHL GABON, RÉPOND AUX QUESTIONS D'ECONOMIE GABON+ DHL Express, en Afrique subsaharienne, a lancé en 2016 un programme pilote de formation aux PME et PMI

Le groupe DP DHL, leader mondial de la logistique, est représenté depuis 34 ans au Gabon par DHL International (Express) et DHL Global Forwarding (DGF), dont les activités principales tournent autour du secteur du fret aérien et maritime. Ces deux entités DHL ont plus de 200 employés au Gabon. Avec une flotte d'avions composée d'un Boeing 737 et de 2 ATR 72 entièrement dédiés au transport du courrier et du fret, DHL connecte le Gabon à la sous-région et au monde. Dans le cadre de sa RSE, DHL a mis en place trois projets majeurs qui sont respectivement le GoGreen, le GoTeach et le GoHelp.

La rédaction



Cheikh MBACKE NDOYE, Directeur DHL

Economie Gabon+ : DHL est le leader mondial dans l'industrie de la logistique. Merci de nous présenter votre structure au Gabon et la gamme des services que vous offrez à votre clientèle ?

Cheikh, DHL Gabon : DHL Gabon fait partie du groupe DP DHL qui couvre environ 220 pays et territoires et emploie plus de 500 mille personnes dans le monde. Le groupe DP DHL est le leader mondial de la logistique. Il est représenté au Gabon par DHL International (Express) et DHL Global Forwarding (DGF), qui s'occupe du fret aérien et maritime. Ces deux entités DHL ont plus de 200 employés au Gabon.

Présent au Gabon depuis 34 ans, DHL Express a des bureaux à Libreville, Port-Gentil, Gamba, Moanda et Franceville. Avec une flotte de plus d'une vingtaine de véhicules, DHL offre des services de ramassages et de livraison rapides et flexibles : livraisons avant 9h00, avant 10h00, avant 12h00 et les samedis, par exemple. Avec une flotte d'avions composée d'un Boeing 737 et de 2 ATR 72 entièrement dédiés au transport du courrier et du fret, DHL connecte le Gabon à la sous-région et au monde. Nous offrons un service ultra-rapide alliant sécurité et visibilité pour les documents et les colis et assurons aussi un service dédouanement très compétitif pour soutenir ce besoin de rapidité. Nous proposons aussi des vols charter pour le fret à nos clients dans le besoin.

Economie Gabon+ : Quel bilan chiffré pour l'année 2015 ? Quelles sont les perspectives 2016-2017 au regard de cette difficile conjoncture économique due à la chute drastique du prix de pétrole ?

L'année 2015 a été une année plus difficile que ce que nous projetions. Cependant,

nous avons pu maintenir les fondamentaux, tout en continuant à investir pour moderniser nos outils de travail. C'est ainsi que nous avons changé notre flotte de véhicules par des modèles de plus grande capacité et plus respectueuses de l'environnement. Nous avons aussi changé nos avions ATR42 basés à Libreville par des ATR72, faisant ainsi passer leur capacité de 4 tonnes à 7 tonnes par avion pour mieux desservir Port-Gentil et la sous-région Afrique Centrale et répondre ainsi aux besoins de nos clients. 2016 est une année avec beaucoup de défis localement et globalement. Nous guettons les signes encourageants d'une reprise de l'économie mondiale.

TOUS LES EMPLOYÉS SONT IMPLIQUÉS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE CETTE POLITIQUE DE BONNE GOUVERNANCE ET D'ÉTHIQUE

Economie Gabon+ : Une nouvelle loi américaine a simplifié les expéditions vers les États-Unis en augmentant la limite des minimas des importations de 200 à 800 dollars, ce qui signifie que les marchandises dont la valeur est inférieure à 800 dollars ne nécessitent pas de procédures douanières officielles et ne sont pas sujettes à taxes ou droits de douanes. Le Gabon profitera-t-il aussi de cette nouvelle loi et dans quelle mesure ?

Nous faisons déjà profiter à nos clients au Gabon de cette mesure de simplification aux États-Unis, comme nous leur faisons profiter de mesures similaires adoptées par beaucoup d'autres pays dans le cadre de la mise en place

progressive de l'Accord de Facilitation des Echanges encouragé par l'OMC et la Chambre de Commerce Internationale et dont DHL est partie prenante. Nous avons négocié et signé en 2014 un protocole d'accord avec la douane gabonaise dans le sens de la simplification des procédures, pour le bénéfice exclusif de nos clients et de l'économie du pays. Et nous continuons à travailler avec la douane pour améliorer la limite de minimas au Gabon qui est de 25 mille francs CFA actuellement.

DHL Express en Afrique subsaharienne a lancé cette année un programme pilote de formation dédié particulièrement aux PME et PMI pour les aider à comprendre les circuits du commerce international et à tirer le maximum des opportunités d'exportation ouvertes par la mondialisation. Nous espérons que le DHL Gabon pourra offrir ce programme de formation aux PME et PMI du pays dans les années à venir.

Economie Gabon+ : A travers la RSE, les entreprises intègrent non seulement la recherche de la performance économique, les préoccupations sociales et la préservation de l'environnement, mais aussi la prise en compte de la dimension culturelle, des droits humains, de l'exigence de la bonne gouvernance et du respect de l'éthique dans leurs activités et dans leur interaction avec les parties prenantes (fournisseurs, clients, actionnaires, syndicats communautaire, ONG.). Adhérez-vous à cette définition de la RSE et quelle en est votre appréciation ?

Le groupe DP DHL, qui est une société cotée à la Bourse de Francfort, a sa politique de bonne gouvernance et d'éthique qui couvre l'ensemble de ses activités et de ses relations de travail. Notre Responsabilité Sociale d'Entreprise concerne d'abord notre politique et notre pratique de l'éthique qui régit nos relations aussi bien avec les autorités, nos clients, nos fournisseurs que les autres entreprises opérant dans notre secteur d'activité. DHL a une responsabilité en tant qu'entreprise et les employés sont engagés individuellement. Tous les employés sont formés et personnellement impliqués dans la mise en œuvre de cette politique de bonne gouvernance et d'éthique.

Dans le cadre de sa RSE, DHL a mis en place 3 projets majeurs :

- Le GoGreen qui régit toutes les activités que nous menons pour la sauvegarde de l'environnement aussi bien au niveau local qu'au niveau global. Au niveau global, nous changeons nos avions et véhicules pour diminuer la pollution et, au niveau local, nous entreprenons des activités d'assainissement et d'engagement environnemental au bénéfice de la communauté.
- Le GoTeach, qui est un projet destiné à aider à l'éducation de la communauté. Ainsi, nous avons offert des bourses d'études à des enfants brillants de familles démunies comme nous le faisons aux enfants méritants des employés de DHL.
- Le GoHelp est destiné à supporter la communauté dans laquelle nous opérons. Nos activités dans ce sens continuent, le dernier en date étant l'aménagement d'une borne-fontaine pour la population sise derrière l'Assemblée Nationale. Il serait long de citer toutes les actions que nous avons menées depuis 4 ans maintenant au Gabon.

UN PROTOCOLE D'ACCORD AVEC L'ARCEP POUR SÉCURISER ET FACILITER L'IMPORTATION DES ÉQUIPEMENTS ÉLECTRONIQUES ET DE TÉLÉCOMMUNICATION

Economie Gabon+ : Quel est le niveau de votre engagement au Gabon où vous opérez et le volume de votre portefeuille d'investissement pour l'année 2016-2017 ?

DHL fait partie de la chaîne économique du pays. Nos investissements visent principalement la satisfaction des besoins et attentes de nos clients et la motivation de nos employés. Aussi, avec la modernisation continue de notre flotte (véhicules et avions),

nous travaillons sur le projet d'extension et de mise aux normes de notre centre de tri situé à l'aéroport de Libreville. Ce projet vise à construire notre siège sur le site mais aussi à agrandir et automatiser nos opérations depuis la descente de l'avion jusqu'au chargement des véhicules. Nous espérons démarrer ce projet phare en 2017. Notre engagement est de sortir de la crise du pétrole en étant plus fort et bien préparés pour les 25 prochaines années.

Economie Gabon+ : Souhaiteriez-vous mettre un accent particulier sur un sujet que nous n'avons pas abordé ?

Je souhaiterais terminer en mettant l'accent sur l'importance pour nous de minimiser les barrières au commerce international, surtout pour nos clients qui sont des entreprises bien établies et respectant les lois et règlements du pays. Notre survie en tant qu'entreprise opérant dans l'Express en dépend, particulièrement en ces temps difficiles que nous vivons.

C'est dans ce sens que nous avons signé un protocole d'accord avec l'ARCEP pour sécuriser et faciliter l'importation des équipements électroniques et de télécommunication par le biais de DHL Express. Cet accord vient en complément du protocole signé avec la douane en octobre 2014 visant aussi la simplification et la sécurisation des procédures de dédouanement ■

www.economie-gabon.com

SUR NOTRE SITE



Flashez ce code avec votre Smartphone pour lire l'article



Les créances en souffrance dans les banques de la zone Cemac sont en hausse de plus de 41%, selon la Cobac

Le Gabon mise sur la transformation du bois pour diversifier son économie

Les autorités gabonaises renforcent encore les exigences liées aux exportations de bois dans le but d'augmenter les recettes commerciales et de rehausser la valeur de l'industrie de la transformation du bois. L'industrie forestière semble être un domaine porteur vers lequel le Gabon a raison de se tourner, le volume des exportations de grumes et de produits du bois ayant augmenté de 2,8 % au cours des 12 derniers mois. Pour preuve, l'an passé, le Gabon a produit 1,36 million de mètres cubes de bois, d'une valeur approximative de 35,19 milliards de francs CFA (52,8 millions d'euros).

Mise à jour économique du Gabon par Oxford Business Group

En juillet dernier, le Conseil des Ministres a marqué son accord au projet de décret soumis par le ministère de la Protection de l'environnement et des Ressources naturelles, de la Forêt et de la Mer portant sur le séchage du bois destiné à l'exportation. Le séchage permet d'alléger le bois, le rend plus résistant et accroît sa valeur marchande.

Grâce à ces nouvelles restrictions, le gouvernement espère accroître les recettes issues des exportations des grumes et des produits du bois, qui représentaient environ 20 % des exportations totales en 2015, soit une valeur estimée à 1,08 milliard de dollars (985,2 millions d'euros), selon les chiffres avancés par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

DE NOUVELLES MESURES AU PROFIT DE L'INDUSTRIE DU BOIS

Ces mesures s'inscrivent dans une initiative plus vaste lancée par le gouvernement qui cherche à plus que tripler la contribution du secteur forestier au produit intérieur brut (PIB) pour atteindre les 10 %, d'après la dernière ébauche du nouveau code forestier gabonais.

Le pays possède suffisamment de ressources pour atteindre cet objectif. En effet, le Gabon dispose d'une superficie forestière de 22 millions d'hectares, soit près de 85 % du territoire national. Ces forêts présentent un potentiel d'exploitation estimé à environ 12,5 millions d'hectares. Le pays compte plus de 400 essences d'arbre, dont l'okoumé, un bois d'une



Transformation de l'okoumé en contreplaqué

Tripler la contribution du secteur forestier au produit intérieur brut (PIB) pour atteindre les 10 %

excellente qualité utilisé dans la fabrication du contreplaqué et qui représente 25 % des ressources forestières du Gabon.

Conformément aux efforts déployés par le pays afin de remonter la chaîne des valeurs dans les marchés clés des matières premières, le gouvernement a interdit en 2010 les exportations de grumes, contraignant les compagnies forestières à augmenter leurs activités en aval, notamment leurs activités de deuxième transformation, qui transforment le bois brut en matériaux, comme le contreplaqué.

Si dans les mois qui ont suivi sa mise en application, l'interdiction des exportations de

grumes a eu des incidences négatives sur les recettes, l'initiative semble porter ses fruits à plus long terme. En effet, selon les chiffres avancés par la Banque africaine de développement, suite à l'interdiction, 33 nouvelles usines de transformation du bois ont vu le jour entre 2012 et 2014. Parallèlement, le nombre de personnes employées dans les usines menant des activités de deuxième transformation a crû de 160 % entre 2009 et 2015 pour s'établir à 8 000.

Un autre décret a été voté en juillet dernier portant sur la création de la Bourse nationale du bois du Gabon (BNBG). D'après le Conseil

des Ministres, la BNBG a pour mission de superviser l'industrialisation du secteur, de réguler l'activité du commerce et d'industrie de transformation et de contribuer au contrôle de l'exploitation illégale de la ressource. De plus amples détails sur le BNBG seront communiqués au cours des prochains mois.

UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE À LONG TERME

L'intérêt du Gabon pour les exportations de grumes à valeur ajoutée s'inscrit dans une stratégie de croissance à long terme, appelée le Plan stratégique Gabon émergent, qui vise à diversifier l'économie qui repose principalement sur l'exploitation du pétrole. En effet, l'or noir représente depuis des années environ 80 % des recettes d'exportation.

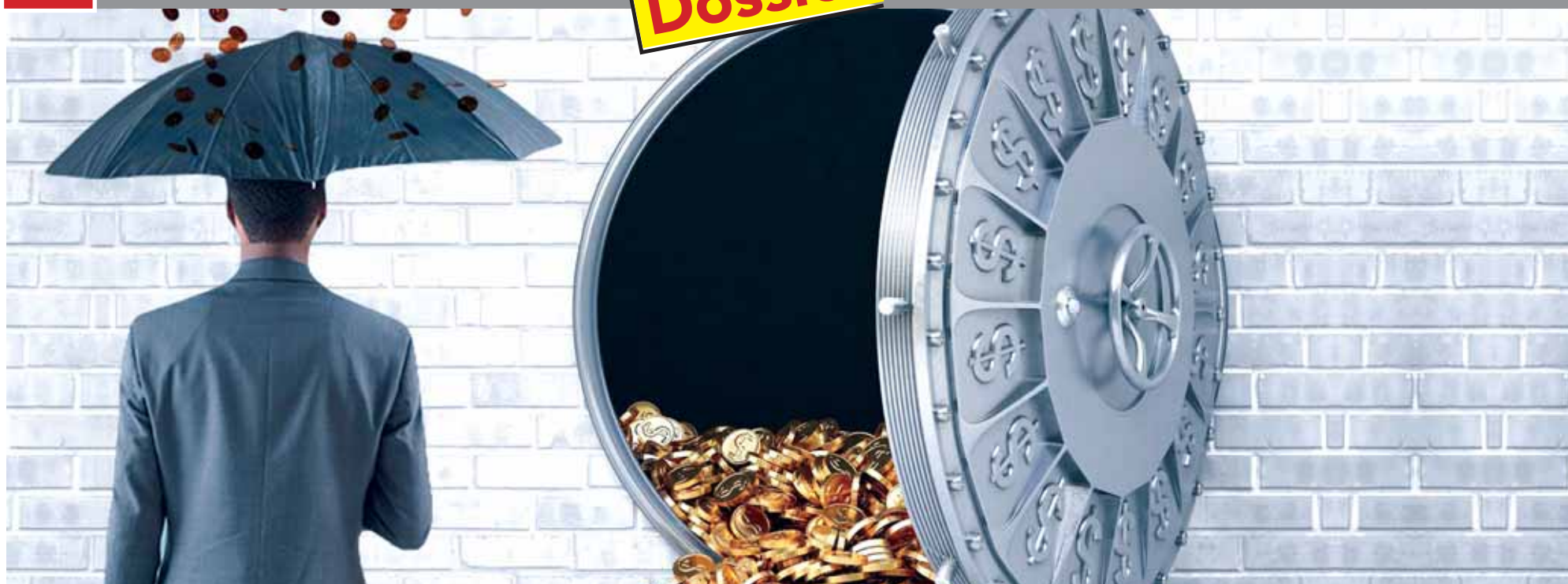
L'an dernier, les exportations totales ont reculé de 2,8 % pour tomber à 3,89 mille milliards de francs CFA (5,84 milliards d'euros). Cette chute est en grande partie liée à la baisse des exportations pétrolières (-7,5 %). Ainsi, l'industrie forestière semble être un domaine porteur vers lequel le Gabon a raison de se tourner, le volume des exportations de grumes et de produits du bois ayant augmenté de 2,8 % au cours des 12 derniers mois.

L'an passé, le Gabon a produit 1,36 million de mètres cubes de bois, d'une valeur approximative de 35,19 milliards de francs CFA (52,8 millions d'euros). Un peu plus de 70 % de la production est destinée actuellement à l'exportation, dont les principaux clients se trouvent en Europe et en Asie.

En vue d'encourager la transformation des matériaux bruts sur place, le gouvernement et Olam International ont créé en 2011 la Zone économique spéciale (ZES) de Nkok. La ZES, qui est située à 27 kilomètres de Libreville, s'étend sur 1 100 hectares.

Dans la ZES de Nkok, les entreprises, dont celles qui transforment le bois, bénéficient d'avantages fiscaux : une exonération de l'impôt sur le revenu au cours des 10 premières années de service puis un taux préférentiel de 10 % au cours des 5 années suivantes. La ZES est équipée d'infrastructures réservées aux sociétés qui y sont implantées et le gouvernement offre des services à guichet unique aux entrepreneurs de la zone (traitement des permis, des visas, etc.).

A l'heure actuelle, on compte sept entreprises de transformation du bois dans la ZES, dont Krishna, Shinago, Otim Veneer, Gabon Wood Industries et Wood Tech – un chiffre qui devrait tripler d'ici la fin de l'année, selon Gagan Gupta, directeur général de la filiale gabonaise du groupe Olam. A ce jour, la ZES de Nkok a attiré plus de 192 millions d'investissements et emploie plus de 7 000 personnes, selon la presse ■



EXCELLENT MÉNAGE D'OPPORTUNITÉS ET D'AFFAIRES

Banque, assurance et téléphonie mobile

Par Dr Neltoh

Les marchés africains voient progressivement poindre des « banquiers » d'un type nouveau, des acteurs qui offrent des services de banques commerciales, sans en porter le nom, et surtout sans en subir les contraintes réglementaires. Montée en puissance de l'actionnariat privé, prises de participations des fonds d'investissement, rentabilité excellente, bonnes perspectives de croissance à moyen terme, etc., les signaux semblent au vert pour les banques africaines prises dans leur ensemble, mais aussi pour les opérateurs de téléphonie mobile. Dans un environnement économique où près de la moitié de l'activité est informelle, il y a des places à prendre.

La banque à distance atteint en effet de très nombreux consommateurs non bancarisés, comme en attestent les données fournies par des analystes et des experts du secteur. Un produit moderne qui permet aux clients et aux non clients de la banque d'effectuer des transactions financières à partir de son téléphone portable et de bénéficier d'un portefeuille électronique. En intégrant les transactions de marchand dans l'équation Mobile Banking et Mobile Money, l'argent mobile devient une alternative très attrayante pour les espèces. Cela est particulièrement vrai que le groupe BGFIBank a été désigné banque africaine de l'année lors de la cérémonie des Awards de l'African CEO Forum 2016, en Côte d'Ivoire, après le lancement de sa banque digitale. Son récent et actuel partenaire, Airtel Gabon, premier opérateur de téléphonie mobile au Gabon et en Afrique Centrale, a scellé un partenariat gagnant-gagnant avec elle, à travers sa filiale Airtel Money, le premier service de paiement mobile au Gabon (il compte plus de 680.000 abonnés). Ce partenariat révèle les enjeux de l'écosystème de la banque digitale et le paiement mobile dans un pays où le taux de bancarisation reste encore très faible. Partant, l'introduction de paiement marchand dans le commerce de détail a complètement changé le concept d'argent mobile ainsi que la proposition de valeur pour les utilisateurs finaux. C'est un écosystème ouvert et interopérable, où toutes les parties prenantes apportent chacune ses compétences de base rendant possibles les services financiers mobiles.

Selon les prévisions, le nombre d'abonnés mobiles uniques devraient atteindre 725 millions d'ici à 2020 (54% de la population prévisionnelle). L'Afrique comptait 557 millions d'abonnés mobiles uniques à la fin 2015, ce qui équivaut à 46% de la population du continent (Etude de GSMA intitulée « The mobile Economy Africa 2016 », publiée le 25 juillet 2016).

Au Gabon, au cours de cette année 2016, les quatre opérateurs du Gabon totalisent plus de 2.857.902 abonnés mobiles, soit un taux de pénétration du mobile de 188,31%. D'après les chiffres connus, l'on relève près de 350.000 abonnés au paiement mobile

et 40 milliards de transactions par mois. « La migration rapide vers les réseaux mobiles à haut débit fait également apparaître de nouvelles opportunités pour les consommateurs, les entreprises et les gouvernements, et permet le développement d'un écosystème qui pesait plus de 150 milliards de dollars dans l'économie africaine en 2015 », explique Mats Granryd, directeur général de la GSMA (Global System for Mobile communication Association).

AIRTEL, EN TÊTE DU CLASSEMENT AVEC 58% DES PARTS DE MARCHÉ DE L'INTERNET MOBILE AU GABON

Quant aux chiffres du ministère de l'Economie numérique, l'apport du secteur privé dans l'économie numérique est perceptible à travers le taux de pénétration de l'Internet mobile au Gabon, qui est de 76%, tandis que le taux de pénétration du mobile est de 193%. Ainsi, entre janvier 2016 et mars 2016, le taux de pénétration d'Internet a connu une hausse de 2,11%, passant de 70,45 à 72,56%. Le parc total d'utilisateurs Internet dans le pays est passé de 1.069.158 en janvier 2016 à 1.101.231 d'abonnés en mars de la même année.

Par ailleurs, les experts de Conseil McKinsey prédisent que les dépenses de consommation en Afrique devraient atteindre 1500 milliards de dollars d'ici à 2025, dont 75 milliards de dollars via Internet. Selon la Banque mondiale, il y a déjà 30% de pénétration des Smartphones dans ce pays, ce qui est considérable. Le taux de pénétration de l'Internet mobile est de 76%. L'ensemble de ces opérateurs Internet a généré un chiffre d'affaires

global de 13,45 milliards de francs CFA au terme du premier semestre 2015. Dans ces chiffres et parmi ces opérateurs mobiles, c'est Airtel qui vient en tête du classement avec 58% des parts de marché de l'Internet mobile au Gabon, pour un chiffre d'affaires semestriel de 4,20 milliards de francs CFA. Il est connu que les opérateurs de téléphonie mobile utilisent le paiement mobile comme un mécanisme de fidélisation et de rétention de leur clientèle.

La bonne santé d'une économie s'observe à travers la maîtrise de la masse monétaire canalisée dans un circuit bancaire. Une banque utilise donc de l'épargne empruntée aux clients ou emprunte sur les marchés financiers de l'argent pour financer son activité de crédit. Plus l'épargne de la clientèle est stable et de maturité longue (dit autrement : plus vous avez d'argent sur vos comptes et plus vous le laissez longtemps), ou plus l'argent emprunté sur les marchés l'est à long terme, alors plus la banque est dans une situation confortable en termes de liquidités. Elle n'est pas dans l'angoisse d'aller rechercher fréquemment (tous les mois ou trimestres par exemple) de l'argent auprès des clients, auprès d'autres banques ou sur les marchés pour continuer à exercer sereinement son activité de prêts à l'économie.

Dans le même temps, les opérateurs de réseaux mobiles se sont agressivement engouffrés dans le bas de la pyramide économique qui présente un secteur de croissance important pour les banques. En effet, les possibilités financières au bas de la pyramide en eux-mêmes regorgent d'une importante valeur inexploitée pour les banques. Par conséquent, l'utilisation de magasins de détaillants et les téléphones mobiles, de nouveaux canaux de distribution ainsi que le déploiement d'un ensemble de base de transaction, d'assurance, d'épargne et de prêt soutenus par des processus d'affaires applicables aux mar-

chés à faible revenu est un moyen de déverrouiller les opportunités bancaires.

EMPREINTES DIGITALES

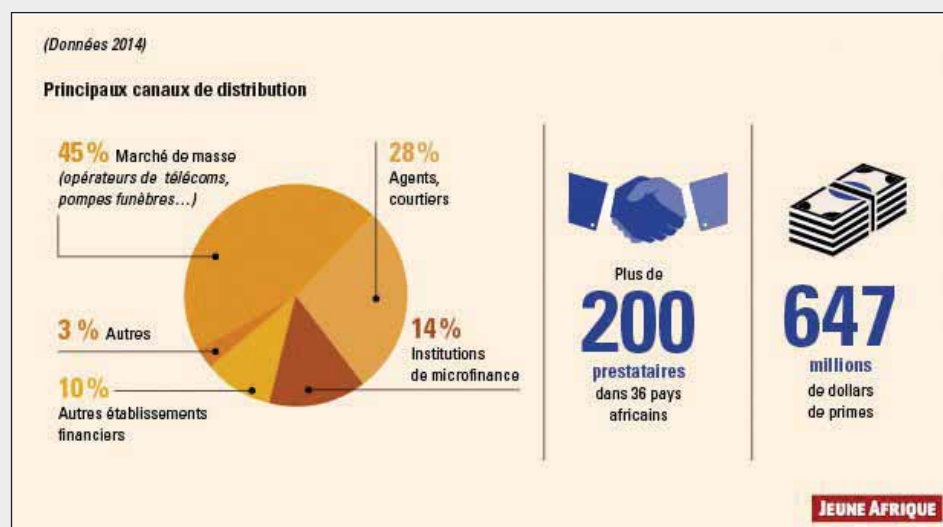
Au-delà de la position d'Airtel Money et de la banque digitale BGFIBank comme « Bien plus qu'un transfert d'argent » et généralement de promotion d'une combinaison de transfert d'argent, de la paie, la perception des impôts, de billetterie, de recharge de téléphone, de paiements de factures, et les paiements marchands, on voit fleurir des solutions de plus en plus abordables et performantes. Des distributeurs automatiques intelligents de billets de BGFIBank via des codes à 12 caractères, nous sommes désormais en présence d'un révolutionnaire système de paiement biométrique par empreinte digitale, comme un alternative à l'utilisation d'espèces et l'utilisation d'une carte de crédit, dans le secteur de la restauration, ainsi que dans les supermarchés, petits commerces, locaux de loisirs, etc.

Un système de contrôle biométrique est un système automatique de mesure basé sur la reconnaissance de caractéristiques propres à l'individu. L'utilisation de l'empreinte digitale comme moyen d'identification d'une personne n'est pas nouvelle. En fait, les corps policiers utilisent cette technique depuis fort longtemps.

Ce système apporte plus de confort, parce qu'il élimine la marge d'erreur lors d'un paiement en caisse. Aussi, il est plus sûr parce qu'un employé n'utilise pas des espèces et le système élimine la possibilité d'une supplantation d'identité par cause d'un vol de carte ou de porte-monnaie. En définitive, le paiement biométrique par empreinte digitale est une solution qui s'adapte aux nouveaux besoins parce qu'il est plus confortable, plus sûr et donne une réponse à une demande croissante. D'ici à quelques années, les lecteurs d'empreintes digitales n'étonneront plus personne et seront entrés dans les mœurs au même titre que le téléphone portable.

SÉCURITÉ

Les services bancaires mobiles s'appuient sur des dispositifs de haute sécurité pour protéger vos données personnelles et financières depuis l'ouverture de la session jusqu'à sa fermeture. Les opérations sont traitées derrière des pare-feux, et l'identité de l'utilisateur est vérifiée de multiples manières. Il a également conçu des interfaces en tenant compte du fait que vous utilisez votre appareil dans des lieux publics. Les numéros de compte et de carte de crédit des clients ne sont jamais affichés. Les clients peuvent donner des noms à leurs comptes et les sessions se ferment automatiquement après une certaine durée ■



INTERVIEW DE L'ADMINISTRATEUR-DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA BICIG

La BICIG, une grande banque accessible à tous

Selon une récente étude menée par ACO Design Afrique, la BICIG est la banque la plus accessible pour le plus grand nombre et qui propose le meilleur rapport qualité/prix avec un score de 36%. Cela est la conséquence évidente des succès commerciaux engrangés par la BICIG, une préférence pour les clients à cause de la qualité de ses services. Pour obtenir ces résultats, la banque consacre annuellement une part substantielle de ses investissements au maintien ou à l'amélioration de celle-ci parce que la clientèle est de plus en plus exigeante.

Par Dr Neltoh et Anne Marie Jobin



Claude Ayo IGUENDHA, ADG BICIG

ECONOMIE GABON+ : La place financière de Libreville, en dépit de la limitation de son taux de bancarisation, reste et demeure un marché très convoité. Partant de ce constat, une récente étude intitulée « Gabon Banking Sector 2016 », réalisée par l'agence Conseil en stratégie et communication, ACO Design Afrique, portant sur la perception du secteur bancaire au Gabon auprès des clients particuliers, indique que BICIG et BGFIBank restent les banques les plus populaires et crédibles au Gabon. Quel est le secret de votre popularité auprès de votre clientèle ?

Claude Ayo IGUENDHA Administrateur-directeur général de la BICIG : La perception favorable que cette enquête fait ressortir, tient au caractère de la segmentation de notre clientèle qui a été poussée jusqu'à la dimension géographique. Chaque segment de clientèle dispose de son espace dédié au point de donner à la BICIG l'image d'une petite banque dans une grande banque.

ECONOMIE GABON+ : La notoriété de votre établissement bancaire est apprécié par 86% des clients particuliers interrogés. Est-ce suffisant pour vous ou vos ambitions vont-elles au-delà ?

Ce résultat est excellent et récompense les efforts consentis. Toutefois, au regard des attentes de la clientèle qui s'est fortement renouvelée au cours des dernières années, nous devons faire davantage, notamment au plan de l'expansion des points de vente, tout particulièrement dans les localités à forte croissance démographique.

ECONOMIE GABON+ : La qualité dans une entreprise se mesure aussi à la qualité des services aux clients. Aujourd'hui nombreux sont les clients de nos banques qui se plaignent des services qui leur sont fournis. Or, dans la même étude, il est révélé que s'agissant du positionnement « grand public », c'est-à-dire de savoir, la banque la plus accessible pour le plus grand nombre et qui propose le meilleur rapport qualité/prix, se trouve être la BICIG en premier, avec un score de 36%. Votre commentaire ?

Nos succès commerciaux ne sont pas sans rapport avec une préférence des clients pour la BICIG, et cela dépend de façon ultime de la qualité de nos services. Nous consacrons annuellement une part substantielle de nos investissements au maintien ou à l'amélioration de celle-ci, car la clientèle est de plus en plus exigeante.

L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE,

UN LEVIER DE CROISSANCE

ECONOMIE GABON+ : Le numérique est devenu un secteur économique et social incontournable. Comment allez-vous désormais développer les plateformes Mobile Banking et Mobile Money dans tout le pays ? Pouvez-vous nous expliquer les enjeux de vos innovations numériques dans un Gabon, où la banque électronique n'est pas encore totalement entrée dans les habitudes des populations ?

En tant qu'émetteur de monnaie électronique, l'économie numérique offre à notre secteur d'activité un levier de croissance sur lequel nous fondons beaucoup d'espoir. Nos actions marketing dans le Mobile Banking ont permis de nous constituer un portefeuille de près 100 000 souscripteurs dont le nombre d'utilisateurs restent en deçà de nos attentes. L'enjeu aujourd'hui est de relever le seuil des souscripteurs actifs.

ECONOMIE GABON+ : Aujourd'hui les produits qui semblent porteurs demeurent le Mobile Bank et le Mobile Money. C'est un constat. Allons-nous nous passer progressivement de notre banque traditionnelle avec nos chéquiers et nos conseillers ?

Nous sommes dans un des pays au monde où la circulation fiduciaire (espèces et billets de banque) est des plus importantes. Celle-ci porte avec elle une série de coûts et de risques, notamment dans le domaine de la sécurité. A ce titre, l'autorité monétaire encourage l'usage de la monnaie électronique.

Il s'agit d'un argument de poids en faveur d'un essor du Mobile Banking dont le développement entraînera nécessairement une mutation du profil de la relation entre la banque et les clients qui fréquentent encore leurs agences plusieurs fois par mois pour des retraits d'espèces ou des versements, selon l'étude que vous évoquiez plus haut.

« BICIG MOBILE », une priorité.

ECONOMIE GABON+ : Ces innovations impliquent-elles aussi le lancement des offres telles que les cartes achats pour les grands clients, les cartes salaires pour les rémunérations et les plateformes dédiées au couple clients-entreprises pour faciliter l'exécution de leurs paiements domestiques et internationaux ?

L'innovation est une des valeurs de la BICIG. A ce titre, elle a été le pionnier dans le lancement de la monétique, particulièrement des cartes salaires. D'autres produits et services dans ce domaine et dans d'autres sont en gestation pour répondre aux attentes de la clientèle tant des entreprises que des particuliers. Notre priorité reste toutefois notre offre Mobile Banking : « BICIG MOBILE ».

ECONOMIE GABON+ : La mise en place de ces plateformes nécessite logiquement de gros investissements. A quelle hauteur peuvent se situer vos investissements pour accroître votre capacité d'intervention au profit des clients de votre plateforme numérique ?

Si le niveau de nos investissements reste encore à déterminer en cette période de confection des budgets, nous pouvons toutefois vous indiquer qu'ils viseront l'élargissement de notre offre concomitamment à l'amélioration de sa visibilité et l'entretien de notre réseau de partenaires.

E GABON+ : Les banques et les assurances semblent faire bon ménage. Quel modèle de synergie entre la BICIG et les compagnies d'assurance pour assurer à vos clients et non clients, des transactions financières avec les assurances ?

La BICIG retient deux modèles de synergie pour offrir des produits d'assurances exclusivement à ses clients. Le premier consiste à distribuer directement ces produits pour couvrir des risques spécifiques. Le second s'inscrit dans le cadre de la conception de produit ou service bancaire articulé à un produit d'assurance.

ECONOMIE GABON+ : Les initiatives exemplaires de Responsabilité Sociétale et d'économie durable de la BICIG consistaient, en son temps, à l'organisation des concours primés des œuvres d'art et de culture. Où en est-on aujourd'hui avec ces fameux salons des œuvres de l'esprit ? Comment menez-vous les activités de la RSE dans vos différents champs d'activités ?

La BICIG persévère dans la promotion de la culture au travers, tous les deux ans, du « Grand Concours BICIG Amie des Arts et des Lettres » qui en est à sa 11^e édition. Cet événement s'inscrit dans la mise en œuvre de notre stratégie RSE dont nous vous rappelons les quatre piliers : la responsabilité économique qui vise à financer l'économie de manière éthique ; la responsabilité sociale axée sur le développement d'une gestion engagée et loyale des ressources humaines ; la responsabilité civique dont l'engagement est la lutte contre l'exclusion et la promotion de l'éducation et de la culture ; enfin la responsabilité environnementale tournée vers l'action contre le changement climatique.

ECONOMIE GABON+ : Quelles stratégies mettez-vous en place pour être toujours dans le haut du tableau des meilleurs challengers dans ce secteur aussi concurrentiel que celui du marché financier ? Un mot à l'adresse de votre clientèle et des clients potentiels ?

Nous croyons en certaines valeurs que nous nous efforçons de respecter et de mettre en avant jour après jour, par nos actes, nos conduites. La proximité vis-à-vis de nos clients est importante, en travaillant avec eux et pour eux. L'innovation aussi, en proposant en permanence de nouveaux produits et services au plus près des attentes et des avancées technologiques. La rigueur, en étant une banque de référence dans le domaine de l'éthique. Parce qu'elles font notre identité et notre force, ces valeurs sont bien plus que des mots, nous leur donnons de la consistance ■

Le « Grand Concours BICIG Amie des Arts et des Lettres », la stratégie RSE de la BICIG

INTERVIEW DE M. SÉVERIN ANGUILÉ, PRÉSIDENT DE LA FEGASA

Le marché gabonais des assurances, l'un des plus assainis de la zone CIMA

Le secteur des assurances tout comme les autres secteurs d'activité économique du pays est impacté par l'environnement économique et financier peu favorable dû principalement à la chute drastique du prix du pétrole. Par conséquent, le chiffre d'affaires du secteur a enregistré un léger repli en 2015 (- 2,13 %), et est passé de 121,467 milliards de francs CFA en 2014 à 118,881 milliards de francs CFA en 2015.

Par Dr Neltoh et Anne Marie Jobin

ECONOMIE GABON+ : M. Séverin Anguilé, le secteur de l'assurance se porte-t-il bien au Gabon ?

M. Séverin Anguilé, président en fonction de la FEGASA : Contrairement à la tendance à la hausse des cinq dernières années, et compte tenu de l'environnement économique et financier peu favorable, le chiffre d'affaires du secteur a enregistré un léger repli en 2015 (- 2,13 %), et est passé de 121,467 milliards de francs CFA en 2014 à 118,881 milliards de francs CFA en 2015. Cette baisse est plus portée par la branche des assurances vie (- 3,06 %) qui enregistre, après cinq ans de hausse, 17,563 milliards de francs CFA en 2015 contre 18,118 milliards F CFA en 2014. Les émissions relatives à l'assurance dommage ont enregistré 101,318 milliards de francs CFA en 2015 contre 103,350 milliards de francs CFA en 2014, soit un recul de - 1,97 %.

ECONOMIE GABON+ : Quelle est la mission de la FEGASA ?

Préserver l'ensemble du champ économique et social en relation avec les activités assurantielles ; représenter l'assurance auprès des pouvoirs publics nationaux et internationaux, des institutions et des autorités administratives ; offrir un lieu de concertation et d'analyse des questions financières, techniques ou juridiques ; fournir les données statistiques essentielles de la profession.

ECONOMIE GABON+ : Quel est le plan stratégique de développement du secteur de l'assurance et la vision 2017 de la FEGASA ?

Renforcer le champ économique du secteur avec les activités assuranciennes ; Stimuler la création et la commercialisation de nouveaux produits, afin d'alimenter le chiffre d'affaires du marché ; rendre la voix du secteur de plus en plus audible ; accélérer la cadence de règlement des sinistres en raccourcissant les délais de règlement pour le grand bien de nos assurés ; renforcer le professionnalisme du secteur.

ECONOMIE GABON+ : Dans le secteur bancaire, l'on parle du faible taux de bancarisation, que dire du secteur des assurances ? Quel est votre taux de pénétration du marché gabonais et dans quelles branches d'activités ?

Le marché mondial de l'assurance atteint 4 779 milliards de dollars US en 2014 (source Swiss Ré étude sigma). L'Afrique représente 1,4% notamment à travers les marchés sud-africain, marocain, le Kenya et le Nigeria qui sont les principaux contributeurs de ce marché du continent.

Le taux de pénétration de l'assurance en Afrique demeure également très faible, dans la mesure où il se situe à peine à 2,8% contre une moyenne mondiale de 6,3%. Au Gabon, ce taux est de 1,4% (vie et non-vie : 1,20% non-vie et 0,20 en vie). Ces taux sont très

faibles mais augurent d'un potentiel de développement extraordinaire, notamment en vie.

ECONOMIE GABON+ : La multiplication par cinq du capital social minimal des assureurs, décidée en avril 2016 par la Conférence interafricaine des marchés d'assurance (CIMA), un organisme communautaire du secteur des assurances regroupant 14 pays de l'Afrique Centrale et de l'Ouest, devrait déclencher une véritable révolution qui va secouer le secteur en profondeur durant plusieurs années. Votre commentaire M. le président de la FEGASA ?

Lors du dernier Conseil des ministres de l'espace CIMA, le 8 avril 2016, les autorités politiques ont imposé aux assureurs des pays de la zone une mesure draconienne en multipliant par 5 leur capital social (de 1 à 5 milliards de francs CFA). En revanche, cet impératif est adouci par un délai : les assureurs ont 5 ans pour se conformer à cette obligation, mais ils devront tout de même atteindre 3 milliards de francs CFA d'ici à avril 2019, avant d'être à 5 milliards en 2021. Il s'agit d'une des réformes majeures que le régulateur a faite au cours de ces dernières années. Elle vise à la fois l'assainissement des marchés et le renforcement des fonds propres des sociétés d'assurance, puisque la réforme préconise que les fonds propres des compagnies ne doivent pas être inférieurs à 80% du montant minimum du capital social.

Je partage tout à fait les conclusions de l'étude du cabinet Finactu qui soulignent que cette réforme aura des effets ou retombées différents selon le degré de maturité des marchés de la zone et, j'ajoute, selon la nature et la qualité des actionnaires des compagnies d'assurance.

Ainsi, un marché comme celui du Gabon, qui a un secteur vie et non-vie bien développé (croissance moyenne de 9% sur les 10 dernières années), la mesure de relèvement du capital minimum, la réforme sera bien digérée par la plupart des 11 acteurs, mais tout dépendra de leurs performances commerciales (surtout dans un environnement de crise économique et financière que traverse notre économie), de la nature et de la qualité de leur actionariat.

Pour d'autres marchés trop étroits, comme la Centrafrique (en proie d'ailleurs à une crise politique majeure, ces dernières années), la réforme va être difficile à supporter par les acteurs.

L'effet mécanique direct de cette réforme est le besoin en cash auquel vont être confrontés les sociétés d'assurance. Soit les actionnaires ont suffisamment de cash pour suivre la réforme en levant des fonds, soit malheureusement nous assisterons à la fermeture ou au regroupement de plusieurs acteurs. Je rappelle que le marché CIMA est déjà un marché fortement concentré avec la présence, dans la majorité des pays, des groupes comme Nsia, Sunu, Allianz, Axa, Saham. Le gros problème va être aussi le niveau d'endettement de ces groupes qui ont financé leur

expansion dans ces pays en s'endettant. Je pense aussi que la réforme va favoriser ou attirer de nouveaux investisseurs, notamment les capital-risqueurs.

L'écart entre la réglementation CIMA et les standards internationaux est encore important

ECONOMIE GABON+ : Quelle évaluation faites-vous de cette zone qui, rappelons-le, est une zone qui rassemble les 14 pays signataires du traité CIMA à la Conférence interafricaine des marchés d'assurance ?

La zone va très certainement connaître plus de changements dans les 10 prochaines années. Cette perspective n'est pas anodine pour les assureurs de l'espace CIMA. En effet, l'écart entre la réglementation CIMA et les standards internationaux est encore important, qu'il s'agisse du provisionnement des engagements, de la comptabilisation des actifs, des exigences de solvabilité, de l'information des assurés ou des obligations en termes de reportings réglementaires.

ECONOMIE GABON+ : Quels sont les avantages fiscaux que la législation gabonaise accorde aux sociétés d'assurance pour leur implantation ou leur fonctionnement ?

Les sociétés d'assurances ne bénéficient d'aucun avantage fiscal particulier pour leurs implantations. Cependant, certains de nos produits d'assurances vie sont exemptés de toutes taxes.

AUCUN FREIN SPÉCIFIQUE À L'ENTRÉE DES COMPAGNIES D'ASSURANCES DU GABON À LA BVMAC

ECONOMIE GABON+ : Le secteur de l'assurance est un secteur fortement concurrentiel qui a connu une forte croissance. Malgré la faiblesse démographique du Gabon, le marché de l'assurance trône parmi les quatre premiers de la zone franc. Comment expliquez-vous cette performance du marché gabonais de l'assurance ?

Le marché gabonais des assurances est l'un des plus assainis de la zone CIMA. Il est étroit mais fortement dépendant de l'exploitation pétrolière et minière. Enfin, les compagnies d'assurances sont de plus en plus promptes à améliorer et créer de nouvelles offres de service. Le secteur se consolide et se professionnalise.

ECONOMIE GABON+ : Les compagnies d'assurance au Gabon ne sont pas cotées en Bourse, notamment à la BVMAC. Qu'est-ce qui freine l'entrée des compagnies d'assurance dans cette Bourse régionale ?

Nous nous félicitons de l'existence d'une Bourse Régionale de Valeur dont le rôle est d'aider au financement de l'économie via ses segments actions ou obligations en plus du rôle que joue le secteur bancaire.

A ce titre, un opérateur économique en recherche de financement ou de nouvel investisseur peut choisir d'entrer en Bourse, soit à travers l'émission d'un emprunt obligataire, soit via l'ouverture d'une partie de son capital.

Néanmoins, sans m'avancer sur la situation de la totalité des compagnies du marché, je peux dire que les compagnies d'assurances sont plutôt en position de pourvoyeurs de ressources et agissent sur le marché en qualité d'investisseurs.

Aucun frein spécifique n'empêche l'entrée des compagnies d'assurances du Gabon à la BVMAC, et cela pourrait même intervenir dans les prochaines années en fonction de la vision stratégique de chacune des compagnies.

ECONOMIE GABON+ : L'Afrique a le potentiel de devenir un contributeur important de l'économie mondiale et du marché de l'assurance au cours des décennies à venir, avec



Séverin ANGUILE,
Président de la FEGASA

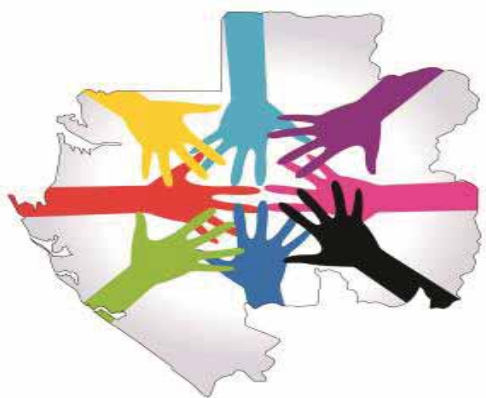
une part mondiale des investissements directs étrangers du continent de plus en plus élevée. Quelles sont les perspectives du secteur de l'assurance sur la période 2016-2017 et à moyen et long terme au Gabon ? La mauvaise conjoncture économique due à la chute drastique du prix du pétrole n'aura-t-elle pas un impact sévère sur votre secteur d'activité ?

Le secteur de l'assurance est encore peu développé dans nos régions, notamment au Gabon, avec des taux de pénétration de moins de 2%. Cette situation montre que le marché dispose de marges de progression significatives. Ces bonnes perspectives expliquent l'entrée de nouvelles compagnies appartenant à des groupes panafricains ou internationaux de référence au cours de la période récente. Sur le plan réglementaire, les nouvelles dispositions relatives au taux de rétention du prime en local ou celle portant sur le capital minimum des compagnies qui a été porté de 1 milliard de francs CAF à 5 milliards de francs CFA devraient permettre l'émergence d'acteurs forts et de référence.

Concernant le deuxième volet de votre question, notre secteur d'activité, au même titre que les autres secteurs, est touché par la baisse des cours du baril de pétrole, car nos activités reposent sur la demande de garantie de nos clients qui, elle-même, dépend du volume de risques à couvrir en fonction de leurs camets de commandes ou des perspectives économiques. La persistance d'une baisse de l'activité générale aura un impact défavorable sur l'ensemble des secteurs de l'économie. A ce titre, nous nous félicitons de la volonté des pouvoirs publics d'augmenter la part du hors pétrole dans l'économie nationale.

ECONOMIE GABON+ : Le Gabon, tout comme les autres pays africains, est de plus en plus connecté, grâce notamment à l'adoption rapide du mobile. Le développement du paiement mobile et l'adoption grandissante des Smartphones et du haut débit sont autant de facteurs qui permettent aux entrepreneurs du numérique de proposer de nouveaux produits et services dans l'ensemble des secteurs économiques. Quelle est la politique de digitalisation des compagnies d'assurance de la FEGASA ?

Comme vous l'avez si bien rappelé, le e-commerce et le mobile servicing sont de plus en plus présents dans notre pays. A ce titre, les compagnies membres de la FEGASA réfléchissent aussi bien au moyen de commercialiser leurs produits que d'apporter un service après-vente à leurs assurés via ces nouveaux canaux. Cette volonté est signalée par les actions de compagnies telle que AXA Gabon, qui a signé un partenariat avec un opérateur de téléphonie mobile portant sur le paiement de primes d'assurances via mobile, ou NSIA Assurances, qui offre des plateformes d'échanges avec ses assurés via les réseaux sociaux ■



FEDERATION GABONAISE DES SOCIETES D'ASSURANCES

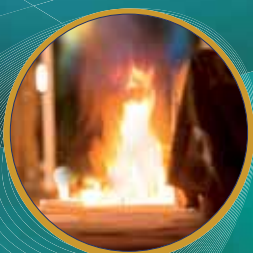
FEGASA



Notre métier, l'assurance.



**Multirisque
Habitation**



Auto



Voyages



NOS PRODUITS

**Individuelle
Accidents**



**Tous Risques
Informatiques**



Santé



Transports



**Multirisque Professionnelle
PME-PMI et Industrielles**



+241 01 72 13 90 / 01 72 13 91 / 01 76 00 54 - Fax :+241 01 74 17 02

Gabon : Nouveau Siège, Boulevard de la République, Quartier Glass - BP 2221 / 2225 Libreville
Agence OKALA / Bureau Direct : Immeuble les Frangipaniers - nsiagabon@groupensia.com
www.groupensia.com



INTERVIEW DE M. ABDOULAYE KEITA, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE OGAR ASSURANCES

Le groupe Ogar, leader depuis plus de dix ans du marché des assurances au Gabon

Le chiffre d'affaires consolidé du groupe, au 31 décembre 2015, s'élève à 38,834 milliards de francs CFA, contre 38,620 au 31 décembre 2014, représentant ainsi 32.63% de parts de marché. Leader du marché, Ogar fait partie des 100 premiers assureurs africains.

Par Dr Nelto et Anne Marie Jobin

ECONOMIE GABON+ : Le groupe Ogar dispose d'une expérience de plus de quarante années dans le métier de l'assurance. Le groupe est devenu leader au Gabon. Le plan stratégique Vision 2015 organise l'ambition du groupe en axant tout particulièrement les efforts sur la satisfaction du client, le développement de la gamme de produits, l'innovation, la mise en place d'un système de management de la qualité et le développement international. Le groupe Ogar a même changé d'identité visuelle, ce qui manifeste la volonté du groupe d'aller plus haut et de s'internationaliser. Où en est-on aujourd'hui ? Quels ont été les résultats de l'année 2015 des différents produits du groupe dans cette nouvelle alliance ?

Directeur Général du groupe Ogar : Comme vous le signalez si bien, le groupe Ogar au Gabon est constitué des sociétés Ogar Assurances pour les branches non-vie et Ogar vie pour les activités d'assurance de personnes, elle dispose d'une expérience de près de 40 ans sur le marché gabonais. Depuis plus de 10 ans, voire plus, le groupe est leader du marché. Au 31 décembre 2015, le chiffre d'affaires consolidé du groupe s'élève à 38,834 milliards de francs CFA contre 38,620 au 31 décembre 2014, représentant ainsi 32.63% de parts de marché.

Concernant Ogar Assurances, dont je suis le Directeur Général, sur les 5 derniers exercices, notre chiffre d'affaires a progressé de 11,74%, passant de 27,047 milliards à fin 2011 à 30,223 milliards à la même période en 2015, pour une part de marché de 29,8%.

Nous sommes régulièrement cités dans la presse spécialisée comme faisant partie des 100 premiers assureurs africains.

Vous évoquez le plan stratégique Vision 2015, qui a été la feuille de route de notre groupe sur les 5 dernières années et dont les points d'orgue ont été la mise en place d'un système de management par la qualité (SMQ) couronné par la certification du groupe à la norme ISO 9001 : 2008, et l'internationalisation d'Ogar en Afrique de l'Ouest par l'opération de prise de participation majoritaire dans le groupe FEDAS présent en Côte d'Ivoire et au Togo.

Nous avons basculé depuis le 1^{er} janvier 2016 sur un nouveau plan stratégique baptisé « ALIZEE 2020 » pour les cinq prochaines années et dont les principaux indicateurs sont la maîtrise et optimisation des opérations dans les filiales nouvellement acquises; l'optimisation de la croissance organique et rentable au niveau du Gabon où nous avons des positions dominantes; l'innovation produit et technologique et réorganisation des métiers; la formation de nos équipes pour renforcer, consolider notre efficacité opérationnelle; le renforcement de la solidité économique et financière du groupe

Tout ceci en vue de continuer à construire un groupe solide, rentable, doté d'un modèle de développement et de gouvernance pérenne, efficient, moderne et performant dans l'intérêt de nos clients, de nos salariés et de nos actionnaires.

3^{ème} MARCHÉ DE LA ZONE AVEC 119,022 MILLIARDS DERRIÈRE LA CÔTE D'IVOIRE ET LE SÉNÉGAL

ECONOMIE GABON+ : Quelles sont les perspectives de développement du secteur des assurances au Gabon, quand on sait que peu de gens connaissent ou ont la culture de l'assurance ? Que faire ?

D'abord, il convient de retenir que dans la zone CIMA (marché intégré comprenant 14 pays), le marché gabonais est considéré comme un marché globalement bien développé avec une bonne vulgarisation des produits d'assurance vie et non-vie. C'est le 3^e marché de la zone avec 119,022 milliards derrière la Côte d'Ivoire et le Sénégal. C'est un marché très concurrentiel avec 11 acteurs dont 7 en assurance dommages et 4 en assurance de personne. A noter que sur ces deux segments les sociétés Ogar Assurances et Ogar Vie restent leaders avec respectivement 29.9% et 40,02% de parts de marché.



Abdoulaye KEITA, Directeur Général du groupe OGAR

Nous avons basculé depuis le 1er janvier 2016 sur un nouveau plan stratégique baptisé « ALIZEE 2020 »

Le taux de pénétration de l'assurance, de 1,4%, reste néanmoins très faible par rapport à la moyenne du marché qui est de 2,8% contre 6,3% au niveau mondial ; il augure donc d'un potentiel de croissance extraordinaire.

Les leviers de croissance sont nombreux et on peut retenir pêle-mêle les réponses assurantielles à apporter aux besoins et aux attentes des populations en matière de protection sociale, de prévoyance, d'assistance funéraire, d'accès aux soins de santé, ceci en écho au déficit de l'offre publique ; à la couverture des besoins d'une classe moyenne baptisée « Assuré Emergent », grande consommatrice de produits financiers et d'assurances. Nous pouvons aussi citer la micro-assurance et surtout les opportunités qu'offre aujourd'hui le téléphone portable dont, selon les données de l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes (ARCEP) au Gabon, le parc des abonnements à la téléphonie mobile en juin 2015 estimé à 2 717 257, soit un taux de pénétration des foyers de 179%.

Ce sont donc l'ensemble de ces relais de croissance que le groupe Ogar scrute. Nous mettons aussi en avant la qualité de notre signature en matière de règlement des sinistres, domaine pour lequel l'ensemble de nos intermédiaires et clients nous félicitent.

UNE RÉMUNÉRATION, UNE FISCALITÉ AVANTAGEUSE ET UNE EXPERTISE AVÉRÉE

Economie Gabon+ : Quel rôle joue Ogar dans la gestion des sinistres liés aux mouvements populaires ?

Le groupe Ogar et particulièrement la Société Non-vie a dû effectivement faire face à un certain nombre de sinistres enregistrés au cours des récents événements post-électorales. Des entreprises, mais aussi des particuliers, ont subi des pertes plus ou moins importantes selon les sites concernés.

Notre groupe s'est d'ores et déjà attelé à faire évaluer les sinistres par des experts nationaux et internationaux. Une fois les rapports définitifs en notre possession, nous procéderons à l'indemnisation des victimes.

Comme vous le savez, pour ce genre de risques, et vu l'importance des capitaux en jeu, nous nous réassurons auprès de réassureurs de renom. L'opération de saisine des réassureurs et l'instruction des dossiers par ces derniers peut prendre quelques semaines, mais nous nous attelons à rendre les délais le plus court possible. Notre groupe est outillé pour faire face à ce genre d'aléa et nous y ferons face avec toute la diligence requise en de telles circonstances.

ECONOMIE GABON+ : Quels sont vos pouvoirs de conviction auprès de vos clients potentiels pour qu'ils vous confient leurs fonds, en assurance vie ?

En plus d'une rémunération et d'une fiscalité avantageuse, notre argumentaire s'appuie sur une expertise avérée qui repose sur une expérience de près de 30 ans dans le métier de l'assurance vie. A cela s'ajoute une solidité financière et des relations fortes que nous entretenons avec nos partenaires financiers et les institutionnels ■



INTERVIEW DU SECRÉTAIRE GÉNÉRAL ADJOINT DE LA FÉDÉRATION GABONAISE DES COURTIER D'ASSURANCES (F.G.C.A.), ULRICH CÉDRIC MYBOTO

Rehausser le taux de pénétration des assurances sur le marché gabonais de 3%

La Fédération Gabonaise des Courtiers d'Assurances (F.G.C.A.) a été créée à la suite d'un constat d'échec dans la mise en commun des moyens pour protéger et sauvegarder la profession. À la différence de l'agent général qui est aussi un intermédiaire d'assurances, agissant exclusivement pour le compte d'un assureur, le courtier est un acteur économique indépendant pouvant travailler pour plusieurs assureurs. M. Ulrich Cédric Myboto, nous fait entrer dans ce secteur des assurances encore très peu connu.

Par Dr Neltoh et Anne Marie Jobin

Economie Gabon+ : Votre métier nécessite rigueur, précision, responsabilité, mais aussi imagination et créativité. Mieux, la vocation d'un courtier d'assurances est de répondre aux multiples attentes de personnes privées. Expliquez-nous précisément votre métier.

Ulrich Cédric Myboto, secrétaire général adjoint de la Fédération Gabonaise

des Courtiers d'Assurances (F.G.C.A.) : Permettez-moi, au nom de la FGCA, de vous adresser nos remerciements pour l'intérêt que vous portez à notre profession, mais surtout de nous donner l'occasion d'expliquer à vos lecteurs notre métier, et le rôle de notre fédération.

Le courtier d'assurances est un assureur conseil. Il est un intermédiaire qui intervient pour le compte de ses clients (personnes privées individuelles ou morales mais aussi publiques) qui le chargent de négocier ou de trouver les contrats

les plus intéressants parmi les différentes compagnies d'assurances opérant sur le marché local ou international. À la différence de l'agent général qui est aussi un intermédiaire d'assurances, agissant exclusivement pour le compte d'un assureur, le courtier est un acteur économique indépendant pouvant travailler pour plusieurs assureurs.

Economie Gabon+ : Quelle est l'organisation de la FGCA et quelle est sa mission ?



Ulrich Cédric Myboto, Secrétaire Général Adjoint de la FGCA



FGCA

Fédération Gabonaise des Courtiers d'Assurances



La FGCA est composée de :

- 1 Président ; 2 Vice-Présidents ; 1 Secrétaire Général ; 1 Secrétaire Général Adjoint ; 1 Trésorier ; 1 Contrôleur de gestion ; 1 Contrôleur de gestion Adjoint ;

Les missions de La FGCA sont :

- Assurer la promotion de ses membres, par la formation et toute autre initiative allant dans le sens du relèvement du niveau intellectuel de ses adhérents ;
- Veiller à l'application des règles de déontologie et d'éthique établies par ses membres ;
- Veiller au respect de l'application des textes et lois en vigueur par ses membres ;
- Faciliter les rapports, d'une part, entre ses membres et, d'autre part, les autres organisations professionnelles et les tiers ;
- Faciliter les rapports entre les autorités de tutelle et entre ses membres ;
- Mener toute action qui contribue d'une manière ou d'une autre à permettre l'exercice dans des conditions optimales des activités de ses membres ;
- Renforcer son ancrage au sein de la Fédération Inter africaine des Assureurs-conseils (FIAC) dont elle est membre.
- La FIAC regroupe les 14 Etats membres de la CIMA.

Economie Gabon+ : Quelle organisation a été mise en

place pour réaliser les objectifs de la FGCA ?

Une réunion mensuelle est prévue entre les membres pour partager nos expériences, planifier des formations pour nos membres et programmer des rencontres avec les partenaires tels que la FEGASA, la Direction Nationale des Assurances (DNA), la CIMA, et la FIAC afin que notre profession soit toujours entendue et surtout se porte bien.

Economie Gabon+ : Combien de courtiers d'assurances regroupent la FGCA ? Est-ce une obligation pour les courtiers d'adhérer à votre Fédération ?

La FGCA regroupe à ce jour 12 courtiers qui participent régulièrement aux activités et payent leurs cotisations. Nous souhaitons voir les autres confrères qui n'y sont pas encore rejoindre notre Fédération. Cependant, nous n'avons aucun moyen de les y contraindre et continuons à user des avantages que confère le statut de membre pour les amener à venir cheminer avec nous.

Economie Gabon+ : Depuis combien d'années existez-vous et quel a été le déclencheur de la création de votre Fédération ?

Nous existons depuis 12 ans et les facteurs essentiels qui nous ont amené à créer notre Fédération sont le constat d'échec dans la mise en

commun des moyens pour protéger et sauvegarder la profession.

Economie Gabon+ : L'ensemble des courtiers offrent-ils les mêmes services ?

L'ensemble des courtiers offrent les mêmes produits d'appels. Par contre, certains ont décidé de se spécialiser dans certains secteurs tels que la santé, ou d'autres risques plus importants (secteur pétrolier).

Economie Gabon+ : Une des activités centrales des professionnels de la gestion du risque, dans le secteur des assurances, consiste à prévoir et expliquer ce qui va se passer. Quelle est votre définition du risque ?

Le risque représente la probabilité qu'un événement dommageable survienne dans la vie d'un tiers. Notre rôle de courtier est d'anticiper ce risque en proposant à nos assurés de souscrire à une police d'assurance leur permettant de se prémunir dudit risque.

Economie Gabon+ : Le fait que les courtiers soient regroupés confère-t-il une homogénéité des tarifs ?

Non, notre regroupement ne confère pas une homogénéité des tarifs. L'élaboration des tarifs est de la seule compétence des assureurs.

Economie Gabon+ : Au

même titre que les Gabonais sont peu bancarisés, le sont-ils également pour les assurances ?

Nous pensons que des efforts ont été faits dans le secteur en termes d'augmentation du nombre des assurés. Néanmoins, nous espérons qu'avec l'aide des pouvoirs publics, nous arriverons à rehausser le taux de pénétration des assurances sur notre marché, qui est de l'ordre de 3%.

Economie Gabon+ : Quels sont vos principaux domaines d'intervention ?

Nous intervenons dans les assurances automobiles, multirisques habitations, santé, PME/PMI, tous risques chantiers, scolaire, chasse, etc.

Economie Gabon+ : Quelle est la branche la plus prisee ? Habitation, vol, automobile, scolarité, responsabilité civile, ou encore ?

Sur notre marché, nous nous rendons compte que l'assurance responsabilité civile automobile reste encore la plus prisee, peut-être parce que rendue obligatoire par les autorités publiques. Cependant, nous souhaitons voir les autres secteurs croître également.

Economie Gabon+ : Quelle serait une des réalisations de 2015-2016 dont la Fédération serait particuliè-

rement fière ? Et le projet 2017-2018 qui vous tient le plus à cœur ?

La FGCA a organisé à Libreville, en avril 2015, la 9e Assemblée Générale de la FIAC. Cet événement a été une réussite totale grâce à l'implication de tous les membres, mais aussi de la FEGASA, des sponsors, et des autorités qui nous ont accompagnées. Nous aimerions voir tous les courtiers exerçant sur notre marché rejoindre la Fédération afin de la rendre plus dynamique et plus forte.

Economie Gabon+ : Pouvez-vous nous détailler quelques chantiers emblématiques de la Fédération pour accompagner les compagnies de courtage, membres pour une Fédération plus inclusive ?

Au Gabon nous avons deux syndicats de courtiers. Nous avons échangé entre nous, revu les statuts de la FGCA pour qu'enfin ce bicéphalisme à la tête de notre profession disparaisse. C'est ici l'occasion de remercier la sagesse de tous les membres qui ont compris l'importance de nous regrouper en une seule Fédération qui parle d'une seule voix pour défendre les intérêts de la profession. Aussi, nous avons invité les courtiers non membres à une réunion qui était présidée par l'ancien DNA pour expliquer notre mission et les avantages obtenus en étant membres ■

INTERVIEW DE L'ADMINISTRATEUR DIRECTEUR GÉNÉRAL D'UGB, M. YAAQOUBI

L'UGB se porte bien et continue d'accompagner l'économie nationale

A preuve, l'ensemble de son réseau d'agences fonctionne correctement aussi bien à Libreville qu'à l'intérieur du pays. Malgré la mauvaise conjoncture économique actuelle qui est due essentiellement à la baisse du prix du Baril, l'ensemble des activités se développe avec une évolution importante au niveau des crédits d'investissement. A son actif l'UGB compte plus de 100.000 clients particuliers et devient par conséquent, la première banque du Gabon en nombre de clients. Les rumeurs selon lesquelles UGB va racheter BICIG, sont fausses affirme le directeur général, M. Yaaqoubi.

Par Dr Neltoh et Anne Marie Jobin

Economie Gabon+ : UGB est l'une des grandes banques du Gabon, qui a déjà consolidé ses acquis tout aussi bien à Libreville qu'à l'intérieur du pays. Au regard de la conjoncture économique actuelle due à la chute drastique du prix du pétrole, comment se porte UGB, une banque de proximité ? Quelle est la situation de ses nombreuses agences de proximité, ouvertes sur toute l'étendue du territoire national ?

M : Yaaqoubi, directeur général de l'Union Gabonaise des Banques (UGB) : L'UGB se porte bien et continue d'accompagner l'économie nationale. Certes, ces derniers temps, il y a eu une baisse des activités de certaines entreprises, mais il n'empêche que d'autres ont compris que c'est le moment idoine d'investir. Et nous avons accompagné un certain nombre d'opérateurs économiques en investissements dans les secteurs des infrastructures, des industries et bien d'autres.

Economie Gabon+ : Les infrastructures routières par exemple ?

Les infrastructures portuaires, l'énergie électrique, etc.

Economie Gabon+ : Quelle est la situation des nouvelles agences de proximité ouvertes sur l'ensemble du territoire national ?

L'ensemble de notre réseau des agences fonctionne correctement, c'est-à-dire que les agences de l'intérieur du pays sont essentiellement destinées aux particuliers. Par conséquent, elles ne sont pas directement impactées par la mauvaise conjoncture économique actuelle.

UGB COMPTE PLUS DE 100.000 CLIENTS PARTICULIERS



YAAQOUBI Directeur Général UGB

Economie Gabon+ : La place financière de Libreville, en dépit de la limitation de son taux de bancarisation, reste et demeure un marché financier très convoité. Selon des rumeurs qui courent sur cette place financière, il y aurait un établissement financier marocain qui se porte candidat à l'achat de la BICIG. Votre commentaire ?

Notre groupe Attijariwafa bank n'a exprimé aucune intention de prendre des parts dans BICIG et encore moins qu'UGB achète ou fusionne avec la BICIG. Ce ne sont que des rumeurs qui n'ont pas de fondement.

Economie Gabon+ : Le Gabon, à l'instar des autres pays africains, est de plus en plus connecté, grâce notamment à l'adoption rapide du mobile. Le développement du paiement mobile et l'adoption grandissante des Smartphones et du haut débit sont autant de facteurs qui permettent aux entrepreneurs du numérique

de proposer de nouveaux produits et services dans l'ensemble des secteurs économiques. Quel est l'écosystème des services financiers numériques d'UGB, notamment la qualité de service et celle de l'expérience dans les services financiers numériques ?

Un des points de développement et de la baisse de nos coûts réside dans l'intégration du numérique dans nos activités. L'UGB était une banque destinée, il y a quelques années, à une niche de clients. Mais depuis l'entrée dans le capital de l'UGB du groupe Attijariwafa bank, nous nous sommes donné comme objectif de démocratiser les services bancaires. Aujourd'hui, nous comptons à notre actif plus de 100.000 clients particuliers, c'est-à-dire que nous sommes devenus la première banque du Gabon en nombre de clients. Bien entendu, notre objectif est d'accueillir tous les clients, même si leurs revenus ne sont pas importants. L'objectif que nous nous sommes fixés est de rentabiliser ce groupe de clients. Pour les rentabiliser, nous leur offrons des services qui répondent à leurs besoins, mais axés sur les nouvelles technologies qui rendent nos coûts d'opérations moins chers. L'UGB aujourd'hui investit dans un nouveau système monétique déployé depuis quelques mois. Mais notre objectif est de passer à un autre niveau de service. Nous avons aussi établi un partenariat avec Gabon Télécom dans le cadre du produit MobiCash. Il existe tout un réseau qui est en train d'être déployé et qui sera opérationnel dans quelques mois.

Economie Gabon+ : En somme, quelle est votre politique de digitalisation du système bancaire ?

Nous avons de grands segments client au niveau de l'entreprise et nous leur offrons un certain nombre de services à domicile. Aujourd'hui, ils disposent déjà d'outils très compétitifs qui leur permettent de traiter des opérations classiques tels que les virements et prélèvements automatiques. Dans quelque temps, ils auront d'autres possibilités de traitement des opérations à l'international, à partir de leur poste de travail, mais aussi des

traitements de certains modes de paiement tel que le chèque.

Economie Gabon+ : Pensez-vous que les chèques sont appelés à disparaître ?

Déjà au Gabon, le chèque n'est pas très employé par rapport au cash qui est le plus utilisé. Nous essayons de mettre en place des solutions qui permettent de passer du cash directement à d'autres moyens électroniques de paiement sans avoir à utiliser le chèque. Le chèque en lui-même présente des risques vis-à-vis des opérateurs économiques.

Deuxièmement, le chèque est très coûteux au niveau de son traitement. Mieux, les perspectives en termes de développement passent beaucoup plus par des moyens de traitement à travers les cartes bancaires et le mobile. C'est l'intégration de ces services qui seront mis à la disposition de nos clients.

Economie Gabon+ : Ces innovations impliquent-elles aussi le lancement des offres telles que les cartes achats pour les grands clients, les cartes salaires pour les rémunérations et les plateformes dédiées au couple clients-entreprises pour faciliter l'exécution de leurs paiements domestiques et internationaux ? Quels sont vos projets dans l'e-Banking et le Mobile Banking au cours des prochaines années ?

Ce sont des produits qui sont déjà disponibles au sein de l'UGB. Nous disposons d'une offre de cartes salaires et certaines entreprises clientes utilisent ce produit pour leurs employés. Toutes les entreprises qui ont des salariés avec des petits revenus et qui par conséquent ne peuvent pas payer un service bancaire, peuvent contracter auprès de notre établissement bancaire un service des cartes salaires au profit de leurs travailleurs. Bien plus, pour certains de nos partenaires disposant d'un nombre relativement important d'employés, nous pouvons installer, dans leur locaux, un GAB UGB pour faciliter les opérations bancaires et partant faciliter la vie à leurs salariés.

UGB, une banque de proximité géographique et de gestion de la relation clientèle

Economie Gabon+ : Etes-vous la seule banque à le faire sur la place financière du Gabon ?

Nous avons des concurrents qui commencent à développer des cartes salaires et des GAB.

Economie Gabon+ : Quels sont vos projets dans le numérique, un enjeu majeur pour tous les établissements bancaires et financiers ?

A très court terme, nous travaillons à une nouvelle plateforme qui offre des services permettant un traitement accéléré des opérations au profit des clients, c'est-à-dire des offres, plus la sécurité en termes de décryptage et de sécurisation des transactions. Nous nous proposons également de mettre à leur disposition d'autres opérations telles que les virements et les prélèvements. Cette plateforme permet la mise à disposition d'autres services, notamment le paiement des factures.

Economie Gabon+ : La qualité dans une entreprise se mesure aussi à la qualité des services aux clients. Aujourd'hui, nombreux sont les clients de nos banques qui se plaignent des services qui leur sont fournis. Quels sont les atouts d'UGB ?

Les atouts d'UGB se résument en deux points. D'une part, nous sommes une banque qui investit dans la proximité géographique par le nombre sans cesse croissant des agences. D'autre part, nous priorisons la proximité dans la gestion de la relation clientèle. Ce sont les deux points majeurs de notre politique de proximité. Toutefois, il y a un troisième point, d'ailleurs très apprécié par nos clients, qui est notre disponibilité à accompagner nos entreprises. Nous nous comportons avec elles comme une banque partenaire. Nous cherchons toujours les meilleures solutions afin de leur offrir la plus appropriée pour leur développement dans les conditions les meilleures.

Le financement n'est qu'un levier complémentaire

Economie Gabon+ : Quelle est la masse salariale d'UGB ?

Elle se chiffre à plus de 10 milliards de francs CFA par an.

Economie Gabon+ : Les banques africaines sont, et cela est confirmée par la BEAC, en surliquidités, et pourtant elles ne financeraient pas assez les économies nationales. Pis, elles sont frileuses quant à l'octroi de crédits aux PME/PMI. Expliquez-nous ce manquement ? Le capital investissement est-il indispensable au développement des économies africaines ?

Ce phénomène des banques en surliquidités était vrai il y a quelques années au niveau de la sous-région d'Afrique Centrale. Mais ce n'est plus le cas aujourd'hui. Les banques ne sont plus en surliquidités, parce qu'elles ont continué à distribuer du crédit à différents clients alors que nous observons un ralentissement au niveau de l'évolution des dépôts. Dans le cas de notre banque, notre encours de crédit il y a quatre ans s'élevait à 160 milliards de francs CFA, mais cette année il

a atteint 320 milliards de francs CFA. Cela veut dire que nous avons multiplié par deux l'encours des crédits d'il y a quatre ans. Concernant les ressources, nous maintenons une progression positive. Au niveau de la sous-région nous observons à ce jour une baisse importante des liquidités qui n'est pas si aiguë au Gabon.

Economie Gabon+ : Le capital investissement est-il indispensable au développement des économies africaines ?

Bien entendu, le plus important développement d'une économie, c'est d'avoir des entreprises rentables et compétitives. Pour y arriver, il faut opérer à travers des investissements. L'investissement en soi doit être accompagné de financements. Le plus important dans l'investissement, ce sont deux points essentiels. Avant tout, une entreprise doit être en mesure d'offrir des services en produits compétitifs au niveau local et sous-régional. Cependant, compte tenu de la mondialisation, il faut que les services en produits de l'entreprise soient compétitifs par rapport aux produits d'importation. Pour cela, l'investisseur doit avoir aussi bien l'expertise nécessaire de son métier que disposer également de fonds propres substantiels pour pouvoir investir. Le financement n'est qu'un levier complémentaire pour que tous ces projets réussissent. Au niveau du Gabon, la baisse des prix des matières premières arrive à point nommé comme accélérateur et

catalyseur de la diversification de l'économie du pays. En effet, le fait que les revenus pétroliers aient été importants, il y a quelques années, incitait les entreprises à opérer autour du secteur pétrolier, délaissant les autres secteurs ayant des marges de rentabilité plus faibles. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas et il faut s'orienter vers d'autres secteurs comme l'agriculture, le tourisme, les industries de transformation du bois par exemple.

Economie Gabon+ : M. Yaaqoubi, parlez-nous de la journée du 25 novembre prochain à Libreville ?

Notre banque, en tant qu'établissement bancaire citoyen, recherche toujours des solutions à même de booster les investissements et le développement économique. A ce titre et dans le cadre du Club Afrique-Développement, nous organiserons un événement axé sur l'investissement et le développement du commerce extérieur. Nous allons donc réunir à Libreville des opérateurs économiques locaux et étrangers, intéressés par les opportunités d'investissement. Il s'agit en fait de créer des opportunités réelles d'affaires et, bien entendu, nous aurons l'honneur d'avoir comme invitée principale Mme le ministre de la Promotion des investissements et d'autres éminentes personnalités de la République qui pourront répondre aux questions des différents opérateurs économiques ■



CONSTRUISONS ENSEMBLE NOTRE RÉSEAU D'OPPORTUNITÉS



Inspiré de la vision éclairée de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, que Dieu L'assiste, le groupe Attijariwafa bank s'est engagé, depuis plus d'une décennie et dans un esprit de croissance solidaire, envers le développement du continent africain et la coopération Sud-Sud et Nord-Sud-Sud.

Avec la création du Club Afrique Développement, les décideurs et opérateurs économiques du continent disposent désormais d'une plateforme pérenne de services à valeur ajoutée : mises en relation, accès à de l'information économique et financière fiable, à des formations spécifiques et un accompagnement pour les membres du club... Le Club Afrique Développement se veut aussi un initiateur de débats, d'échanges d'idées et de rencontres qui encourage l'entrepreneuriat et l'investissement afin de concrétiser des projets structurants. Un club au service de l'Afrique qui avance.

Rejoignez-nous sur clubafriquedeveloppement.com

Attijariwafa bank société anonyme au capital de 2 035 272 260 DH - Siège social : 2, boulevard Moulay Youssef, Casablanca. Agréée en qualité d'établissement de crédit par arrêté du ministre des finances et de la privatisation n° 2269-03 du 22 décembre 2003 tel que modifié et complété - RC 333.



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank
Croire en vous

INTERVIEW DE M. DAVID COWAN, ÉCONOMISTE AFRIQUE À CITIGROUP

« L'adoption d'une monnaie souveraine va contraindre les dirigeants à changer de comportement dans leur gestion des finances publiques et des ressources de leurs pays »

C'est l'avis d'un économiste qui rencontre du monde et échange avec les différents et nombreux clients du groupe Citi. Sa mission en Afrique est de négocier avec les investisseurs internationaux qui peuvent racheter les dettes africaines comme les eurobonds du Gabon par exemple, ou ceux qui peuvent acheter des actions à la Bourse telles que les Bourses de la Côte d'Ivoire (BVRM), du Kenya et du Nigéria. Nous avons eu avec M. Cowan un long et enrichissant entretien que nous vous proposons.

Par Dr Nelto

Economie Gabon+ : M. David Cowan, dites-nous, que fait un économiste dans un établissement bancaire comme Citigroup ?

M. David Cowan : Une grande partie de mon travail consiste à rencontrer et à m'entretenir avec nos différents et nombreux clients de l'intérieur comme de l'extérieur. Mon job en Afrique est de négocier avec les investisseurs internationaux qui peuvent racheter les dettes africaines comme les eurobonds du Gabon par exemple, ou ceux qui peuvent acheter des actions à la Bourse telles que les Bourses de la Côte d'Ivoire (BVRM), du Kenya et du Nigéria. Il s'agit là d'un groupe d'investisseurs.

Le second groupe est représenté par les multinationales et autres compagnies qui sont nos clients en Europe, aux Etats-Unis, en Afrique du Sud, en Inde et en Chine. C'est dans ce cadre que nous nous entretenons actuellement avec nos clients de l'Inde et de la Chine. Dans nos discussions avec eux, nous parlons aussi de l'Afrique. Par ailleurs, nous rencontrons assez régulièrement les responsables de nos filiales présentes dans 17 pays du continent africain. A cette occasion, nous organisons des séminaires dans certains grands pays d'Afrique, comme ce fut le cas récemment au Nigéria où nous avons réuni, lors d'un petit déjeuner d'affaires, une cinquantaine de nos clients avec laquelle nous avons discuté des perspectives économiques du Nigéria.

Le dernier groupe de notre clientèle concerne le secteur public. Nous discutons en effet avec les gouvernants de ce qu'ils peuvent améliorer leur système de gouvernance en prenant pour exemple ce qui se fait dans d'autres pays africains. Comme vous le voyez, nous discutons avec un large éventail de dirigeants et bailleurs de fonds qui s'intéressent à l'Afrique.

UN PROBLÈME STRUCTUREL DU SECTEUR BANCAIRE AFRICAIN

Economie Gabon+ : Les établissements bancaires et financiers de la zone Beac sont surliquides, mais cette masse monétaire n'est pas mise à la disposition des économies de la zone Cemac, en particulier pour des prêts aux PME/PMI. Lorsque nous posons la question au gouverneur de la Beac, il nous répond que la décision doit venir des gouvernements des pays membres. Quelle explication pouvez-vous donner à cette situation ?

Cela est vrai et s'explique par un problème structurel du secteur bancaire africain. Il y a des banques qui ont trop de liquidités mais qui ont des problèmes pour prêter. C'est un problème commun à toutes les banques et elles ont raison. L'une des raisons a trait aux problèmes juridiques parce que si une banque doit courir après un client privé pendant des années pour se faire rembourser son prêt, évidemment elles se rétractent. Elles préfèrent plutôt accorder, pour plus de sécurité, des prêts au secteur public dans le cadre du Partenariat Public Privé (PPP). Aussi, la liquidité disponible est généralement de court terme, ce qui ne correspond pas toujours à la maturité des prêts sollicités à moyen ou long terme. C'est la raison pour laquelle les banques sont frileuses à prêter au secteur privé encore moins développé.

Il faut aussi reconnaître que le marché de l'habitat et du logement est très peu développé, encore moins l'hypothèque. Il est donc difficile d'accorder des crédits dans ce secteur aux entreprises privées en Afrique. Or, dans les pays développés, l'hypothèque est très développée. La meilleure décision à prendre pour ouvrir le système bancaire, extrêmement liquide et stable, au secteur privé, est d'améliorer le système juridique, l'environnement de crédit et le climat des affaires.

UNE DÉPRÉCIATION DU FRANC CFA PAR

RAPPORT À L'EURO ET AU DOLLAR AMÉRICAIN, UN FACTEUR POTENTIELLEMENT IMPORTANT

Economie Gabon+ : Le franc CFA fait aujourd'hui débat, au point que certains disent qu'il faut sortir de l'omerta sur cette monnaie. Vous-même vous en avez parlé dans une interview à Jeune Afrique. Quelle est votre opinion sur une monnaie qui n'a pas tenu ses promesses et plombe le développement de nos pays ?

Ce que j'ai dit à Jeune Afrique tient sur deux aspects. D'une part, si l'arrangement monétaire associé au franc CFA peut être important pour assurer la stabilité à un moment de crise, il peut ne pas être un régime approprié pour promouvoir une croissance suffisante dans l'avenir. Peut-être que la Côte d'Ivoire nous prouvera le contraire. Au Gabon, on pourrait faire valoir qu'une dépréciation du franc CFA par rapport à l'euro et au dollar américain est un facteur potentiellement important.

D'autre part, si vous décidez de prendre en main le contrôle de votre monnaie, il faut nécessairement avoir de bonnes structures et de bonnes institutions pour pouvoir le faire. L'adoption d'une monnaie souveraine va contraindre les dirigeants à changer de comportement – sans toutefois tomber dans le piège d'une rigueur étouffante, comme c'est le cas maintenant – dans leur gestion des finances publiques et des ressources de leurs pays en général. Parfois, je me permets de comparer la Côte d'Ivoire, pays membre de la zone franc, au Ghana, dont la monnaie nationale est le cedi.

Je suis arrivé à la conclusion selon laquelle la croissance en Côte d'Ivoire est plus lente qu'au Ghana. Mais cela ne veut pas dire qu'il y a une absence de fluctuation de la monnaie. Toutefois, si le Ghana perd le contrôle de sa politique monétaire et en cas d'in-



David Cowan économiste en chef Afrique du groupe Citi

flation, sa croissance sera freinée. Une fois, j'ai écrit que celui qui court plus vite s'essoufflera en fin de course, alors que celui qui a couru lentement mais sûrement, gagnerait certainement. Il faut reconnaître que le CFA assure une stabilité, une régularité au système, même si elles ne sont pas optimums.

EXISTENCE D'UNE VRAIE DIVERGENCE AU SEIN DE LA ZONE FRANC

Economie Gabon+ : Est-ce que notre zone économique est une zone optimum pour le franc CFA ?

Si vous comparez la zone franc de la zone Cemac en Afrique Centrale (UMAC) à celle de l'Afrique de l'Ouest (UEMOA), vous constaterez que les pays importateurs de pétrole d'Afrique de l'Ouest, notamment ceux de la zone franc, ont émergé comme le groupe le plus performant en termes économiques depuis deux ans. Une réalisation qui contraste fortement avec

celle des économies pétrolières issues du même espace monétaire. Il existe aujourd'hui une vraie divergence au sein de la zone franc. Comme dans la zone euro, c'est une décision politique.

Economie Gabon+ : Il y a quelques mois, les ministres des Finances et les gouverneurs des banques centrales de l'Afrique de l'Ouest se sont réunis pour accorder leurs voix sur une monnaie commune à la CEDEAO. Peut-on envisager une monnaie commune qui remplacerait le franc CFA, le cedi et le naira en Afrique de l'Ouest et une pour l'Afrique Centrale ? Une monnaie commune aux deux zones économiques pourrait-elle favoriser une pleine intégration économique ?

Oui, c'est possible. Cependant, je ne pense pas que vous allez vous réveiller soudainement un matin pour faire flotter le franc CFA. Du point de vue his-



torique, vous constaterez que 80 à 90% des exportations de la Côte d'Ivoire sont destinées à la zone euro et principalement en direction de la France. Mais lorsque vous prenez les chiffres de l'Afrique de l'Ouest, c'est seulement 60% de leurs exportations vers la zone euro. Cela continuera à baisser au fur et à mesure que la Chine et l'Inde prendront de plus en plus une part importante du marché africain. Cela signifie que vous aurez des échanges avec d'autres monnaies. Au lieu d'avoir un panier à 100% constitué d'euros, vous en aurez pour 80% et les 20% restants pour d'autres monnaies. Vous allez progressivement vous libérer de la tutelle de l'euro. L'exemple du Royaume du Maroc vous édifiera à ce sujet. En effet, historiquement la monnaie marocaine, le dirham, avait un lien très étroit avec l'euro, mais aujourd'hui la monnaie marocaine est à hauteur de 40 à 60%. Le secret, c'est de le faire graduellement.

Economie Gabon+ : Le coût du franc CFA est très élevé pour les exportations de nos matières premières agricoles vers d'autres grands pays industrialisés. Votre commentaire ?

Il faut aussi reconnaître que le marché de l'habitat et du logement est très peu développé, encore moins l'hypothèque

Je ne suis pas convaincu de cela dans la mesure où la croissance des exportations reste très faible en Afrique. Ce qu'il faut plutôt faire, c'est de pouvoir créer des produits de substitution aux exportations. En plus, il faut avoir de l'énergie suffisante, des terrains, une main-d'œuvre qualifiée. Prenons le cas du Nigéria où le taux de change du naïra a chuté de 200 à 300 le dollar. Une telle chute ne peut logiquement que renchérir les exportations parce qu'il n'y a pas, dans ce cas, une réduction du coût des exportations. Le Nigéria ne produit que très peu d'énergie. Du coup, il faut améliorer les structures du pays.

Economie Gabon+ : Quel regard portez-vous sur les économies de l'espace anglophone par rapport à l'Afrique Centrale ?

Il n'y a pas, en réalité, une grande différence entre les deux zones. Ce qu'il faut retenir c'est que, au final, les pays importateurs de pétrole d'Afrique de l'Ouest, notamment ceux de la zone franc, ont émergé comme le groupe le plus performant en termes économiques depuis deux ans. Une réalisation qui contraste fortement avec celle des économies pétrolières issues du même espace monétaire. Il existe aujourd'hui une vraie divergence au sein de la zone franc. Dans des pays exportateurs de pétrole tels que le Gabon et la Guinée-Equatoriale, l'Algérie et l'Angola par rapport au Kenya, importateur de pétrole, c'est encore plus compliqué qu'on l'imagine. Au Gabon, le ralentissement du secteur non pétrolier n'a probablement pas été aussi important que celui connu par l'Angola ou le Nigeria, par exemple. Pour quelles raisons ? Une partie du ralentissement de la croissance du secteur non pétrolier

a des causes semblables dans tous les pays : en raison de recettes pétrolières en baisse, les dépenses en capital du gouvernement se réduisent significativement. En outre, le repli du prix du pétrole a aussi eu un impact significatif sur les affaires et la confiance des consommateurs. Ma réponse, c'est que la situation est la même partout ailleurs.

Toutefois, si tous les différents pays de la zone CFA ont le contrôle de leur politique monétaire, il n'en est pas de même pour d'autres pays africains comme la Namibie et le Botswana, qui ont perdu le contrôle de leur politique monétaire en l'offrant sur un plateau à l'Afrique du Sud avec son rand. Par ailleurs, il y a des pays qui deviennent de plus en plus forts alors que d'autres demeurent stables. C'est le cas du Gabon et de la Guinée-Equatoriale, qui ont une croissance plus faible que les pays comme la Côte d'Ivoire, le Kenya, qui sont aujourd'hui l'étoile de l'Afrique par leur croissance. Les pays de l'Afrique de l'Ouest ont eu beaucoup de chance pour n'avoir pas connu les phénomènes d'El Niño et encore moins la sécheresse. Par contre, l'Afrique du Sud a connu une grande sécheresse.

FAIRE DE L'ÉCONOMIE GABONAISE UNE ÉCONOMIE OUVERTE AU RESTE DES PAYS DE L'AFRIQUE CENTRALE

Economie Gabon+ : Nous avons par contre subi la chute drastique des prix du baril du pétrole. Que devrait faire le Gabon pour se relever économiquement ?

Si vous avez un taux de change fixe, vous ne pouvez pas réagir bien que le régime de taux de change fixe soit clairement un outil important pour aider à contenir l'inflation, en particulier à un moment d'incertitude macroéconomique global. Or l'Angola, le Nigéria ou le Ghana peuvent faire flotter leur taux de change. Si vous n'avez pas cette option, l'avenir se trouve dans l'assiette fiscale et l'amélioration de l'environnement des affaires. Ce qui se passe dans le cas du Gabon, c'est que son économie restera stable parce qu'il lui faudra plus de temps pour résoudre ses problèmes structurels. C'est juste une question de choix politique. D'autant que le pays a eu beaucoup de chance l'année dernière du fait du faible taux de change de l'euro par rapport au dollar. Quand le prix du baril du pétrole a chuté, le taux de change de l'euro a aussi baissé. Cela a donné une large marge des revenus, et d'une manière significative.

Economie Gabon+ : Pensez-vous que la diversification de l'économie dans la zone Cemac puisse impulser l'intégration économique ?

La solution est toujours difficile à proposer. Toutefois, il faut essayer d'améliorer l'environnement des affaires et d'ouvrir le pays aux intérêts extérieurs. Au Gabon, il est difficile d'y arriver à cause de

l'insuffisance des vols plus réguliers vers le Cameroun, la Guinée-Equatoriale, le Tchad, l'Afrique du Sud, etc. Il faut offrir l'opportunité aux gens et surtout aux opérateurs économiques d'établir des liens commerciaux. Ce qu'il faut révéler, c'est que dans la zone Cemac, il y aurait des investisseurs intéressés à implanter leurs sièges au Gabon et diriger leurs activités entrepreneuriales dans la zone à partir de Libreville. Il s'agit de faire de l'économie gabonaise une économie ouverte au reste des pays de l'Afrique Centrale.

Economie Gabon+ : Quelles sont les perspectives économiques de la zone Cemac/CEEAC ?

La zone économique Cemac/CEEAC est très peu connue dans le milieu des investisseurs internationaux. A l'exception du Cameroun, qui est connu grâce à ses joueurs de football. Par contre, dans la zone francophone, les pays les plus connus sont le Sénégal et la Côte d'Ivoire. Nous encourageons les gouvernements de ces pays à venir à Londres plus souvent pour rencontrer les investisseurs et faire la promotion de leurs pays. Un pays comme le Cameroun possède une économie bien plus diversifiée que les autres pays de la Cemac mais malheureusement peu connue.

Economie Gabon+ : Depuis quelques années, le Royaume du Maroc renforce sa présence en Afrique subsaharienne. Est-ce via le royaume chérifien que nous allons amorcer notre décollage économique ?

L'Afrique est devenue un continent multiracial. Historiquement, ce continent a eu des relations très étroites et soutenues avec l'Europe. Mais aujourd'hui, nombreux sont les pays africains qui développent des affaires avec d'autres pays africains tels que le Kenya, l'Afrique du Sud et le Royaume du Maroc. La Cemac doit profiter de cette opportunité qu'offre le Royaume du Maroc pour développer l'économie des pays de la zone. Je pense que c'est logique que les entreprises marocaines s'intéressent à une zone aux opportunités multiples. Pour moi, c'est logique et il faut les accueillir comme toutes les autres compagnies des BRICS, de l'Europe, de l'Asie et des Amériques. Il faut juste asseoir des règles plus justes, simples et souples. Des règles faciles à comprendre adossées à un système juridique robuste. Il y a dans la diaspora gabonaise de nombreux jeunes qui voudraient bien revenir investir au pays, mais il faudra les y encourager et les inciter à revenir via tout un arsenal de règles justes et simples et un système juridique approprié ■

Trois nouveaux vice-présidents pour la BAD

Synthèse de la Rédaction

M. AMADOU HOTT, FONDATEUR ET DIRECTEUR GÉNÉRAL DU FONDS SOUVERAIN DU SÉNÉGAL



De nationalité sénégalaise, M. Amadou Hott a obtenu une licence en économie et un master en marchés financiers et gestion bancaire à la Sorbonne, à Paris en France. Il est un cadre de direction de très haut niveau doté de vingt années d'expérience dans le secteur privé, plus précisément dans des domaines tels que les financements structurés, les banques d'investissement, les investissements dans les infrastructures et le développement de solutions énergétiques intégrées. Fondateur et directeur général du Fonds souverain du Sénégal, il y a lancé d'importantes initiatives d'investissement en infrastructures, notamment des projets d'énergie et d'énergies renouvelables.

M. Amadou Hott a, à son actif, une longue expérience dans le domaine de l'énergie et de l'électricité acquise au poste de directeur adjoint de Energy and Resources Group au Royaume-Uni, où il a piloté et apporté des solutions énergétiques intégrées aux clients, allant du financement structuré de l'énergie et des services publics au pétrole et au gaz en passant par les secteurs des métaux et des mines. M. Hott jouit d'une expérience avérée dans la structuration du financement des projets d'énergie et d'électricité et est passionné par la recherche de solutions aux besoins de l'Afrique dans ces domaines, en particulier dans les énergies renouvelables et les bouquets énergétiques équilibrés. Il a dirigé plusieurs projets d'énergie, notamment le premier projet d'énergie solaire au Sénégal (30 MW) en cours de construction et devant être mis en service dans trois mois et le projet Scaling Solar (montée en puissance du solaire d'une capacité de 200 MW), avec une première phase de 100 MW et le développement de 400 à 600 MW en négociation avec la Société nationale d'électricité du Sénégal. En tant que responsable de banque d'investissement, M. Hott a fourni des conseils sur différents projets de pétrole, de gaz et d'énergie à l'ABN Amro Bank à Londres et à la Millennium Finance Corporation à Dubai.

M. Hott a été directeur général de la filiale de la banque d'investissement d'UBA PLC (United Bank for Africa) implantée dans vingt pays africains. Il a été président d'AIBD SA, le nouveau projet d'aéroport international du Sénégal. Il a également été directeur de Millennium Finance Corporation pour l'Afrique, structure dans laquelle il était chargé des opérations de financement de projets dans des secteurs tels que l'énergie, l'exploitation minière, les TIC et les services bancaires en Afrique et au Moyen-Orient.

M. KALED SHERIF, 25 ANS À LA BANQUE MONDIALE



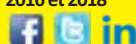
SUR NOTRE SITE

www.economie-gabon.com

Flashez ce code avec votre Smartphone pour lire l'article



Selon le FMI, la Côte d'Ivoire devrait être la championne de la croissance en Afrique subsaharienne entre 2016 et 2018



INTERVIEW DE M. ASSI, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE SUNU ASSURANCES VIE GABON

« Lorsque le groupe SUNU s'installe dans un pays, c'est pour la vie... et au Gabon ce sera pour la vie. »

Par Dr Neltoh et Anne Marie Jobin

Economie Gabon+ : Le grand public se défie-t-il encore des marchés de l'assurance et de la réassurance en général et de l'assurance-vie en particulier ? Qu'est-ce qu'une assurance-vie déjà ?

M. Jean Constant ASSI, directeur général SUNU Assurances Vie Gabon : D'une manière générale, une opération d'assurance se définit par une relation contractuelle entre l'assureur et une personne physique et/ou une personne morale, le souscripteur. Elles vont s'accorder sur un certain nombre de termes qui vont consister en la couverture d'un risque.

Les opérations d'assurance-vie concernent la vie humaine, c'est-à-dire toutes les assurances liées à votre parcours dans la vie : l'éducation, la retraite, le décès, en plus des opérations d'épargne capitalisation.

Economie Gabon+ : Dans la branche de l'assurance-vie, nous citerons : la temporaire décès, la retraite complémentaire, les indemnités de fin de carrière, la prévoyance collective et les frais funéraires, la retraite individuelle. Quel est le contenu et quels sont les avantages de vos gammes de produits offerts aux assurés dans cette branche ?

Présent sur le marché gabonais, dans 14 pays en Afrique et leader de l'Assurance-Vie dans toute la zone CIMA, SUNU Assurances offre une gamme complète de produits IARD et Vie. En assurance-vie, nous proposons des produits d'épargne, de capitalisation et de retraite. Nous avons une gamme de produits de prévoyance qui couvrent le risque de décès ou d'invalidité et des produits de gestion de passifs qui consistent en la couverture des



Jean Constant ASSI, Directeur Général SUNU ASSURANCE VIE

engagements d'un employeur vis-à-vis de son personnel (indemnité fin de carrière). Je terminerai par tout ce qui est couverture de prêts, d'emprunts, peu connue du grand public. En effet, lorsqu'un client prend un crédit bancaire, il a l'obligation de prendre une assurance, de sorte qu'en cas de risque, l'assureur puisse se substituer à lui en remboursant par anticipation le montant du capital restant dû.

Economie Gabon+ : Comme vous venez de le confirmer, l'assurance n'étant pas encore très vulgarisée au Gabon ni en zone franc dans des branches telles que l'assurance-vie, l'assurance-maladie, l'assurance-habitation, la retraite complémentaire, le capital décès, etc., à cause du manque de culture d'assurance des populations, quel plan de communication et de vulgarisation comptez-vous mettre en place pour y remédier ?

Dans une volonté d'émergence de nos pays, notre vision serait de placer nos concitoyens dans un environnement d'autonomie et de progrès. Il est important que cette vision se réalise à travers une dynamique économique, une couverture et un engagement simples. Pour cela, SUNU

Assurances a développé des produits simples qui cadrent avec leurs réalités et leur quotidien.

Voici un exemple pour illustrer mes propos. Sur le marché du Gabon, nous constatons que pendant les week-ends, les populations vaquent à des activités de réjouissances festives, funéraires, etc. Malheureusement, elles ne sont pas suffisamment couvertes, ni protégées. Lorsqu'il s'agit du décès prématuré du chef de famille, la conjointe, les enfants ainsi que les autres membres des familles ne peuvent plus faire face ou subvenir à leurs besoins quotidiens.

Pire, ces personnes se retrouvent dans l'incapacité d'assurer financièrement et dignement les obsèques de leur parent. Ce sont des situations difficiles que vivent nos populations. Nous avons donc mis en place des contrats indemnités funéraires qui consistent, via des primes relativement faibles mais suffisamment efficaces, à faire face à ces contraintes conjoncturelles en attendant de réorganiser la vie post-décès dans les familles. Pour une prime d'environ 10.000 francs CFA que l'assuré paye annuellement (soit moins de 1000 francs CFA par mois), sa famille percevra un capital d'environ 1 million de francs. Ce sont des produits accessibles auxquels on ne pense pas forcément. Nous considérons que nous, assureurs, avons

Quant à M. Kaled Sherif, titulaire d'un doctorat en politique et administration publiques de l'Université de Boston (1986), vice-président du développement régional, intégration régionale et prestation de services, il est de nationalité égyptienne. M. Khaled Sherif est un économiste et un gestionnaire très respecté et expérimenté, qui a servi 25 ans à la Banque mondiale, aussi bien dans les domaines stratégique, opérationnel et technique du développement que dans le domaine du financement du développement.

En sa qualité de chef de l'administration/des finances pour la région Afrique à la Banque mondiale, il a supervisé la plus grande région de l'institution, qui absorbe près de la moitié de son budget opérationnel. Sous la responsabilité du vice-président pour la région Afrique, il dirigeait une équipe de 250 professionnels sur le continent africain et supervisait les opérations menées par 38 bureaux régionaux. Sous sa direction, la région Afrique a doublé son volume annuel de prêts, passant de 4 milliards à plus de 8 milliards de dollars. Il était alors chargé de la planification stratégique et de l'élaboration des politiques concernant les opérations de la Banque mondiale en Afrique. Il apporte à la BAD une vaste expérience en matière de gestion des opérations au Moyen-Orient, en Afrique du Nord et en Asie du Sud et de l'Est.

Il a aidé à la création du département de l'intégration régionale en Afrique à la Banque mondiale et apporte des connaissances et des compétences particulières acquises dans la collaboration avec les communautés économiques régionales grâce à la réalisation de projets d'intégration régionale. Il apporte dans ce contexte, au groupe, une expertise spécifique dans la planification stratégique, le contrôle et la gestion budgétaire et la collaboration avec d'autres parties prenantes en vue de la réalisation de stratégies régionales et nationales adaptées et applicables. Il justifie d'une expertise unique qui couvre à la fois le secteur privé, la gestion de l'intégration régionale, le développement du secteur financier, les opérations bancaires, la planification stratégique, la réforme organisationnelle et la gestion du changement. Ces compétences et cette expérience aideront la Banque à piloter son programme d'intégration régionale et à réussir son plan d'action pour la décentralisation.

M. PIERRE GUISLAIN, UN LEADERSHIP MONDIAL DANS LES PRATIQUES INTERNATIONALES



De nationalité belge, M. Pierre Guislain, titulaire d'un master en administration publique, économie et politique publique de l'Université de Princeton (Etats-Unis), d'une licence en droit belge et en droit international, et d'une licence en philosophie de l'Université Catholique de Louvain (Belgique), a occupé le poste de directeur central du pôle transport et technologies de l'information et de la communication à la Banque mondiale où il a joué un rôle de leadership mondial dans les pratiques internationales. Il a bâti une carrière impressionnante à la Banque mondiale, sur une période de plus de 30 ans.

M. Guislain a géré le portefeuille de pratiques internationales de la Banque mondiale estimé à 42 milliards \$ et axé sur les infrastructures de transport, d'information et de communication. Grandement respecté pour le leadership dont il a fait preuve à l'échelle mondiale en incitant aux réformes réglementaires dans le secteur des télécommunications, le faisant passer d'une situation monopolistique contrôlée par les opérateurs à une situation de concurrence impliquant la participation du secteur privé, il a contribué à une dynamique qui est devenue par la suite un important moteur de croissance économique et de croissance du secteur privé, en particulier en Afrique. Il jouit d'une grande expérience dans le développement du secteur privé et des infrastructures. En tant que directeur du département chargé du climat des investissements de la Société financière internationale, il a dirigé une équipe de 300 professionnels à travers le monde.

Avec, à son actif, un solide profil d'économiste et de juriste, M. Pierre Guislain a accumulé de nombreuses années d'expérience professionnelle et d'expérience à des postes de haut niveau à la Banque mondiale, la Société financière internationale (IFC) et l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) ■

Source : Groupe BAD

aussi une part de responsabilité sociétale. A SUNU Assurances, nous avons commencé à communiquer de façon plus intense pour faire comprendre aux populations l'importance et l'intérêt de s'assurer en toutes circonstances.

Economie Gabon+ : Pouvez-vous nous situer par rapport à la couche sociale gabonaise qui contracte une assurance à SUNU ?

Nous accueillons toutes les couches sociales de la population, aussi bien le salarié classique que le commerçant ou encore la grande entreprise publique ou privée.

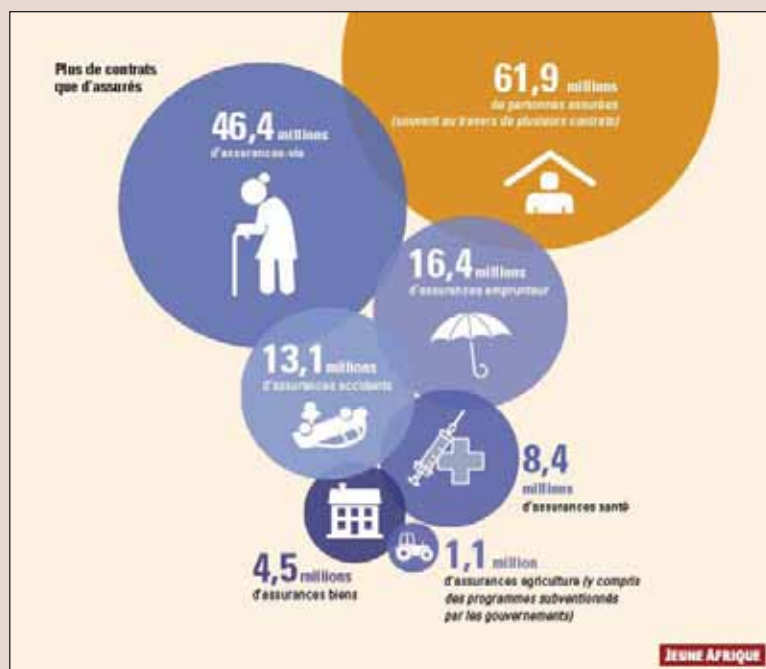
Economie Gabon+ : Qu'en est-il de la vulgarisation des produits que vous venez de citer dans notre pays ?

Effectivement, lorsque nous échangeons avec nos clients et nos partenaires, leur argumentaire s'appuie sur l'absence dans notre pays de la culture de l'assurance. A SUNU Assurances, nous initions d'abord une relation avec nos clients afin de leur expliquer la nécessité de souscrire à ces produits pour leur protection quotidienne. Tout cela est renforcé par une communication media grand public.

Stratégiquement, nous prévoyons de nous implanter dans plusieurs régions afin d'y développer une économie de proximité. La situation économique actuelle est certes difficile, mais nous permet de repenser le modèle de notre marché d'assurance.

De ce point de vue, nous pouvons dire que SUNU Assurances est la seule compagnie du marché gabonais qui a eu la vision de recruter trois actuaire au sein de ses directions pour revenir aux fondamentaux et faire de la technique le point de différenciation de ses activités au sein du marché. Je suis l'un de ces actuaire. Si cette technique est maîtrisée et que le marché épouse ces fondamentaux, nous pouvons promouvoir des produits simples, efficaces et accessibles à tous.

Economie Gabon+ : Dans le cadre de votre plan de communication, avez-vous prévu des opérations de sensibilisation auprès de



L'activité du secteur de l'assurance dans la branche maladie, ne fait pas partie de l'assurance-vie

grandes entreprises afin de vulgariser vos produits ?

C'est ce que nous faisons tout le temps. Le groupe SUNU, d'une manière générale, et en particulier en assurance-vie, a une démarche orientée vers la clientèle. Au moins deux fois dans l'année, nous rencontrons tous nos clients « entreprises » et nous échangeons avec eux sur leurs problèmes, leurs besoins et ceux de leurs salariés. En réalité, sur les grands comptes, nous avons un souscripteur qui est l'entreprise et les personnes réellement couvertes sont les salariés. Le fait de les rencontrer nous offre l'opportunité d'échanger avec eux sur leurs sujets et de proposer de nouvelles offres à destination des entreprises et des particuliers. Naturellement, lorsque nous les rencontrons, nous essayons d'organiser des présentations de produits existants afin que les salariés puissent se les approprier. Nous en profitons aussi pour collecter les doléances des employés afin d'en tenir compte dans les futures études.

Economie Gabon+ : Quelle est la part de marché en assurance-vie de SUNU Assurances ?

Au Gabon, nous avons environ 40% de parts de marché. Nous sommes le deuxième assureur vie du marché gabonais, mais c'est une situation du présent. Nous avons de grands projets pour ce marché.

Economie Gabon+ : Au-

jourd'hui, le secteur de l'assurance-maladie est dominé par la CNAMGS. Quel est votre taux de pénétration du marché gabonais dans la branche de l'assurance-vie ? Quelle est votre appréciation de cette situation ?

Pour commencer, il est important de nuancer et d'apporter quelques précisions. L'activité du secteur de l'assurance dans la branche maladie, ne fait pas partie de l'assurance-vie. L'assurance maladie relève du domaine de la branche dommage, gérée par les compagnies non-vie. La branche maladie est gérée par notre consœur SUNU Assurances IARD Gabon qui a démarré ses activités en juillet 2016 et qui déploie progressivement l'ensemble de sa gamme de produits innovants sur tout le marché gabonais.

Sur la partie maladie, la présence du groupe SUNU dans 14 pays africains, avec 22 compagnies, nous permet aujourd'hui de réfléchir aux nouvelles offres sur la partie maladie.

Economie Gabon+ : Quelles sont les perspectives de SUNU Gabon pour booster l'assurance-vie en 2016-2017, puis à moyen et long terme ? La mauvaise conjoncture économique due à la chute drastique du prix du pétrole aura-t-elle un impact sévère

sur votre secteur d'assurance-vie ?

Oui, inévitablement. Nous souffrons tous de cette mauvaise conjoncture économique actuelle. Nous souffrons, non pas parce que nos produits ne sont pas intéressants, attractifs, mais simplement par la baisse du pouvoir d'achat de nos populations. Nous osons espérer qu'assez rapidement, cette situation reviendra à la normale et que l'économie repartira de plus belle. Ce qui est intéressant à souligner dans cette situation, comme déjà évoqué, c'est qu'une période de crise nous offre l'opportunité de repenser le business, c'est-à-dire d'offrir de nouveaux produits, de revoir le modèle de distribution, l'approche clientèle et notre positionnement.

Il faut noter également que, grâce à nos produits, certains clients, qui se trouvent aujourd'hui dans des situations difficiles, peuvent prélever une partie de leur épargne logée chez nous pour faire face à certains besoins.

Economie Gabon+ : Revenons un peu sur les services de SUNU Gabon dont peuvent bénéficier vos clients. Est-ce une forme d'uniformisation de vos services à travers toutes les filières du groupe ?

Le premier avantage d'être un groupe est d'avoir une expertise panafricaine avec une bonne connaissance des différents marchés qui permet de tendre à une uniformisation des produits, des procédures de travail et de la qualité de services. L'avantage direct pour le client gabonais est que, quel que soit le pays SUNU dans lequel il ira résider, il pourra transférer ses contrats SUNU Assurances et bénéficier entièrement de sa couverture.

Economie Gabon+ : Souhaiteriez-vous aborder un sujet particulier sur lequel je ne vous ai pas posé de question ? Un mot à l'adresse de votre clientèle et de potentiels clients ?

Le groupe SUNU a été créé à la fin des années 1990 avec pour vision de devenir l'assureur de référence en Afrique. Aujourd'hui, nous pensons que le pari est tenu. Le groupe compte 22 sociétés dans 14 pays africains avec à la clé le leadership en assurance-vie en

zone CIMA. Nous avons terminé l'année 2015 avec 99 milliards de francs de chiffre d'affaires pour 290 milliards de francs d'actifs gérés. Un capital humain de 1300 personnes réparties sur l'ensemble de ses filières. Notre ambition est de progresser davantage en qualité.

Prompts à l'innovation, nous allons développer au Gabon des offres nouvelles avec des partenaires bancaires. A ce sujet, nous avons déjà mis en place le produit « Trésor » avec Ecobank, et « Evaro » avec UBA. Le produit « Trésor » est un produit novateur qui n'existe pas sur le marché du Gabon. C'est un système d'épargne qui offre au client un effet levier important. Le client qui souscrit à cette épargne peut bénéficier d'une manière anticipée du capital qu'il aurait dû avoir au terme de son contrat de souscription via un tirage au sort trimestriel.

En tant qu'investisseur institutionnel, nous accordons beaucoup d'importance à la collecte de l'épargne nationale, afin de la réinjecter dans l'économie du pays. Pour collecter l'épargne, il faut des produits innovants, efficaces et captivants. Nous avons récemment lancé le produit « Eco-Croissance », un produit épargne révolutionnaire dont les composantes sont en francs CFA et une autre partie en unité de compte obtenue à partir des fonds communs de placement qui n'existent pas au Gabon. En effet, lorsque vous cotisez 100 francs, 50 francs vont sur un compte d'épargne et 50 francs sont placés dans l'unité de compte. Ces deux composantes nous permettent de capter de façon beaucoup plus efficace l'épargne. Avec les banques, nous sommes complémentaires. Pour preuve, les produits que nous commercialisons via les réseaux bancaires captent l'épargne que nos partenaires bancaires n'arrivent pas à collecter à travers leurs produits.

Je voudrais terminer en remerciant tous nos clients, pour la confiance sans cesse renouvelée à notre endroit. Nous allons continuer à progresser en qualité pour davantage les servir.

Le président Dione, président-fondateur du groupe SUNU, disait lors du lancement de nos activités IARD au Gabon : « Lorsque le groupe SUNU s'installe dans un pays, c'est pour la vie. Nous sommes installés au Gabon et ce sera pour la vie. »

Cette longévité se fera avec nos clients ■

Une priorité à la protection climatique



Une nouvelle ère pour la protection climatique a commencé. L'Accord de Paris sur les changements climatiques est entré en vigueur, moins de 11 mois après qu'il a été adopté. Le rythme hallucinant du processus de ratification souligne que la communauté internationale est consciente de la nécessité de lutter contre le changement climatique. La protection climatique n'est plus considérée à

l'échelle mondiale comme un problème à résoudre confiné à la politique environnementale - bien au contraire : elle est une priorité absolue, tant pour les chefs d'État et de gouvernement que pour les chefs d'entreprise et la société civile.

Nous pouvons en être fiers. Cependant, Paris ne sera évoqué dans les livres d'histoire que si elle réussit à mettre en oeuvre l'Accord et de surcroît pleinement et rapidement. C'est

seulement de cette manière que la transformation requise à une économie et société à gaz à effet de serre neutre pourra être véritablement enclenchée. C'est le pourquoi, le Maroc, en tant qu'hôte de la 22e Conférence des Nations Unies sur les changements climatiques a, à juste titre, choisi comme slogan pour cette dernière « Action and Implementation ». Le Gabon et l'Allemagne ont contribué, par leur ratification rapide à l'Accord de Paris, à l'entrée en vigueur, en un temps record, de ce dernier. Nos pays vont également jouer un rôle décisif à la mise en oeuvre de cet Accord : tant à l'échelle nationale qu'au niveau de la coopération bilatérale et à l'international.

Au niveau national, l'Allemagne et le Gabon font face à des défis majeurs - nous devons honnêtement l'admettre. Une « révolution énergétique » - la transition vers un approvisionnement en énergie à partir de ressources renouvelables - ne se fera pas d'elle-même. Elle doit être conçue de manière active et prudente. La réduction conséquente de la déforestation nécessite des efforts continus. Néanmoins, notre coopération

bilatérale de longue date dans ces domaines a déjà conduit à des succès notables. De nouvelles zones protégées ont été créées dans les forêts tropicales et celles qui existent déjà sont mieux protégées.

L'ALLEMAGNE SOUTIENDRA LE PROCESSUS DE LA DÉCARBONISATION DE MANIÈRE FIABLE

À l'échelle internationale, il est nécessaire d'augmenter constamment les objectifs de protection du climat national, tout en développant des stratégies à long terme, ainsi nous pourrions parvenir à un monde à gaz à effet de serre neutre, dans la seconde moitié de ce siècle - comme convenu à Paris. La neutralité d'un gaz à effet de serre signifie de facto que nous devons éviter presque totalement les émissions provenant de l'économie énergétique, des transports, de l'industrie et du secteur du bâtiment. L'Allemagne soutiendra les pays partenaires de ce processus de la décarbonisation



BURKHARD DUCCOFFRE,
Ambassadeur d'Allemagne

de manière fiable. La promesse de l'an dernier de doubler le financement climatique public en 2020, est toujours d'actualité. Toutefois, au-delà des ressources que fournissent les pays industrialisés, il est également nécessaire de rediriger les flux de capitaux privés vers des investissements verts.

L'Allemagne, dans le cadre de sa présidence du G20, l'année prochaine, aura la protection climatique comme point important de son agenda politique. En outre, non seulement les États, mais aussi les acteurs non étatiques sont à mettre à contribution pour faire avancer la mise en oeuvre de l'Accord de Paris ■

Source : Ambassade de la République fédérale d'Allemagne à Libreville

De nouvelles normes mondiales pour un développement urbain durable

La troisième conférence des Nations unies Habitat III s'est clôturée le 20 octobre, à Quito (Equateur), par l'adoption, par 197 pays, du nouveau programme mondial de développement urbain durable pour les vingt prochaines années. Il s'inscrit dans le cadre des 17 Objectifs de développement durable (ODD) d'ici à 2030 (ODD n°11 pour bâtir des villes durables), adoptés par l'ONU en septembre 2015.

Synthèse de la Rédaction

Ce nouvel agenda urbain « reflète la large participation des gouvernements et tous les acteurs urbains (...) et nous aidera à repenser la façon dont nous construisons, gérons et vivons dans les villes », s'est félicité le secrétaire général de l'ONU Ban Ki-moon. Il établit des normes mondiales non contraignantes visant à rendre « les villes plus inclusives, plus sûres, plus résilientes et plus durables », dans un contexte d'urbanisation rapide dans les pays en développement. Alors que plus de la moitié de la population mondiale est aujourd'hui citadine, ce chiffre devrait atteindre 66% d'ici à 2050. Une quinzaine de nouvelles méga-villes, dont la population dépasse 10 millions d'habitants, vont émerger.

LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ URBAINE ET LES RISQUES CLIMATIQUES

« Cet agenda garantira que tout le monde puisse bénéficier de l'urbanisation, en accordant une attention particulière à ceux qui

sont en situation de vulnérabilité », a déclaré Joan Clos, directeur exécutif du Programme des Nations unies pour les établissements humains, ONU-Habitat. L'extension des villes a aussi un impact sur l'environnement et le changement climatique. Les villes du monde n'occupent que 3% de la surface de la Terre mais représentent 60 à 80% de la consommation mondiale d'énergie, et 75% des émissions carboniques, rappelle l'ONU. « Contrairement aux objectifs fixés pour lutter contre le changement climatique dans l'Accord de Paris sur le climat, le succès d'Habitat III dépendra de politiques plus complexes et nuancées, élaborées avant tout par les responsables politiques nationaux et locaux », a prévenu Joan Clos. « Nous devons mettre en oeuvre ces engagements. »

Le nouvel agenda urbain engage les États à favoriser l'inclusion sociale et l'éradication de la pauvreté, la prospérité et les opportunités urbaines ainsi qu'un développement urbain respectueux de l'environnement et résilient. Il lance notamment un appel à l'égalité des chances, à renforcer la santé publique et à



développer une mobilité et des logements durables et abordables. Il engage les États à mettre en oeuvre une gestion de l'eau et des risques climatiques, à réduire les émissions carbone et la pollution atmosphérique en vertu de l'Accord sur le climat de Paris, à protéger et restaurer les écosystèmes ou encore à promouvoir les espaces publics verts et les modes de consommation et de production durables, etc.

APPEL À LA MOBILISATION DES PARTIES PRENANTES ET DE FINANCEMENTS

Pour ce faire, l'agenda plaide pour une meilleure gouvernance urbaine ainsi que davantage d'investissements. « Un cadre politique favorable est nécessaire aux niveaux national, sous-national et local. Des processus et des acteurs complémentaires, tels que la planification participative, les banques

régionales de développement, la coordination de stratégies de développement urbain et rural ainsi que la coopération internationale, aideront à mettre en oeuvre le nouvel agenda urbain », souligne le texte. « Son succès » dépendra de la collaboration de tous les pays et de toutes les parties prenantes (société civile, secteur privé, communauté scientifique et universitaire, etc.)

LA FRANCE SALUE "UN CONSENSUS AMBI-TIEUX"

La ministre du Logement Emmanuelle Cosse a salué l'adoption du nouvel agenda urbain. « Nous avons trouvé un consensus sur un texte ambitieux. Il s'agira de le mettre en oeuvre avec détermination. La France sera attentive à ce que les dépositaires du nouvel agenda urbain montrent la voie de la collaboration, de la cohérence, et de la coopération entre agences, institutions financières et programmes », a déclaré la ministre à Quito. Mme Cosse a annoncé le lancement par l'Agence française de développement (AFD), en lien avec la Commission européenne, d'un programme pour accompagner 100 villes à travers le monde dans leur planification de projets urbains solidaires et durables. La France soutient également le réseau international d'agences d'urbanisme, lancé lors d'Habitat III, « qui permettra de proposer aux villes du monde qui le souhaitent une expertise et un accompagnement supplémentaire » ■

Source : www.actu-environnement.com

MOBILE BANKING ET MOBILE MONEY

Airtel Money et BGFIBank font bon ménage

L'exploitation efficiente des télécommunications et des technologies de l'information et de la communication (TIC) a participé au rapprochement de la banque avec sa clientèle, avec les opérateurs de la téléphonie mobile et avec les compagnies d'assurance. C'est la raison principale de ces partenariats qui permettent, à travers les deux plateformes que sont Mobile Banking et Mobile Money, l'existence d'un écosystème qui simplifie davantage la vie des clients Airtel Money (plus de 680.000 abonnés Airtel Money). Ces derniers ont ainsi la possibilité de s'approvisionner en cash 24h/24 et 7J/7 et sans frais supplémentaires dans tous les réseaux des guichets automatiques BGFI à travers le Gabon (300 distributeurs automatiques de billets).

Par Dr Nelto



Les directeurs généraux Alain Kahasha et Edgar Anon d'Airtel Gabon et BGFIBank Gabon

partir de leur téléphone portable et de bénéficier d'un portefeuille électronique regroupant des exclusivités telles que le transfert d'argent à l'international, le paiement marchand, l'achat des unités EDAN, le chargement à distance de la Carte Visa Prépayée, le virement bancaire en zone Cemac, le retrait sans carte sur tous les GAB BGFIBank, la géolocalisation des GAB, la possibilité de prendre rendez-vous avec le gestionnaire et enfin l'achat des unités de téléphone, etc.

UNE SOLUTION RÉVOLUTIONNAIRE, PRATIQUE ET SIMPLE À UTILISER

Cette solution est la même que celle d'Airtel Money comme le décrit si bien le directeur général d'Airtel Gabon, Alain Kahasha : « La solution de paiement par Airtel Money est déjà utilisée dans les grandes surfaces de la place telles que Géant Casino, Prix Import, Ipi9, Centr'Affaires, SEEG (...). Autant dire qu'Airtel ambitionne de faire d'Airtel Money le mode de paiement moderne le plus utilisé par les Gabonais. » En rappel, lancé en mars 2012, Airtel Money est, à ce jour, le premier service de paiement mobile au Gabon. Airtel Money compte plus de 680.000 heureux abonnés enregistrés. Heureux, précise le directeur général d'Airtel Gabon, parce que ce service permet à ses abonnés de sécuriser leur argent, de soutenir les proches en transférant de l'argent, mais aussi il permet d'effectuer des paiements en toute sécurité et instantanément auprès des commerces accepteurs. L'introduction d'Airtel Money sur le continent, et en particulier au Gabon, a favorisé l'épanouissement des laissés-pour-compte. Une solution révolutionnaire, pratique et simple à utiliser. Ce sont en effet de réelles opportunités qui s'ouvrent aux usagers d'Airtel Money via les GAB BGFI tous les jours et à toutes les heures.

Ce partenariat lève l'équivoque de la concurrence entre Airtel Money et BGFIBankMobile

Le directeur général d'Airtel Gabon, Alain Kahasha, a rappelé à l'auditoire le parcours des réalisations d'Airtel Money depuis son lancement. Il s'agit, entre autres, des partenariats avec les réseaux de commerces tels que Air France, Casino Mbolo, Prix Import, Centr'Affaire, Gabon Meca, Total, Petro Gabon, Engen, etc., tout comme les intégrations avec CANAL SAT pour le renouvellement des abonnements du bouquet des chaînes de télévision ou avec iPi9 pour l'achat des recharges internet à distance 24h/24h et 7J/7. « Aujourd'hui, c'est un grand

Le partenariat Airtel Money (premier opérateur de téléphonie mobile du Gabon) et BGFIBank (établissement bancaire n° 1 du Gabon et de l'Afrique Centrale) est désormais scellé. Il a été annoncé lors de la conférence de presse tenue du 8 novembre dernier, devant un parterre de journalistes, par les directeurs généraux d'Airtel Gabon, de BGFIBank Gabon et du directeur d'Airtel Money, respectivement MM Alain Kahasha, Edgard Théophile Anon et Pascal N'Nah, dans la salle de conférence de l'immeuble Libreville Business Square.

C'est un virage important que viennent d'amorcer BGFI Bank et Airtel Money via les transactions de retrait sans carte et sans frais supplémentaires, dans tous les réseaux des guichets automatiques BGFIBank implantés sur toute l'étendue du territoire national (principalement dans les provinces où sont installés les GAB BGFI, particulièrement à Port-Gentil, Oyem et Franceville). Un produit moderne qui permet de satisfaire au mieux les clients, d'effectuer des transactions financières à partir de leur téléphone portable et de bénéficier d'un portefeuille électronique. Mieux, un gros avantage pour Airtel Money car le groupe BGFIBank, désigné banque africaine de l'année lors de la cérémonie des Awards de l'African CEO Forum 2016, en Côte d'Ivoire, après le lancement de la banque digitale.

D'autre part, ce partenariat vient simplifier davantage la vie des clients d'Airtel Money, parce que, désormais, retirer de l'argent de son compte Airtel Money en plus des points Airtel Money actuels, est encore plus facile et simple. Le client Airtel Money n'a pas besoin de carte parce qu'il lui suffit d'effectuer un transfert depuis son téléphone mobile vers un distributeur BGFIBank pour recevoir un code de retrait. Par ailleurs, ce partenariat lève l'équivoque de la concurrence entre Airtel Money et BGFIBankMobile via son service de portefeuille mobile qui permet à ses utilisateurs d'effectuer des paiements à



Centre d'appel ouvert 24h/24h
Facebook/airtelgabon | @Airtel_GA | instagram.com/airtel_ga

La confiance est un élément déterminant dans le développement de tous les aspects et formes de cette nouvelle économie

jour pour Airtel Gabon, ca, l'écosystème Airtel Money se développe et la famille s'agrandit avec le lancement officiel du retrait sans carte dans tous les GAB BGFI. Cette nouvelle réalisation d'une grande importance pour nos clients, vient se rajouter aux facilités qu'Airtel Money offre au quotidien aux populations du Gabon. Il me plaît ici de souligner le partenariat initié avec BGFIBank qui, une fois de plus, matérialise l'excellence des relations qu'entretiennent nos deux entités », s'est réjoui M. Alain Kahasha.

LE PARTENARIAT ENTRE LES DEUX N°1 MATÉRIALISE L'EXCELLENCE DE LEURS RELATIONS

Le directeur général de BGFIBank Gabon, Edgard Théophile Anon, a précisé la particularité de ce partenariat gagnant-gagnant qui offre l'opportunité à l'ensemble de la clientèle Airtel Money de retirer non seulement du cash sans se déplacer chez un agent commercial dans les réseaux des distributeurs automatiques intelligents de billets (300 GAB), mais également d'y déposer son argent en espèces directement dans son porte-monnaie électronique d'Airtel Money. C'est la valeur ajoutée à ce service. « Aujourd'hui, nous allons collaborer pour créer un écosystème qui soit gagnant-gagnant. Merci d'avoir compris cet enjeu parce que certains ont pensé que nous nous faisions une concurrence, lorsque nous avons lancé, nous aussi, la monnaie électronique. Mais il ne s'agit pas de cela. C'est la première étape que nous célébrons

aujourd'hui », a déclaré M. Edgard Théophile Anon.

Cette innovation offre une large opportunité d'opération mobile money aux clients d'Airtel Money, dans la mesure où, dans un maximum de deux mois, ils auront la possibilité de faire la même opération dans les pays où le groupe BGFIBank a implanté ses filiales. La raison évoquée par le directeur général de BGFIBank Gabon est de permettre à cet écosystème de prendre la mayonnaise au Gabon. L'avantage, dira-t-il, c'est qu'il s'agit d'un même hub du groupe BGFIBank : « Effectivement, vous pouvez, avec Airtel Money, faire la même opération au Congo, en Guinée Equatoriale, au Cameroun, etc. En termes de sécurisation des données du client, elle est garantie, dans la mesure où, lorsque vous effectuez des transactions par le téléphone mobile, vous utilisez votre code à 12 caractères sur votre numéro de téléphone et nulle part ailleurs. »

En effet, le plus grand défi pour les usagers dans le cadre du développement de l'économie dite numérique, ne saurait faire abstraction d'une confiance des acteurs qui y interagissent dans la virtualité la plus totale, sans jamais avoir l'opportunité de se rencontrer. La base de leurs relations d'affaires est la confiance qui s'érige ainsi en un gage, un facteur clé de croissance et son absence en constitue un frein. La confiance est un élément déterminant dans le développement de tous les aspects et formes de cette nouvelle économie ■

Isadora lance la marque cosmétique gabonaise, Isad'eau naturelle



La Rédaction

La cérémonie de lancement des produits cosmétiques Isad'eau naturelle, s'est déroulée le 5 novembre dernier, à Libreville, devant un parterre d'invités. C'était au salon de beauté « Hair Afro » que les clients, les invités et la famille, ont découvert cette nouvelle gamme de produits naturels. Selon la créatrice de la marque, Isadora Sounda, « Isad'eau naturelle » signifie Isadora dans de l'eau, une marque de produits cosmétiques 100% naturels pour l'entretien des cheveux et de la peau. Cette gamme de produits cosmétiques se compose essentiellement de savons antiseptiques, d'huile de palme pour les cheveux et la peau ainsi que de bains d'huile.

En marge du lancement de cette marque de produits naturels de beauté, une collecte de produits de première nécessité et de fournitures scolaires a été organisée dans le cadre de la Responsabilité Sociétale de cette entreprise d'esthétique pour l'Association Elat, représentée par sa présidente, Mme Gracia Kélia. Un geste de solidarité envers cette association qui propose des œuvres sociales en faveur des enfants et des familles défavorisées. Pour rappel, Isadora Sounda est une jeune entrepreneure gabonaise diplômée en droit public général. Au-delà de l'entrepreneuriat, elle se consacre également à l'écriture d'ouvrages, notamment de recueils de poèmes et de pièces de théâtre.

UNE GAMME DE VINS COMPLÈTE :
CLOS DE LA BRESSE ROSE
CLOS DE LA BRESSE ROUGE
CARDINAL BLANC MOELLEUX

Géant Ckdo LIBREVILLE
Super Ckdo LIBREVILLE
Midi Ckdo LIBREVILLE

6.900F TTC
8.500F TTC
4.975F TTC

Le Cardinal BORDEAUX

"PLUS DE 750 RÉFÉRENCES DISPONIBLES"

Economie+ Gabon

LE PÉRIODIQUE DES DIRIGEANTS ET LEADERS D'OPINION

**DÉCOUVREZ
TOUTE L'ACTUALITÉ
ÉCONOMIQUE
DU GABON** dans notre
MENSUEL GRATUIT...

Vie économique

Emploi et Formation

Développement Durable

Social et Solidaire

Conso et Santé

**TIRÉ À
10.000
exemplaires**

...et recevez notre NEWSLETTER Hebdo



www.economie-gabon.com

Flashez ce code avec
votre Smartphone



AGENDA

15 novembre 2016, Dixième forum pour le développement de l'Afrique (Addis-Abeba).

15 novembre 2016, Abidjan, Private Equity, Méthodes et Outils d'Analyse des Risques et de la Performance.

17 novembre 2016, Champions & SME Africa Forum.

29 & 30 novembre 2016, Tunis : Conférence Internationale d'appui au développement économique, social et durable de la Tunisie, **TUNISIA 2020**

30 novembre et 1er décembre 2016, Douala, Cameroun, Formation sur l'éthique et le management anti-corruption.

5 décembre 2016, Conférence économique africaine 2016.

16 mars 2017, 5e édition du Forum International Afrique Développement.

14
AGENCES
BICIG

63
GUICHETS AUTOMATIQUES
DE BANQUE

200
TERMINAUX DE PAIEMENT
ELECTRONIQUE

200
PARTENAIRES AGRÉÉS
BICIG MOBILE

Le réseau
bancaire national
de référence

h
havas
africa

RESEAU BICIG

Une proximité à chaque instant !

AGENCES BICIG

Franceville / Gamba / Libreville : ADL Front de Mer / Agence Centrale
Louis / Mont-Bouët / Nzeng Ayong / Okala / Oloumi / **Moanda**
Mouila / Owendo / Port-Gentil : Bureau avancé le Dahu / First

PARTENAIRES AGREES BICIG MOBILE

Bitam / Booué / Fougamou / Franceville / Gamba / Koulamoutou
Lambaréné / Lastourville / Léconi / Libreville / Makokou / Mitzic
Moanda / Mouila / Ndjolé / Ntoun / Owendo / Oyem / Pana

GUICHETS AUTOMATIQUES DE BANQUE

Franceville / Libreville : ADL Front de Mer et Aéroport
Agence Centrale / Géant CECADO / Louis / Mbolo / Mont-Bouët
9 Etages / Nzeng Ayong / Okala / Oloumi / Prix Import / Stations
PetroGabon & Total Beauséjour / **Moanda** / **Mouila**
Owendo : Prix Import / Station-service PetroGabon
Port-Gentil : Bureau avancé le Dahu / Centre d'Affaires Entreprises / First

TERMINAUX DE PAIEMENT ELECTRONIQUE

Franceville / Libreville / Lopé / Owendo / Port-Gentil



BNP PARIBAS
La banque d'un monde qui change



Avançons ensemble

www.bicig-gabon.com

Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Gabon (BICIG) - Société Anonyme avec Conseil d'Administration au capital de FCFA 18 000 000 000 - Siège social 714, Avenue du Colonel Parant - BP 2241 Libreville Gabon - RCCM n° 2002 B 01732 - NIF 790027/A - Code Banque 40001 - Tél. : + 241 01 76 26 13 - Fax : + 241 01 74 40 34 Email : bicignet@bnpparibas.com



LA QUALITÉ **AU COEUR DE NOTRE** **ENGAGEMENT** **CLIENT**

DOSSIER DE PRESSE

Obtention de la certification ISO 9001 : 2008


Ogar
Toujours avec vous