

Economie+ Gabon



Redouane Bennis
L'administrateur et directeur général de l'Union gabonaise de banque (UGB) revient sur les différentes fonctions de la carte bancaire et les services proposés par son établissement.

Lire p. 33



VENTE GESTION LOCATION

www.agences1.com

Montagne Sainte Libreville Gabon
Tel. : (241) 74 51 51 / 77 41 55 / 74 56 00
05 34 51 51 / 06 78 51 51 / 07 64 51 51
Fax : 72 47 64
e-mail : agences1_gabon@yahoo.fr

LE PÉRIODIQUE DES DIRIGEANTS ET LEADERS D'OPINION - LE PÉRIODIQUE DES DIRIGEANTS ET LEADERS D'OPINION - LE PÉRIODIQUE DES DIRIGEANTS ET LEADERS D'OP

L'ESSENTIEL

ZONE INDUSTRIELLE

Owendo

Retour sur l'histoire du développement de cette commune qui représente aujourd'hui 80% du potentiel économique de la province de l'Estuaire. Porte ouverte sur l'océan, point d'acheminement des ressources minières du pays, son destin a été magnifié par l'avènement du Transgabonais.

Lire p. 16

PAYS

La Côte d'Ivoire



Après avoir fait le deuil du « miracle économique » des années 70 puis connu deux décennies de désenchantement qui ont conduit à une grave crise politique au début du nouveau millénaire, la Côte d'Ivoire veut croire en un avenir meilleur.

Lire p. 18

AFRIQUE

La propriété industrielle

L'organisation africaine de la propriété intellectuelle est l'instance qui est chargée d'assurer la protection et la publication des titres de propriété industrielle. Brevet, marque, nom commercial, tout ce qu'il faut savoir pour protéger ce qui vous appartient.

Lire p. 20

EMPLOI/FORMATION

BGFI Business School



Depuis la rentrée universitaire 2008-2009, l'établissement d'enseignement supérieur qui dépend de la BGFIBank propose un cursus, en formation initiale ou continue, qui débouche sur la licence ou le master.

Lire p. 24

IMMOBILIER

Les maisons en bois



Encore confronté à de nombreux préjugés, le marché des maisons en bois peine à décoller au Gabon. Les avantages inhérents à ce

type de constructions sont pourtant nombreux, au niveau écologique bien sûr, mais aussi en termes de longévité.

Lire p. 26

Transport aérien

La nouvelle bataille du ciel africain

DOSSIER



Le continent africain présente les plus belles marges de progression pour le transport aérien. Cependant le marché est cloisonné par de fortes contraintes économiques, légales et sécuritaires. Etat des lieux d'un secteur où seuls quelques poids lourds continentaux parviennent à tirer leur épingle du jeu.

© FRED

Il n'y a pas que la terre africaine qui représente aujourd'hui un enjeu de taille pour l'économie mondiale. Son ciel, qui offre les marges de progression les plus importantes, est aussi l'objet de toutes les convoitises. Après les lourdes pertes enregistrées en 2008 et 2009 avec les

contrecoups de la crise financière internationale, le transport aérien africain affiche aujourd'hui les plus fortes perspectives de croissance du marché en termes de fret et de passagers. L'Association internationale du transport aérien (IATA) indique qu'avec l'accroissement des ex-

portations de matières premières, « on s'attend cette année à une croissance exceptionnelle de 13,5%, en comparaison avec l'année 2009 extrêmement faible (-5,4%) ».

Suite p. 10

L'avenir des télévisions privées au Gabon Petit écran deviendra grand



Le succès des sociétés de télévision privées ne se dément pas. Chronophage, le petit écran capte en moyenne plus de trois heures quotidiennes de la vie des habitants de cette Terre. En Afrique, ce sont plus de 300 chaînes qui diffusent leurs programmes, généralistes ou thématiques. Au Gabon, depuis l'avènement de Télé Africa en 1985, elles sont une dizaine à avoir pris la relève pour diffuser leurs émissions sur Libreville ou sur l'ensemble du territoire. Revue d'effectifs d'un média dont le Président Mba disait qu'il ne serait pas « un simple objet de distraction, mais aussi un moyen efficace d'éducation et d'information ».

Lire p. 30

CONSO

Le 4X4 dans tous ses états



Parfaitement adaptés à la spécificité des routes gabonaises, les véhicules tout-terrain ont le vent en poupe. Depuis la première voiture à quatre roues motrices conçue par Mitsubishi en 1933 et le développement de leur usage pour les besoins militaires, leur conception a beaucoup évolué, tant sur le plan des performances mécaniques que sur celui du confort intérieur. Il en existe trois gammes principales : le Sport Utility Vehicule (SUV) aux formes généreuses ; le pick-up, adopté par les consommateurs qui privilégient la fonction utilitaire ; et le cross-over. Présentation des différentes stars de la catégorie.

Lire p. 37

Parce que le FRET est aussi notre métier



GABON logistics
AIRLINES

Direction Fret 44 25 15 - Fax 44 25 16 • Représentation Port-Gentil 05 93 80 23 - Fax 56 49 01

www.gabonairlines.com

EDITO

Au cœur de ce nouveau numéro de *Gabon Eco +*, notre dossier Transport aérien vous propose d'explorer les arcanes du ciel africain. Huit ans après la faillite et la liquidation de la multinationale Air Afrique, les compagnies aériennes nationales présentes sur le continent tentent tant bien que mal de résister à la concurrence qui les oppose aux grands pavillons européens. Les difficultés sont récurrentes, au premier rang desquelles le renouvellement d'une flotte qui ne correspond pas toujours aux normes internationales. L'investissement est insuffisant, les partenaires financiers restent frileux et se justifient par des perspectives de marges insuffisantes ou invoquent des raisons d'instabilité politique. Pourtant, en Afrique centrale, si la compagnie Air Cemac n'a pas encore déployé ses ailes, elle fonde de grands espoirs sur la récente acquisition de 40% de ses parts par le géant sud-africain South Africa Airways. Et encore plus près de nous, au Gabon, la réussite de Gabon Airlines a valeur d'exemple et donne toutes les raisons de croire en l'avenir. Du ciel à la mer, ces pages vous conduiront aussi à Owendo où, depuis les premières jetées construites à la fin du XIX^e siècle, les infrastructures portuaires ont bâti la renommée de la commune pour en faire la pierre angulaire du potentiel économique de l'Estuaire. A découvrir également, notre focus sur la Côte d'Ivoire, un pays qui peut s'appuyer sur la manne traditionnelle de ses ressources agricoles mais qui cherche également à développer une industrie de transformation et un secteur tertiaire où rayonnent les télécoms et l'activité bancaire. Sans oublier toutes vos rubriques habituelles qui vous emmèneront du côté des télé privées gabonaises, de l'environnement des banques et des assurances, des produits de consommation en vogue, et vers bien d'autres sujets que nous avons jugés dignes de votre attention.

Bonne lecture et à bientôt pour un prochain numéro.

LA RÉDACTION

Sommaire

Laser

Un nouvel avenir pour la production pétrolière ?	p. 4
Le faux débat sur la gabonisation des postes	p. 5
La BEAC reprend les choses en main	p. 6
Palmyres à huile : faire du Gabon le premier producteur africain	p. 7
Téléphonie mobile : Zain mène l'offensive !	p. 7

Rencontre

Michel Maury, directeur régional Afrique centrale d'Air France	p. 8
--	------

Dossier : Le transport aérien

La nouvelle bataille du ciel africain	p. 10
Air Cemac toujours cloué au tarmac	p. 12
Quelle place pour le Gabon ?	p. 13

Zone industrielle

Owendo, porte ouverte sur l'Océan	p. 16
-----------------------------------	-------

Pays

Côte d'Ivoire, les raisons d'une résistance économique	p. 18
--	-------

Afrique

La propriété industrielle en Afrique	p. 20
--------------------------------------	-------

Emploi/Formation

BGFI Business School, une formation professionnelle de haut niveau	p. 24
--	-------

Immobilier

Les maisons en bois, un marché à l'épreuve des mentalités	p. 26
Le bail commercial	p. 27

Medias

L'avenir des télé privées au Gabon	p. 30
------------------------------------	-------

Télécoms

A l'aube de l'ère dorée de l'Internet	p. 31
---------------------------------------	-------

Banques/Assurances

Microfinance : le crédit scolaire	p. 32
Quid de la carte bancaire ?	p. 33

Conso

Un environnement bureautique sans fil ?	p. 36
Le 4X4 dans tous ses états	p. 37
Les soins du corps à Libreville	p. 38

Libreville - Port-Gentil

gasu
L'internet du futur **box**

Internet Haut-Débit

Particuliers et Professionnels

- V.Sat
- VPN
- VoIP
- Hébergement
- Messagerie
- Télésurveillance

Contacts :
LBV - Tél. : 06 10 62 62
Tél. : 06 10 63 63
POG - Tél. : 07 61 34 34
Email : info@tldcgabon.net

Tldc
Nous vous ouvrons le Monde

www.tldcgabon.net

RÉDACTION	GESTION ET ADMINISTRATION
Directeur de la rédaction : Philippe Chandezon +241 05 31 70 00 Mail : pchandezon@yahoo.fr	Directrice de la publication : Estelle Akouma. Tél. : +241 73 18 80/73 17 55.
Secrétaire général de la rédaction : Didier Bras	Assistante administrative et commerciale : Sonia Mengue M'Elia : 07 27 11 36 - Mail : menelasson.1407@yahoo.fr
Rédacteur en chef : Neltoh Nargongar +241 07 41 26 42	Chef de Publicité Gabon : Laure Chatelier +241 07 47 74 77 - Mail : laurechatelier@hotmail.com
Rédacteur en chef adjoint : Johann Freixas +241 07 97 02 55	Régie internationale : MOBILITY MEDIA AGENCY : +33 6 83 14 43 08
Directeur artistique : Jean-Noël Dubois	INFORMATIONS LÉGALES
Maquettistes : Aurélie Landeau et Nathalie Pointiane	MOBILITY MEDIA AFRICA : Sarl au capital de 20.000.000 FCFA RCM N°2010B09428 - Numéro statistique : 071619 R
Ont participé à ce numéro : Neltoh Nargongar, Johann Freixas, Jean-Ken Atone, Michèle Babela, Nono Dégoto, Antoine Ono Ehta, Diego Essandone, Prosper Koffi, Jules Aristide Mwané	Gérant : Philippe CHANDEZON +241 05 31 70 00 pchandezon@yahoo.fr Siège social : Immeuble BICP, BP 4562 Libreville Gabon Editeur de : ECONOMIE GABON + Bénéficiaire de déclaration de constitution d'un organe de presse : N°0165/MCPEN/SG/DCOM du 3 Juin 2010
	Site Internet : www.economie-gabon.com (responsable : Prune Pont-Benoit) Impression : Groupe RICCOBONO 115, chemin des Valettes, 83490 Le Muy, France Crédit photos : Afrikimage.com Tirage : 10 000 exemplaires

Un nouvel avenir pour la production pétrolière ?

Le lancement de l'appel d'offres pour 42 blocs d'exploration pétrolière en eau profonde et ultra-profonde ravive les perspectives pétrolières du Gabon, confronté à une chute régulière de sa production depuis plusieurs années.

La production pétrolière gabonaise, qui avait atteint le pic de 18,45 millions de tonnes en 1997, a enregistré depuis lors une baisse régulière d'environ 5% par an. De 17,5 millions de tonnes en 1998, elle a chuté à 12,6 millions de tonnes en 2009 d'après les chiffres officiels et ceux de la Banque mondiale.

Ce fléchissement de la production s'explique par l'épuisement des grands champs arrivés à maturité, alors qu'aucune découverte notable qui permettrait une relance sérieuse de la production n'a été faite depuis quelques décennies. La manne pétrolière n'est donc plus suffisante pour alimenter le budget de l'Etat de manière conséquente, comme ce fut toujours le cas, l'exportation et la fiscalité sur le domaine pétrolier ayant longtemps constitué près de 60% des revenus de l'Etat et plus de 40% du PIB gabonais.

Un intérêt international

Cependant, un nouvel espoir est apparu depuis l'annonce faite par le gouvernement, le 12 mars dernier, du lancement d'un appel d'offres des blocs libres d'exploration en eaux profondes et très profondes de son bassin sédimentaire pétrolier. En vue du succès de l'opération, le ministère des Mines et du Pétrole a élaboré un plan de marketing visant à convaincre les opérateurs pétroliers des places financières ou pétrolières de Paris, Houston, Singapour, Calgary (USA) et Londres.

Selon une fiche technique du ministère du Pétrole, les 42 blocs qui vont être soumis à cet appel d'offres représentent chacun une superficie de 110 000 m². Total, Shell, Perenco, Addax Petroleum, Maurel & Prom seraient déjà en course pour en acquérir.



Le potentiel pétrolier du Gabon reste prometteur, comme en témoigne l'intérêt manifesté par plusieurs opérateurs internationaux pour ce nouvel appel d'offres.

Il en est de même pour la société chinoise Sinopec qui a annoncé, le 7 septembre dernier lors d'une audience avec le ministre des Mines et du Pétrole, son intérêt pour cet appel d'offres, ou encore du groupe américain Chevron Corporation qui, le 21 juillet dernier à Libreville, a manifesté le même intérêt.

Initialement annoncé pour le 5 mai prochain, le lancement de cette opération a dû être reporté au 27 octobre 2010, en raison de l'engouement manifesté par de nombreux autres groupes pétroliers internationaux. « Il y a eu un intérêt tellement croissant que la date du 5 mai paraissait trop juste. Il fallait donc donner un délai supplémentaire aux entreprises afin de préparer leurs dossiers. Nous allons donc silloner le monde pour rencontrer le maximum d'opérateurs. C'est la raison pour laquelle nous avons jugé utile de reporter cette mise aux enchères à une date ultérieure », a expliqué Julien Nkoghé Békale, ministre gabonais des Mines et du Pétrole.

Un fort potentiel qui reste à prospecter

Le Gabon tente pourtant de vendre ces 42 blocs de recherche depuis la fin de la dernière décennie du XX^e siècle. Mais, en raison du coût fort onéreux de la recherche dans l'offshore ultra-profond, les majors rechignaient jusqu'alors à acquérir les blocs proposés.

Le coût d'un forage en offshore ultra-profond (entre 2 000 m et 4 000 m de profondeur) reste en effet très élevé : environ 50 millions de dollars. Mais, la technologie et les méthodes de forage ayant évolué, ces blocs seraient aujourd'hui moins difficiles à placer. En témoigne l'annonce faite, dès le 16 février 2010, par la filiale gabonaise de la société italienne d'exploration pétrolière ENI-Gabon, concernant la mise en place d'une enveloppe de 4,68 milliards de francs CFA pour développer des systèmes d'exploration technologiquement très avancés, permettant notamment d'atteindre les réservoirs situés sous les couches tectoniques de sel en eaux profondes. Le ministre des Mines et du Pétrole a d'ailleurs souligné que les espoirs du Gabon « sont fondés sur le fait que les spécialistes ont montré des analogies géologiques établies entre le bassin du sud du Gabon et les bassins du Brésil où sont réalisées la majeure partie des grandes découvertes en eaux profondes ».

Ressource fructueuse et stratégique, le poids du pétrole dans l'économie gabonaise demeure prépondérant et des découvertes restent à faire. Jusqu'ici l'exploration n'a eu lieu que sur le littoral, pas du tout dans l'offshore ultra-profond, encore moins à l'intérieur du pays, sous la futaie tropicale. D'ailleurs, la junior pétrolière Maurel&Prom remporte un franc succès sur le permis d'Omoueyi situé en forêt non loin de Lambaréné. Une autre raison d'espérer est que les 850 km des côtes du Gabon n'ont pas méticuleusement été sondés. D'ailleurs, dans le voisinage du pays, des découvertes fort intéressantes ont été réalisées dans l'offshore ultra-profond, notamment en Guinée équatoriale.

On peut ainsi penser que l'or noir coulera donc longtemps encore au Gabon. Le pays est situé dans le golfe de Guinée et, selon les spécialistes américains, notamment Dick Cheney, les Etats-Unis vont concentrer leurs efforts de recherche dans cette province pétrolière qui devrait devenir l'une des plus importantes du monde. Elle compte 24 milliards de barils de pétrole de réserve et son offshore ultra-profond est très prometteur. Comme l'a expliqué un spécialiste, il n'y a encore aucun pays dans le monde qui soit sorti de l'aventure pétrolière après avoir commencé son exploitation, y compris les Etats-Unis (depuis 1859). Le Gabon ne saurait être le premier de la liste.

ANNE OPHELIE



SECTEUR PÉTROLIER

Le faux débat sur la gabonisation des postes

Un nouveau mouvement d'humeur a été enclenché le 14 avril dernier par l'Organisation nationale des employés du pétrole (Onep), pour protester, entre autres, contre l'emploi abusif de la main-d'œuvre étrangère, la discrimination raciale et diverses violations du Code du travail. Nouvelle offensive du « plus puissant syndicat du Gabon » pour une gabonisation des postes ou sonnette d'alarme pour un meilleur contrôle de l'Etat dans le secteur ?



Le nombre de travailleurs gabonais dans le secteur pétrolier reste inférieur aux dispositions prévues par le Code du travail, particulièrement dans les postes d'encadrement. Pour remédier à cet état de fait, le rapport remis par l'Onep préconise notamment un renforcement de l'autorité de l'Etat vis-à-vis des compagnies pétrolières.

Sur recommandation du gouvernement et pour une meilleure appréhension de la situation, un comité technique chargé d'auditionner les entreprises du secteur pétrolier a été mis en place. Les conclusions de ces auditions ont été rendues au gouvernement le 23 août dernier au cours d'une réunion présidée par le Premier ministre, Paul Biyoghe Mba.

Concernant l'emploi illégal et abusif de la main-d'œuvre étrangère, les pointages effectués sur 36 entreprises du secteur font état de 8 590 travailleurs dont 6 697 nationaux. Ainsi, seulement 1 893 des travailleurs du secteur sont étrangers. Cependant, seuls 335 d'entre eux, soit 18% de ce groupe, correspondent aux quotas indiqués par la législation du travail. Les 1 558 autres (82%) sont donc en dehors des quotas légaux et 71% d'entre eux (1 271 personnes) exercent en situation irrégulière.

Dans les hautes strates de ce secteur, il n'y a que 17% de Gabonais contre 83% d'expatriés. Ainsi, l'essentiel de la masse salariale va aux travailleurs étrangers. Car 22% d'entre eux trustent 70% de la masse salariale, des disproportions criardes.

Des lois facilement contournées

Arnaud Engandji Alandji, porte-parole de l'Onep, explique que « les articles 104 et 105 du Code du travail conditionnent l'embauche d'un étranger à une autorisation délivrée par le ministère du Travail. La loi fixait, à partir de 1969, un quota maximum de 10% d'étrangers dans une entreprise. Ce quota devait décroître de 1% chaque année jusqu'à atteindre le seuil plancher de 5%. De ce fait, aucune entreprise exerçant au Gabon ne doit affecter plus de 5% de sa masse salariale aux expatriés. Au niveau de l'Onep, la gabonisation ne nous

intéresse pas vraiment, pas tant qu'on ne commencera pas à respecter les textes de loi en la matière ».

Il a été noté que 71% du personnel expatrié travaille sans carte de séjour ou sans autorisation d'emploi, parfois sans les deux. « Sur les postes d'encadrement, ils arrivent avec des visas touristiques court séjour, travaillent durant un mois, en adéquation avec les cycles des rotations en usage dans le secteur. C'est-à-dire un mois de travail et un mois de récupération. Ils sortent du Gabon durant leur mois de récupération et reviennent après cette période de pause. Ce manège peut durer dix ans. Toutes choses qui suscitent des interrogations quant à la déclaration des salaires, le paiement des impôts, des parts patronales, des IRPP, etc. Car, à 70%, ce personnel n'est pas déclaré », fait remarquer Arnaud Engandji Alandji.

La gabonisation dans les postes d'encadrement et de direction serait pour le moment presque inenvisageable. Tout d'abord, c'est le personnel expatrié de direction qui note les travailleurs des catégories inférieures à promouvoir. Ensuite, sur ces postes de direction ou d'encadrement, les salaires des expatriés tournent autour de 10 millions de francs CFA. Naturellement, pour conserver ces privilèges, les étrangers n'envisagent que très rarement leur départ ou leur remplacement, alors qu'il ne manque pas de compétences gabonaises pour ces postes. Mais, du fait d'un non-regard des autorités locales, les nationaux ne bénéficient pas toujours du plan de carrière mérité.

Les préconisations de l'Onep

L'Onep ne demande donc pas la gabonisation des emplois dans l'immédiat. Le rapport qu'elle a remis au gouvernement démontre plusieurs cas de non-conformité dans la gestion et l'application des textes législatifs ; la négligence de certains employeurs dans le traitement et le suivi de carrière de leurs travailleurs. Le rapport relève l'effritement de l'autorité de l'Etat sur les compagnies pétrolières. Il déplore la caducité de certains textes, l'inadéquation formation-emploi dont la conséquence est l'insuffisance de techniciens nationaux dans certains domaines (forage, géophysique, sismique, etc.), les conditions d'immigration au Gabon, etc.

L'Onep préconise notamment la restructuration de la Commission nationale pour l'admission à l'emploi de la main-d'œuvre étrangère au Gabon, la détermination des conditions de renouvellement de l'autorisation d'emploi et la fixation des conditions de désignation, de formation et d'évaluation des homologues gabonais devant remplacer les travailleurs étrangers. L'Onep demande également l'amélioration de la politique nationale de l'emploi, la restructuration et redynamisation de l'Office national de l'emploi (ONE), l'élaboration d'un programme national de formation professionnelle en adéquation avec les activités pétrolières et connexes, etc. La gabonisation n'est donc vraiment pas encore à l'ordre du jour dans le secteur pétrolier gabonais.

FRANÇOIS NDJIMBI

Banqueroute de la Smac

La BEAC reprend les choses en main

Après les pertes cumulées au 31 décembre 2009 de 2,7 milliards de francs qui ont obéré le capital social initial de 3 milliards de francs, la Société monétaire d'Afrique centrale (Smac) a dû se séparer de son directeur général, André Blaise Bollé.

Après cette mise sous tutelle de la Société monétaire d'Afrique centrale (Smac) par la Banque des Etats d'Afrique centrale (BEAC) pour un redressement d'urgence, c'est au Tchadien Issa Allam-Ndou, qui assure l'intérim au sein de la tête de la société, qu'échoit la délicate mission de résorber la crise financière et de conduire à son terme la fusion avec l'Organisation monétaire d'Afrique centrale (Omac) du Cameroun.

Plus que louable, la réalisation des missions confiées à la Smac demeure impérative pour développer le marché financier en Afrique centrale et accompagner la croissance socio-économique de la sous-région. La Smac a pour mission principale de favoriser le développement de la monétique dans la zone de la communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (Cemac) et promouvoir l'interbancaire ainsi que l'interopérabilité des systèmes. Des objectifs qui nécessitent de facto la constitution d'un réseau d'automates pour les retraits d'espèces, la vulgarisation des paiements par cartes chez les commerçants de proximité.

Des résultats insuffisants

Malheureusement, le processus de développement monétique et la mise en place du système interbancaire de paiement par carte ont été freinés par des grosses difficultés financières inhérentes à la mauvaise gestion des fonds alloués à la société. Malgré un soutien financier de la BEAC et de banques

commerciales gabonaises et camerounaises, la Smac n'a jamais pu redresser la barre. Ni les 200 millions de francs CFA octroyés par la BEAC au titre d'une avance de trésorerie-

Parmi les missions confiées à la Smac : le développement de la monétique en zone Cemac et la promotion de l'interbancaire.



NELTOH NARGO

rie, ni les lignes de découverts permanents de la BGFIBank et de la Bicec n'ont suffi à remettre à flot le navire en dérive. Le mal était profond et appelait des mesures radicales, avait reconnu le président du conseil d'administration, Papa Laye Wade, lors de leur dernière assemblée. Cinq ans après sa création, les progrès sous-régionaux en matière de monétique sont à peine palpables, avec seules deux banques gabonaises (BGFIBank et Bicig) et une banque camerounaise (Afriland First Bank) qui ont vu leurs modalités de transactions améliorées. On notera aussi l'existence de la carte Omac, personnalisée et testée avec satisfaction en 2009 et qui a toutes les caractéristiques d'une carte aux normes internationales (puce, hologramme, masque DDA). A ce titre « il ne reste plus qu'à donner une seconde impulsion à la modernisation du système monétique interbancaire afin que la réforme initiée en 2005 par la BEAC pour répondre au besoin d'adaptation d'un système de paiement devenu obsolète au regard des nouvelles exigences d'une économie moderne, aboutisse », estime Papa Laye Wade.

Fusion avec l'OMAC

Après avoir évincé la direction emmenée par le Congolais André Blaise Bollé et mis en congé annuel le personnel qui accusait des arriérés de salaire de six mois, la BEAC, actionnaire majoritaire de la société, a recommandé la fusion de la Smac avec sa petite sœur de Yaoundé, l'Omac, avant le 31 décembre 2010. La nouvelle entité issue de cette fusion aura pour mission d'atteindre les objectifs assignés à la réforme initiale, à savoir développer la monétique dans les pays de la Cemac en faisant de la carte bancaire le premier instrument de paiement. Cela passera notamment par le développement de l'interbancaire et le fait de garantir l'interopérabilité en zone Cemac et hors zone Cemac ; l'identification et l'initiation de l'ensemble des projets à forte valeur ajoutée autour de la carte bancaire telle que la fourniture des services bancaires par délégation (gestion des cartes et des porteurs, gestion des commerçants, des DAB/GAB, des TPE).

Qu'est-ce que la Smac ?



Le Tchadien Issa Allam-Ndou est le nouveau directeur général par intérim de la Smac.

La Société monétaire de l'Afrique centrale est une société anonyme (SA) de droit gabonais à vocation communautaire dont le siège social est fixé à Libreville. Elle est chargée entre autres, de gérer deux centres de traitement monétique situés, l'un à Libreville et l'autre à Douala, au Cameroun. Sa création est intervenue le 12 décembre 2005 à

Libreville, dans le cadre de la mise en place des structures du Système monétique interbancaire (SMI) de la Cemac. Le capital, arrêté à 3 000 000 000 FCFA, a été intégralement souscrit et libéré par les actionnaires lors de l'assemblée générale constitutive qui avait regroupé au départ 33 établissements de crédit et services financiers des administrations postales des pays de la Cemac, y compris la Banque des Etats de l'Afrique centrale (BEAC) et la Banque de développement de l'Afrique centrale (BDEAC). Ses prérogatives consistent à émettre, gérer et exploiter les systèmes, moyens et instruments de paiement électroniques et monétiques, notamment les cartes de paiement, la monnaie électronique.

Elle a pour missions principales de : - gérer les distributeurs de billets (DAB) et les guichets automatiques de banque (GAB), les terminaux de paiement électroniques (TPE), ainsi que tout procédé accessoire complémentaire ou connexe à cette activité ; - fournir des services interbancaires (rou-

tage, gestion des risques et des oppositions, calcul des commissions interbancaires, traitements des litiges, gestion du centre d'appels, etc.) ; - fournir des services bancaires par délégation (gestion des cartes et des porteurs, gestion des commerçants, gestion des autorisations, télécollecte, compensation et règlement des transactions) ; - gérer la licence acquéreur unique TPE VISA et Mastercard de l'Omac (pour les établissements non encore affiliés à ces réseaux). En résumé ses deux tâches principales consistent à relier les centres de traitements monétiques actuels aux fins de décloisonner les réseaux et permettre aux banques non monétiques de disposer d'un outil performant. Il s'agit de promouvoir une stratégie de développement dynamique du secteur bancaire avec des moyens de paiement modernes tant au niveau régional qu'au niveau de chaque pays, grâce à la mise en place d'une monétique interbancaire à travers

des centres de traitement pilotes associés ; de favoriser le développement de la base clientèle et l'accès aux services bancaires de base offerts à la population de la Cemac, en même temps que le renforcement du degré d'intégration des économies des pays de la sous-région. La SMAC doit aussi permettre de favoriser les échanges et le commerce intra-régional, générer de nouveaux emplois pour les citoyens de la sous-région, en plus de la sécurité qui peut leur être apportée dans leurs déplacements par le fait qu'ils n'auront plus besoin de circuler avec des espèces. A cet effet, la SMAC doit dans les cinq prochaines années : - favoriser l'accroissement des cartes de paiement du nombre de 200 000 actuellement à 550 000, - faire évoluer le parc actuel de moins de 200 TPE à un nombre de 2 000 TPE, - faire évoluer le parc des GAB/DAB dont le nombre actuel est inférieur aux prévisions de 450 GAB/DAB.

Contact : www.smac-ac.org

N. N.

Palmiers à huile

Faire du Gabon le premier producteur africain

Le gouvernement gabonais vient de signer un contrat de près de 394 milliards de FCFA pour le développement de la culture du palmier à huile avec le groupe singapourien Olam. A l'horizon 2014, quelque 200 000 hectares de palmiers à huile auront été plantés pour une production annuelle prévisionnelle de 1 million de tonnes.

Depuis 2005, l'huile de palme est devenue l'huile la plus consommée au monde. Moins chère, plus riche en vitamine A et E et moins chargée en mauvais acides gras, elle est parvenue à s'imposer en maître sur le marché international. Riche de centaines de milliers de kilomètres carrés de savanes inexploitées au sud du pays, le Gabon se lance dès ce mois d'octobre dans cette production. En marge du pharaonique projet de développement de la Zone économique spéciale (ZES) de Nkok à une trentaine de kilomètres de Libreville, le singapourien Olam a signé le 14 août avec le gouvernement gabonais un accord de plus de 394 milliards de francs CFA pour développement de 200 000 hectares de palmeraies. Objectif : faire du Gabon le premier producteur africain d'huile de palme.

La première phase du projet vient d'être lancée le 1^{er} octobre 2010 et concerne la création de 50 000 hectares de palmeraies qui s'étendront depuis les abords de Lambaréné (Moyen-Ogoué), jusque dans la région de Tchibanga (Nyanga) en passant par Mouila (Ngounie). Un investissement de l'ordre de 98 milliards de francs CFA (200 millions de dollars) pour le groupe singapourien, et qui devrait générer 7 000 emplois directs et 21 000 emplois indirects.

40 000 créations d'emplois espérées

La seconde phase du projet pourrait débiter à l'horizon 2013 et concerne cette fois-ci la plantation de 150 000 hectares de palmiers à huile entre Tchibanga et Mayumba, pour quelque 295 milliards de francs CFA (600 millions de dollars), avec en perspective 4 000 emplois directs et 8 000 emplois indirects supplémentaires. Ce sont donc au total 200 000 hectares de palmeraies qui seront développés avec la perspective de près de 40 000 emplois. En termes de production, l'objectif visé est d'atteindre une moyenne annuelle de 1 million de tonnes, ce qui placerait le Gabon bien au dessus du Nigeria,

aujourd'hui premier producteur africain avec une moyenne annuelle de 600 000 tonnes.

« Il y aura deux composantes. Nous ferons sur place la première transformation de l'huile et une partie de la seconde transformation pour alimenter le marché sous régional de la zone Cemac (Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale). Mais la majeure partie de la seconde transformation se fera au Nigeria en raison des coûts moins élevés. La production qui sera transformée au Nigeria sera destinée à l'exportation », explique Gagan Gupta, directeur général de Gabon Advance (filiale gabonaise d'Olam International Limited).

Olam insiste par ailleurs sur le volet social et les importantes retombées socio-économiques attendues pour les Gabonais. Quelque 30% de la superficie des plantations seront détenus par près de 3 000 entrepreneurs gabonais qui seront assistés par un programme de formation spécifique à la gestion d'une palmeraie. « C'est un projet dont le volet social est très important. Nous allons créer 1 200 habitations et des écoles. Il s'agit au final que 30% des plantations appartiennent à des Gabonais. Et Olam garantit l'achat des produits aux 30% de locaux pour encourager les entrepreneurs gabonais », poursuit Gagan Gupta.

Des précautions environnementales

L'augmentation fulgurante de la demande mondiale depuis quelques années a entraîné un développement tous azimuts de la culture de palmier à huile, notamment en Asie du Sud-Est où son développement renvoie à de forts enjeux environnementaux, au premier rang desquels la déforestation : en Asie du Sud-Est comme en Amérique du Sud, celle-ci a été la conséquence de la plantation de ces palmiers très rentables. Un problème qui ne devrait pas se poser au Gabon puisque les palmeraies devraient toutes être plantées sur des zones non boisées, dans les savanes encore inexploitées du sud du pays.

La deuxième alerte environnementale concerne les dégâts qu'engendre la monoculture sur l'écosystème et la santé des sols. La culture d'une seule espèce de plante n'est généralement pas recommandée sur le plan agronomique car elle peut entraîner à la longue



des effets négatifs dus à l'épuisement de certains éléments nutritifs du sol et au développement excessif de certains ennemis des cultures (parasites, ravageurs, maladies...). Là encore, Olam a pris en compte la dimension du développement durable et prévu la certification des palmeraies qui seront développées au Gabon aux lois environnementales internationales. « Nous allons travailler avec Tereia et ProForest pour produire une huile de palme "verte". Nous allons respecter les lois environnementales internationales, qui ont un plus haut standard que les lois gabonaises. Nous allons mettre nos produits aux normes RSPO, qui est une certification qui garantit la qualité de nos

produits et le respect des lois environnementales », affirme Gagan Gupta.

La certification RSPO est une méthode volontaire destinée à favoriser un développement durable du palmier à huile qui prend en compte les aspects économiques, environnementaux et sociaux de la production d'huile de palme. Il s'agit d'une plate-forme multisectorielle composée des différents acteurs

de la chaîne de production et d'approvisionnement de l'huile de palme, comprenant des sociétés de plantation et de transformation, des marchands et commerçants d'huile de palme ou de produits dérivés, des associations d'industriels, des organismes civils et des institutions financières.

DIEGO ESSANDONE

Téléphonie mobile Zain mène l'offensive !

Dans le contexte de baisse des prix des communications impulsée par les quatre opérateurs de téléphonie mobile, Zain se distingue avec son nouveau tarif unique.



Malgré les nombreuses campagnes promotionnelles et la montée de la concurrence sur le marché local, le coût des télécommunications reste très élevé par rapport au pouvoir d'achat moyen des Gabonais. A cet effet, l'Agence de régulation des télécommunications (Artel) a entrepris depuis mars dernier des négociations avec les opérateurs de la téléphonie mobile (Libertis, Moov, Azur et Zain) pour les encourager à baisser leurs tarifs. « Le prix est un élément essentiel dans la qualité du service », expliquait alors le directeur général de Zain Gabon, Ihab El Fouly, récemment remplacé par le Congolais Louis Lubala. La législation gabonaise autorise les opérateurs de la téléphonie mobile sous licence à déterminer librement leurs tarifs, mais leur coût encore élevé freine inéluctablement le développement de l'activité pour les couches les plus défavorisées de la population. Une étude comparative réalisée par l'Artel démontre d'ailleurs que le coût de l'interconnexion (appel d'un opérateur vers un autre) restait plus élevé que dans les pays voisins de la sous-région.

Une menace nommée Azur

Pour permettre aux opérateurs de téléphonie mobile de revoir à la baisse leurs grilles tarifaires, l'autorité de régulation a annoncé un allègement fiscal pour les opérateurs de téléphonie mobile. Les tarifs de communication avaient en effet enregistré une hausse en 2008 après la décision de ponctionner 10% du chiffre d'affaires des opérateurs de la téléphonie mobile pour le financement d'un des fonds alimentant la Caisse nationale d'assurance-maladie et de garantie sociale (CNAMGS).

Quelques mois après, les premiers effets se font sentir. Depuis le 11 septembre dernier, Zain, l'opérateur leader de la téléphonie mobile au Gabon, (plus de 60% des parts du marché) a lancé sa nouvelle grille tarifaire basée

sur un tarif local unique de 2 francs CFA la seconde et un tarif unique de 3 francs CFA la seconde à l'international. Une mesure qui devrait permettre aux consommateurs gabonais de réaliser des économies substantielles sur leur budget communication. Annoncée comme une offre promotionnelle pendant la Coupe du monde de football, la nouvelle grille tarifaire a finalement été adoptée définitivement pour coller aux objectifs de baisse des tarifs de communication... et réaliser une contre-offensive face à l'arrivée fracassante d'Azur dans le paysage de la téléphonie mobile au Gabon avec des prix défiant toute concurrence. A noter, la nouvelle grille tarifaire de Zain Gabon propose un tarif unique qui s'applique aussi bien aux communications entre abonnés de Zain qu'en interconnexion, ce qui lui permet de devenir le plus compétitif du marché.

Renforcer l'appareil technique

Des changements qui sont également imputables à la nouvelle direction de la marque koweïtienne, dont 15 des 17 opérations africaines ont été rachetées en février dernier par le géant indien Bharti Airtel. En visite le 28 juin dernier à Libreville dans le cadre d'une tournée africaine pour présenter son directoire et ses perspectives, le DG du groupe, Manoj Kholi, a annoncé un investissement de plus de 50 milliards de francs CFA pour développer ses activités et améliorer l'offre de services. Puis le 11 septembre, en même de temps que sa nouvelle grille tarifaire, Zain Gabon a annoncé d'importants travaux de mise à niveau de ses installations techniques, qui couvrent déjà 85% du territoire national. De quoi fidéliser la clientèle à l'aube des grands changements que s'appête à vivre la compagnie puisque Zain Gabon devrait devenir Airtel Gabon avant la fin de l'année 2010.

DIEGO ESSANDONE

Michel Maury, directeur régional Afrique centrale d'Air France

Le sens du service

Les yeux rivés vers le ciel mais les pieds bien sur terre, Michel Maury a la passion de l'aviation civile chevillée au corps. A l'heure de quitter Libreville, il revient sur la mission qu'il a menée et évoque avec enthousiasme les défis que sa compagnie entend relever.



En poste depuis quatre ans à Libreville, c'est la gorge serrée mais avec la sensation du devoir accompli que Michel Maury quitte la Direction régionale de l'Afrique centrale pour sa nouvelle affectation : Johannesburg. Il va laisser son vaste bureau du front de mer qui donne sur le paysage côtier de Libreville avec la Pointe Denis en toile de fond.

Quand on le questionne sur son départ, ce père de trois enfants marié à une Britannique – et Sud-Africaine d'adoption – confie le plaisir qui fut le sien à occuper ce poste qui chapeaute les six pays

de la Cemac (Cameroun, Centrafrique, Congo, Gabon, Guinée équatoriale et Tchad) ainsi que la République démocratique du Congo : « J'ai souhaité venir ici car la région dispose d'atouts considérables. Elle offre de nombreuses opportunités, en raison notamment de la nature du marché local et en particulier de la clientèle du secteur pétrolier. J'ai voulu remplir ma mission dans cette délégation en élaborant des programmes de vols qui ont permis de couvrir tous les pays de ma juridiction », raconte Michel Maury.

Une aventure professionnelle et humaine

Pour autant, son séjour dans la sous-région d'Afrique centrale aura aussi rencontré quelques turbulences. « En quatre ans, j'ai connu bien des fortunes, j'ai gardé de bons souvenirs, mais aussi de plus délicats comme le conflit avec les agences de voyage de l'Afrique en général, et de l'Afrique centrale en particulier. Nous avons même été sommés de nous expliquer au plus haut niveau sur les mesures d'économies nouvelles prises par Air France. Les souvenirs les plus douloureux ont été les décès successifs du couple présidentiel gabonais, ainsi que l'évacuation des ressortissants étrangers du Tchad en février 2008 », se rappelle-t-il. Des événements qui n'ont cependant pas assombri son beau tableau de mission en Afrique centrale, une région dont il a apprécié le défi commercial qu'elle représentait, mais aussi la nature. « Je n'avais jamais vu une telle beauté, à l'image de la faune et la flore locales... Je garde également un bon souvenir de mes collaborateurs, des amis gabonais et de ceux que j'ai côtoyés dans d'autres pays de l'Afrique centrale. C'est avec un certain sentiment de tristesse que je quitte cette terre de Libreville pour rejoindre Johannesburg. J'ai tissé des liens très forts durant mon séjour au Gabon, mais dans notre métier il est nécessaire de savoir faire ses adieux pour renaitre ailleurs. D'autre part, il est véritablement enrichissant de se frotter à d'autres cultures et traditions », confie-t-il avec émotion.

Une remise en question permanente

La quête de l'excellence, l'obligation du résultat, la valeur intrinsèque, la satisfaction de la clientèle, autant de leitmotivs qui ont caractérisé la carrière de Michel Maury depuis qu'il a quitté sa France natale, et Paris où il avait débuté très jeune sa carrière dans l'aviation civile. « Je suis passé par le Japon, la Grande-Bretagne et le Vietnam avant d'atterrir à Libreville », rappelle-t-il. Un itinéraire qui lui a permis d'exercer de multiples fonctions dans le transport aérien, un secteur qui recèle pas moins de 500 métiers. « Je suis entré tout jeune dans le monde de l'aviation civile, qui est un métier vraiment fascinant. De

Marseille à Lyon, et surtout à Marseille où j'ai créé une agence de voyage – une filiale d'Air France qui a bien marché. C'est un univers qui nécessite une évolution permanente mais qui reste toujours passionnant. C'est aussi une lutte sans relâche pour la conquête des passagers dans un secteur qui reste très concurrentiel. Comme j'ai l'habitude de le dire, il est facile de gagner un client mais il est difficile de le conserver. Une compagnie doit assurer en permanence un service de qualité, sinon elle meurt », explique Michel Maury avec engouement. Or la qualité dépend en priorité de la composition de la flotte, qui passe notamment par l'acquisition d'avions neufs et toujours performants.

A ce titre, l'acquisition des Boeing 777 et des Airbus A380 par le groupe Air France KLM ainsi que l'attention portée à la notion de service permet à la compagnie d'offrir à ses clients une gamme de produits de qualité, particulièrement en termes de confort, pendant leur voyage et au sol. Au demeurant, Michel Maury insiste sur la nécessité de poursuivre les actions menées sur le plan de la formation des ressources humaines. « La qualité permet la croissance, et pour maintenir cette qualité il faut respecter la parole donnée. La seule recette pour se maintenir au "top niveau" dépend intrinsèquement de cette exigence qualitative qui se décline par une flotte de plus en plus moderne, l'amélioration permanente des différentes prestations. Force est de constater que les produits que nous avons mis en place, en particulier la Premium Voyageur, fonctionnent à merveille », se félicite-t-il.

Compagnie de l'année 2010

Les efforts consentis se révèlent en effet payants puisque Air France vient d'être plébiscitée par ses voyageurs d'affaires dans le cadre des « Lauriers d'or 2010 du voyage d'affaires ». Compagnie de l'année 2010, Air France a su faire preuve d'innovation avec deux produits innovants. Plébiscitée par Michel Maury, la Premium Voyageur propose sur ses vols long-courriers une nouvelle classe intermédiaire entre les classes Affaires et Voyageur, avec notamment un siège à

coque fixe offrant 40% d'espace supplémentaire par rapport au siège de la classe voyageur. Le déploiement de cette nouvelle cabine s'est fait progressivement en Afrique centrale depuis mars 2010 sur les destinations de Libreville, Douala, Yaoundé, Brazzaville, Pointe Noire, Kinshasa et Bangui. Et sur ses vols moyen-courriers, la nouvelle Premium Eco, adaptée aux besoins des voyageurs professionnels, propose une flexibilité dans l'utilisation du billet et de nombreux services dédiés (parcours prioritaire et salon à Paris-Roissy-Charles-de-Gaulle, siège dans la 1^{re} cabine, etc.) au meilleur tarif.

Par ailleurs, Air France poursuit ses investissements en faveur de la clientèle Affaires sur ses vols long-courriers en débloquant plus de 110 millions d'euros, soit 72,160 milliards de francs CFA sur trois ans pour proposer un nouveau fauteuil encore plus confortable, une nouvelle restauration et de nouveaux services au sol. Comme l'explique Michel Maury, partout dans le monde, les clients voyageant en classe Affaires bénéficient au sol de l'accès à 500 salons, dont près de 50 salons Air France avec une gamme de services de qualité (confort et bien-être).

A Libreville, Air France utilise les salons Samba et VIP de ADL. « Nous y offrons convivialité, confort et facilité pour les formalités d'usage – notamment de police et d'enregistrement de bagages. Et si ces produits sont très développés à Paris, c'est parce que c'est le lieu où transitent tous nos passagers du monde, elle est donc au cœur de nos activités », souligne Michel Maury qui est heureux d'annoncer le lancement de nouveaux sites mobiles en six langues, avec applications gratuites pour le iPhone et le BlackBerry, ce qui permet au client de modifier lui-même sa réservation en cas d'imprévu et de revalider son nouveau vol en quelques clics. Il peut s'enregistrer ainsi que tous ceux qui voyagent avec lui, choisir son siège sur le plan de la cabine, réserver un siège Plus, un surclassement en classe Affaires, acheter une franchise bagages supplémentaire à un prix réduit, recevoir par SMS ou par e-mail la carte d'embarquement à présenter directement sur le mobile lors de l'accès...

Continuer à accentuer la fréquence des vols
Revenant sur les chantiers en cours en Afrique centrale, Michel Maury affirme que la compagnie ambitionne de continuer à occuper le terrain et d'améliorer son offre en augmentant partout la fréquence de ses vols. C'est dans ce contexte que la délégation régionale de Libreville a réussi à augmenter la desserte de la capitale gabonaise à cinq vols par semaine, tout en envisageant d'ouvrir celle de Port-Gentil avec l'aval du gouvernement. La condition sine qua non reste la mise à niveau international de l'aéroport de Port-Gentil. « Nous desservons au quotidien Malabo, avec en perspective une fréquence sur Bata. Nous avons opéré une très forte modification au Cameroun avec trois vols directs Yaoundé/Paris et Douala au quotidien avec le Boeing 777. N'Djamena, au Tchad, est aussi desservie au quotidien ; Brazzaville et Pointe Noire avec huit vols gros porteurs hebdomadaires et quatre vols gros porteurs sur Kinshasa. Le seul pays qui nous cause encore quelques soucis est la Centrafrique car le marché n'y est pas encore mûr. En ce qui concerne les trois A380 dont nous disposons, nous les affectons sur des destinations plus rentables, ce qui nous permet de veiller à l'économie des coûts des gros porteurs en mettant un A380 au lieu de deux A330 ou A340. Ainsi, nous privilégions avec ce type d'appareil des destinations comme Johannesburg (avec trois vols par semaine) et Le Cap (à raison d'un vol par semaine) », indique-t-il. Une chose est sûre, le ciel africain est vaste et Michel Maury n'a pas fini de l'explorer...

NELTOH NARGO

Les contacts Air France

- A Libreville
Ouvert du lundi au vendredi de 9h à 17h, le samedi de 9h à 12h. Tél. : + 241 79 64 64. mail.cto.lbv@airfrance.fr

- A Port Gentil
Ouvert du mardi au vendredi de 8h30 à 12h et de 12h30 à 16h, le samedi de 8h à 12h. mail.cto.pog@airfrance.fr

- Les centres d'appels à l'étranger
Afrique du Sud : 011 523-8001
Allemagne : 01 80 5 830 830
Autriche : (0043) (1) 50 22 22 400
Belgique : (070) 222 466
Brésil : 0 800 880 31 31
Canada : (1) 800 375 8723
Chine : (86) 4008 808 808
Espagne : 902 20 70 90
Etats-Unis : (1) 800 237 27 47
France : 36 54
Grande-Bretagne : 0845 0845 111

Hongkong : (852) 25 01 94 33
Irlande : (01) 60 50 383
Italie : 848 88 44 66
La Réunion : 0 820 820 820
Luxembourg : 35 22 730 2006
Maroc : (212) (0) 22 43 18 18
Norvège : 235 02001
Pologne : (48) 22 556 64 00
Portugal : 707 202 800
Suisse : 0848 747 100.

PREMIUM VOYAGEUR

Nouvelle classe Premium Voyageur, plus d'espace

Air France innove !

Depuis mars 2010, Air France vous propose, au départ de Libreville, sa nouvelle cabine PREMIUM VOYAGEUR.

Cette cabine privative préserve l'espace et l'intimité de chacun à prix très compétitifs et vous offre un service de qualité avec des attentions particulières.

A l'aéroport : un traitement prioritaire

Comptoir d'enregistrement dédié, embarquement à convenance, débarquement et livraison prioritaire des bagages. Un bagage supplémentaire offert.

A bord le confort d'abord :

Siège large à coque fixe offrant 40% d'espace supplémentaire par rapport à la cabine Voyageur (économique), écran individuel, liseuse individuelle, tablette à cocktail et casque audio réducteur de bruit, magazines internationaux.

Bénéficiez des attentions de la classe Affaires

Trousses de confort

Casque de voyage

+25%

de miles FLYING BLUE qu'en classe Voyageur

A très bientôt sur nos lignes !

AIRFRANCE KLM

Retrouvez l'ensemble des informations relatives à Premium Voyageur sur le site corporate.airfrance.com - rubrique Premium Voyageur.

79 64 64
www.airfrance.ga

Transport aérien

La nouvelle bataille du ciel africain

(suite de la p.1)



Malgré les contraintes qui continuent de peser sur le secteur aérien en Afrique, la demande est toujours croissante, tant sur le plan du trafic de passagers que sur celui du fret – qui a enregistré une hausse de 22,7% par rapport à l'année précédente. La réduction des coûts d'exploitation et l'accès à de meilleures conditions de crédit reste indispensable pour faire face à la concurrence des pavillons européens.

La forte demande pour le transport aérien s'est confirmée en juillet avec une hausse du trafic passagers de 9,2%, tandis que le fret enregistrait une hausse de 22,7% par rapport à juillet 2009. Même si cette croissance reste en deçà des chiffres de

2009, qui affichaient un rythme annuel d'augmentation de 12% pour les passagers et de 28% pour le fret, la hausse du trafic reste supérieure à la moyenne annuelle habituelle de 6%. Le ralentissement serait notamment dû, selon l'AITA,

au maintien d'un niveau de chômage élevé, notamment en Amérique du Nord et en Europe, qui affecterait le budget des loisirs et de la consommation en se reportant sur le trafic aérien. Après le boom de la demande de fret pour le restockage des entreprises dans le contexte de l'après-crise, « la croissance à venir dépendra largement des dépenses de consommation, qui restent faibles », a averti l'IATA.

Les contraintes du marché africain Malheureusement, le transport aérien en Afrique souffre encore de très lourdes contraintes qui freinent le développement et le désenclavement du marché. La fuite des cerveaux, le difficile arrimage aux normes internationales de sécurité, la faiblesse du pouvoir d'achat, la flambée du prix du carburant, la faible capacité d'investissement des compagnies aériennes, sont autant de nids de poule sur la piste de décollage du secteur. D'après Lufthansa Consulting, la moyenne d'âge des 730 avions immatriculés opérant sur le continent serait de dix-huit ans, constituant la plus vieille flotte au monde. Or le renouvellement de la flotte constitue aujourd'hui le cheval de bataille des compagnies africaines pour développer le marché. Un avion

A quand l'espace aérien unique en Afrique ?

Plus de vingt ans après la signature de l'accord de Yamoussoukro pour la libéralisation du transport aérien, la non-application des termes de cet accord continue de favoriser les compagnies étrangères qui contrôlent encore 75% du trafic entre le continent et le reste du monde. L'association des compagnies aériennes africaines (AFRAA) estime que le développement du secteur passe par l'autorisation des compagnies à opérer de n'importe où et vers les destinations de

leur choix, ce qui leur permettrait d'améliorer leurs dessertes, et donc leurs taux de remplissage. L'accord signé en 1999 par les chefs d'Etats africains pour la création d'un espace aérien unique n'est jamais entré en vigueur. Seuls l'Afrique du Sud, l'Egypte, le Maroc, l'Ethiopie et le Kenya, les cinq pays possédant les cinq premières compagnies africaines, défendent en réalité l'application de cet accord, les autres pays n'étant pas encore assez solides pour s'ouvrir à une telle concurrence. Quoiqu'il en coûte, ce serait un mal pour bien estime M. Kossi, le président de l'AFRAA, pour qui

« ceux qui sont prêts et qui le souhaitent doivent le faire, les autres suivront ». Les compagnies africaines sont en effet handicapées par les restrictions imposées par les Etats qui restent les principales actionnaires de ces compagnies, puisque dans la plupart des cas, la participation étrangère est plafonnée à 49% des parts. « Très souvent, les gouvernements ne facilitent pas les choses et l'industrie aérienne ne peut pas fonctionner normalement à cause de leur interventionnisme », déplore le directeur de la communication de l'IATA, Anthony Concil.

J. F.

Les principales alliances aériennes

- Star Alliance

Année de création : 1997
Rang : 1^{er}
Parts de marché : 25%
Transporteurs aériens membres : 28 (Adria, Aegean, Air Canada, Air China, Air New Zealand, Ana, Asiana Airlines, Blue1, BMI, Austrian, Brussels Airlines, Continental Airlines, Croatia Airlines, Egyptair, LOT Polish Airlines, Lufthansa, Scandinavia Airlines, Shanghai Airlines, Singapore Airlines, South African Airways, Spanair, Swiss Air, TAM/TAP Portugal, Thai, Turkish Airlines, United, US Airways)
Nombre d'appareils : 4 027
Nombre d'employés : 405 000
Passagers par an : 627,52 millions
Départs quotidiens : Plus de 21 200
Destinations : 1 172
Pays desservis : 181
Nombre de salons : Plus de 990

- SkyTeam

Année de création : 2000
Rang : 2^{ème}
Parts de marché : 22%
Transporteurs aériens membres : 14 (Aeroflot, Aeromexico, Air Europa, Air France, Alitalia, China Southern Airlines, Czech Airlines, Delta Air Lines, Kenya Airways, KLM, Korean Air, Tarom, Vietnam Airlines, China Airlines)
Nombre d'appareils : 1 941 pour les compagnies principales (+1 199 des compagnies affiliées)
Nombre d'employés : 316 445
Passagers par an : 384 millions
Départs quotidiens : environ 13 000
Destinations : 898
Pays desservis : 169
Nombre de salons : 447

- Oneworld

Année de création : 1999
Rang : 3^{ème}
Parts de marché : 20%
Transporteurs aériens membres : 11 (American Airlines, British Airways, Cathay Pacific, Finnair, Iberia, LAN Airlines (Lan Ecuador et Lan Argentina, filiales de Lan font désormais partie de l'alliance comme filiales), Qantas, Japan Airlines, Royal Jordanian, Malév, Mexicana, + le russe S7 Airlines le 14 novembre prochain)
Nombre d'appareils : 2 500
Nombre d'employés : ND
Passagers par an : 340 millions
Départs quotidiens : 9 500
Destinations : 900
Pays desservis : 150
Nombre de salons : 550

Le choc Air France/Lufthansa en Afrique subsaharienne

Fortes de puissantes marges d'investissements, Air France-KLM, Lufthansa ou British Airways dominent encore largement le marché africain du transport aérien. Récemment, l'allemand Lufthansa a lancé une vaste opération pour ravir à Air France des parts de marché en Afrique subsaharienne. Depuis le rachat de Swiss Brussels Airlines et Austrian, la Lufthansa présente l'offre la plus complète entre la France et l'Afrique avec 40 destinations en correspondance vers l'Hexagone, contre 34 en direct pour Air France-KLM. Un signal fort lancé par la Lufthansa face au monopole d'Air France en Afrique subsaharienne.

Surtout avec la mise en service de son premier A380 sur Johannesburg, où Air France opérait fièrement avec le sien depuis quelques années. La capitale économique sud-africaine devient ainsi l'une des rares destinations, avec Tokyo, à voir s'affronter deux A380. Mais Air France-KLM n'entend pas s'en laisser conter dans son pré carré africain. En marge du plan de riposte à la prolifération outrancière des compagnies lowcost sur les moyens courriers, le géant français du transport aérien prépare une contre-attaque de poids à l'expansion de la Lufthansa en Afrique sub-saharienne, avec le nom évocateur de « plan

Léopard » (nom de l'opération aéroportée de la Légion étrangère en 1978 pour délivrer des otages européens retenus dans la ville minière de Kolwezi par des rebelles katangais, dans l'ex-Zaïre). Le plan prévoit l'augmentation des fréquences vers l'Afrique subsaharienne dès cet hiver, notamment vers les destinations pétrolières d'Afrique centrale : Malabo et Bata en Guinée équatoriale, Luanda en Angola et Libreville au Gabon. Un plan qui devrait représenter une augmentation de l'offre d'environ 3%.

J. F.



neuf consomme moins de carburant, vole plus longtemps, coûte moins cher à la maintenance et peut desservir sans restrictions tous les pays. L'Union européenne, la principale destination depuis l'Afrique subsaharienne, a en effet entrepris depuis 2008 un contrôle drastique des normes sécuritaires pratiquées par les compagnies qui desservent la zone. A cet effet, tous les experts s'accordent à dire que la priorité pour l'épanouissement du marché africain du transport aérien demeure la sécurité puisque le continent est considéré comme le plus dangereux au monde, avec un nombre d'accidents d'avions quatorze fois supérieur à la moyenne mondiale.

La difficulté de lever des fonds

Le développement du secteur nécessite donc de très gros moyens, que la plupart des compagnies africaines n'ont pas, d'autant que très peu de banques africaines sont actives dans ce secteur. Les banques étrangères se révèlent tout aussi frileuses à prêter aux compagnies africaines, brandissant l'instabilité politique et de trop faibles marges de profit. Ce qui n'est d'ailleurs pas toujours justifié, car même les compagnies qui présentent de bons résultats et de grosses marges de progression pâtissent des mauvaises notes de l'Afrique en matière de stabilité politique. C'est le cas d'Ethiopian Airlines par exemple, qui malgré des états de service irréprochables, reste pénalisé auprès des banques internationales avec des taux plombés par le risque pays. Un cercle vicieux puisque la vétusté des appareils prive les compagnies africaines de garanties dont elles ont besoin pour obtenir des crédits suffisants au renouvellement de leur flotte. Seuls les quelques poids lourds africains du secteur parviennent à adapter une offre et une flotte compétitives. South African Airways, Egyptair, Ethiopian Airlines, Kenya Airways ou Royal Air Maroc réussissent, non sans mal, à tirer leur épingle du jeu. Plusieurs ont dû à cet effet intégrer des alliances internationales pour rester compétitives. C'est le cas de Kenya Airways qui a rallié Skyteam en 2007, ou South African Airways et Egyptair qui ont déjà rejoint Star Alliance.

D'après Lufthansa Consulting, la moyenne d'âge des 730 avions immatriculés sur le continent serait de dix-huit ans, constituant la plus vieille flotte dans le monde.

Le retard de l'Afrique centrale

Tout le défi du transport aérien en Afrique réside donc aujourd'hui dans la réduction des coûts d'exploitation et l'obtention de crédits suffisants pour faire face à la poussée concurrentielle des majors européens du secteur dans le ciel africain. La demande en matière de transport aérien est très inégale sur le continent africain, et présente, dans chaque zone voire dans chaque pays, des contraintes qui lui sont propres. Parmi les cinq premières compagnies africaines, deux sont d'Afrique du Nord (Royal Air Maroc, Egyptair), deux d'Afrique de l'Est (Ethiopian Airlines et Kenya Airways) et une d'Afrique australe (South African Airways).

L'Afrique centrale est à la traîne et peine encore à se relever de ses échecs à capter l'exigente demande des destinations pétrolières. De l'intense activité pétrolière dans le golfe de Guinée est né un trafic important de biens et de personnes avec les pays occidentaux dont les compagnies

exploitent l'or noir. Mais le marché des destinations pétrolières en Afrique centrale présente de lourdes contraintes, notamment concernant la régularité des vols, la ponctualité ou les correspondances.

JOHANN FREIXAS

Contre-attaque africaine en perspective

A la fin du mois de septembre, trois majors africaines, South African Airways, Ethiopian Airlines et Egyptair ont décidé de s'allier pour créer une nouvelle compagnie aérienne africaine qui desservirait l'Afrique Centrale et de l'Est. Les principales cibles de cette nouvelle alliance seraient le Gabon, le Cameroun, le Tchad, la République démocratique du Congo, Sao Tome et Principe et la République centrafricaine. Une contre-offensive qui pourrait faire de la concurrence aux majors européennes qui rivalisent d'offres sur cette région encore sous desservie. Ethiopian Airlines a par ailleurs annoncé qu'elle devrait prochainement intégrer Star Alliance, la première alliance aérienne (25% des parts de marché).

UBA
United Bank for Africa

UBA Africash
L'Afrique... Unie par un service de transfert d'argent

- Transfert d'argent en temps réel
- Paiement en monnaie locale ou en devises

DÉJÀ DISPONIBLE DANS TOUTES LES AGENCES UBA À TRAVERS LE MONDE...

Afrique • Londres • New York • Paris

www.ubagroup.com Africa's global bank

Afrique centrale

Air Cemac toujours cloué au tarmac

Annoncée tambour battant depuis 2000, la création et la mise en service de la compagnie aérienne sous-régionale Air Cemac tarde toujours à se concrétiser. Le projet pourrait pourtant enfin déployer ses ailes depuis l'acquisition, en 2009, de 40% des parts de la compagnie par le géant sud-africain South Africa Airways.



Après plusieurs échecs pour trouver des partenaires économiques et techniques, Air Cemac fonde les plus grands espoirs sur son nouvel allié. L'intégration sous-régionale et le transport de biens et de personnes sont au cœur des projets de la compagnie... et des attentes des passagers.

Le 8 décembre 2001, la conférence des chefs d'Etat de la Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale (Cemac), qui se tenait à Yaoundé, décidait de la création d'une compagnie aérienne sous-régionale à capitaux majoritairement privés. En août 2002, les ministres en charge de l'Aviation civile réunis à Bangui mettaient en place un comité de pilotage présidé par le ministre des Trans-

La South African Airways se dessine comme un partenaire de choix, plusieurs fois nommée « meilleur transporteur africain ».

ports et de l'Aviation civile de la République centrafricaine et comprenant le secrétariat exécutif, la BDEAC, le Gabon et la RCA, ainsi que des consultants dont le rôle essentiel était la recherche d'un partenaire technique et d'actionnaires privés. En novembre 2003, après plusieurs missions en Europe et dans les Etats membres, le comité proposait aux ministres de l'Aviation civile et au Conseil des mi-

nistres de la Cemac le Groupe Euralair Horizons de France comme partenaire technique. Mais le mois suivant, Euralair était racheté par le groupe anglais Angel Gate Aviation Limited qui, à travers sa filiale française Air Horizons, confirmait toutefois par écrit sa volonté d'être le partenaire technique en lieu et place d'Euralair, avec une prise de participation au capital à hauteur de 18%. Mais la frilosité des hommes d'affaires et la faible implication des Etats membres n'ont alors pas permis de combler le déficit pour obtenir les fonds suffisants à la mise en route de la compagnie.

Un partenaire de choix

Après l'avortement des négociations entamées avec Royal Air Maroc, il faudra attendre avril 2009 pour voir le projet véritablement mis en œuvre avec l'acquisition par South African Airways de 40% du capital d'Air Cemac. Avec les contributions des Etats membres au capital de la compagnie à hauteur de 5% pour chacun des six pays, ainsi que les 15% qui échoient à la Banque de développement des Etats d'Afrique centrale (BDEAC), 85% du capital est déjà libellé, les 15% restant étant destinés aux opérateurs privés. « *Seuls les Sud-Africains se sont engagés au terme des négociations à prendre 40% du capital de la compagnie en respectant et en acceptant les conditions de la Cemac* », affirme le vice-président de la commission, le Gabonais Jean Marie Maguena, martelant que la gestion d'Air Cemac devrait rompre avec les méthodes qui ont entraîné la faillite des compagnies de la sous-région, et qu'« *il est question de s'arrimer aux standards modernes de gestion, d'obéir aux exigences de qualité et de rentabilité économique* ». A cet égard, la South African Airways se dessine comme un partenaire de choix, plusieurs fois distinguée « meilleur transporteur africain ». Le contrat d'acquisition comprend également des points de trafics concédés à la compagnie sud-africaine dans les pays membres de la Cemac, ce qui lui permettra également d'étendre sa marque en Afrique subsaharienne.

Le projet a donc beaucoup évolué depuis 2008, lorsque les Etats membres avaient concédé les droits de trafic, et les Etats libéré leurs parts de capital, même si aucun avion d'Air Cemac ne vole à ce jour dans le ciel de la communauté...

Vers un décollage imminent ?

En janvier 2010 à Bangui, les chefs d'Etat et de gouvernement de la Cemac ont décidé que Brazzaville abriterait le siège de la compagnie. Une décision qui a été communiquée à la SAA afin qu'elle puisse aménager son *business plan*. Lors de la dernière conférence des chefs d'Etat qui s'est tenue dans la capitale congolaise, le Conseil des ministres de la Cemac a adopté un cadre fiscal-douanier concédant certains avantages à la future compagnie afin de réduire certains coûts, de façon à faciliter le lancement de la compagnie dans les meilleurs délais. Et en juillet dernier, le commissaire chargé des Infrastructures et du Développement durable à la Cemac, le docteur Bernard Zoba, se voulait optimiste : « *Nous pensons qu'après la Coupe du monde (qui se tenait alors en Afrique du Sud, ndr), les Sud-Africains vont nous appeler et au cours d'une réunion des ministres de l'Aviation civile d'Afrique centrale, ils vont présenter les résultats de ce travail et après on pourra aller rapidement.* » Une chose est sûre, les espoirs qui reposent sur l'envoi de cette compagnie sont grands, notamment pour améliorer l'intégration sous-régionale, faciliter le transport de biens et de personnes entre les pays de la Cemac, et capter la demande croissante d'Afrique centrale.

JOHANN FREIXAS

Quelle place pour le Gabon ?

Après les aventures malheureuses d'Air Afrique et celle d'Air Gabon dans laquelle le Gabon s'était fortement investi, il semble que le pays ait su en tirer des leçons puisque le nouveau fleuron de l'aviation gabonaise, Gabon Airlines, s'implante déjà comme un levier incontournable de l'économie nationale.

Sur les neuf compagnies aériennes gabonaises en activité en 2008, sept se sont vu inscrire à la liste noire de l'Union européenne. Un moindre mal car aucune d'entre elles ne disposait d'appareils long-courriers. Mais dans le petit émirat pétrolier d'Afrique centrale, la fierté nationale en matière de transport aérien, c'est aujourd'hui sans conteste Gabon Airlines qui parvient de mieux en mieux à répondre aux besoins de la population gabonaise en même temps qu'elle se fraye une place sur le marché régional. Créée en 2006 sur les cendres d'Air Gabon, Gabon Airlines voit grand et se donne les moyens de ses ambitions. Elle est aujourd'hui, avec Afrijet (compagnie d'aviation de luxe), la seule compagnie gabonaise autorisée à desservir l'espace européen. La compagnie Nouvelle Air Affaires Gabon a quant à elle été autorisée à se poser en Europe uniquement pour les rapatriements sanitaires.

S'adapter à la clientèle

Gabon Airlines est autorisée à pratiquer quatre liaisons par semaine vers la France, où elle dessert Paris et Marseille sans escale à des prix très compétitifs par rapport aux majors européennes. Pour le transport de passagers, il faut distinguer trois différents marchés : le marché vers l'Europe, le marché intérieur du Gabon et puis le réseau régional. En ce qui concerne le marché vers l'Europe au départ du Gabon, on retrouve une clientèle gabonaise qui se déplace pour des raisons personnelles, une clientèle administrative, c'est-à-dire les gens qui font des missions officielles, et puis le marché pétrolier, très porteur au Gabon. « *Le marché pétrolier est un peu difficile à capter parce qu'en général il y a toujours des correspondances au-delà de Paris. Ce marché est porteur mais il est exigeant, il ne tolère pas de retard puisque cela entraîne des conséquences graves pour les gens qui travaillent sur les plate-formes, donc il faut être ponctuel et régulier. (...) Il faut respecter les horaires, ne pas partir trop tôt, ne pas partir trop tard parce qu'il y a la relève ; ils aiment bien que la*



Qu'il s'agisse du transport de passagers ou du marché du fret, la réussite de Gabon Airlines a valeur d'exemple pour le secteur aérien gabonais.

relève arrive le matin et que l'autre relève reparte le soir. Ce sont des contraintes qui signifient que l'avion va rester au parking pour une longue durée », explique Jean François Devaux, directeur général adjoint de Gabon Airlines.

Une activité accrue

Le marché intérieur du Gabon traverse, lui, une période difficile en raison des soucis d'exploitation rencontrés par les compagnies nationales et l'irrégularité patente des horaires. Face à cette situation, Gabon Airlines s'est positionnée, et en mars dernier la compagnie a ouvert la ligne Libreville/Port-Gentil avec un petit Embraer 120 de 30 places. Face au succès rencontré sur cette ligne, depuis le 15 septembre dernier c'est un ATR 42 de 46 places qui a été affrété entre Libreville et Port-Gentil. « *C'est une augmentation significative. Nous misons surtout sur la*

régularité des opérations. Nous allons avoir des horaires alignés, c'est-à-dire que les avions partent à la même heure, ils arrivent à la même heure, et cela tous les jours. Ce qu'en France on appelle la navette », explique M. Devaux. En projet imminent, Gabon Airlines travaille également sur la liaison vers Mvengué (Franceville), Sao Tomé – où l'on constate un manque important depuis l'arrêt des activités de la TAA – et Douala, la capitale économique camerounaise.

En ce qui concerne le marché régional, Gabon Airlines dessert Pointe Noire et Johannesburg, qui jouissent d'une grosse demande au départ et à l'arrivée. Mais de plus en plus de nouvelles compagnies ouvrent des fréquences sur les pays limotrophes à des prix qui défient les grandes compagnies européennes. Et pour rester compétitifs, les compagnies africaines éprouvent de grosses difficultés en raison

des contraintes économiques, légales et sécuritaires qui pèsent sur elles. « *On entend souvent que le transport aérien est cher lorsqu'on va en Afrique alors qu'un Paris/New York est moins onéreux. Certes, mais lors d'un Paris/New York, vous survolez l'Atlantique, vous n'avez pas de droits de survols, c'est direct, vous ne demandez rien à personne. Sur un Paris/Libreville nous survolons de nombreux pays* », rappelle M. Devaux.

Le poids des taxes

Une autre contrainte, qui est de plus en plus difficile à faire accepter aux passagers, c'est la profusion de taxes. Taxes de sûreté, de passagers, aéroportuaires, taxe Chirac pour l'aide aux pays pauvres (dont l'efficacité reste encore à prouver), malgré les efforts des compagnies aériennes pour faire baisser les tarifs du transport aérien, les taxes majorent d'environ 28% le prix du billet. « *Par exemple sur l'offre promotionnelle que nous avons mise en place jusqu'au 14 décembre entre Libreville et Paris A/R à 480 000 FCFA TTC, le montant global des taxes est de 174 500 FCFA* », souligne Catherine Engohan, responsable de la communication de la compagnie gabonaise. Pour M. Devaux,

Fiches techniques

Gabon Airlines

La nouvelle compagnie aérienne gabonaise de droit privé Gabon Airlines SA a été créée en juillet 2006 avec un capital social de 5 milliards de francs CFA. Elle se positionne comme une compagnie panafricaine ouverte à l'international. Gabon Airlines est membre de l'IATA (International Air Transport Association), de l'AFRAA et d'autres organisations. La compagnie dispose d'un Boeing 767-200 de 156 places pour les liaisons vers l'Europe, d'un Boeing 767-500 de 102 places pour le réseau intra-africain et certaines lignes domestiques, et de deux Embraer 120 Brasilia pour son réseau domestique. Depuis l'été 2010, elle loue et affrète un Airbus 340 de 256 sièges afin d'améliorer ses capacités vers la France. Gabon Airlines dessert Paris et Marseille quatre fois par semaine ; Pointe-Noire (4 vols/semaine) et Johannesburg (2 vols/semaine) ; Port Gentil (4 vols/semaine) et bientôt Mvengué (Franceville), Sao Tomé et Douala.

Gabon Airlines Logistics

En mars 2006, la compagnie gabonaise créait la filiale Gabon Airlines Cargo pour gérer l'activité de fret. Confrontée à des soucis administratifs par rapport à l'Union européenne, la filiale a été mise en liquidation en 2008 et le gouvernement a regroupé toutes les activités au sein de Gabon Airlines. Ensuite, est né au sein de la compagnie le service Gabon Airlines Logistics pour prendre en charge les activités de fret. Le département est assisté dans cette tâche de la Corex, une société privée gabonaise spécialisée dans l'assistance aux compagnies aériennes en matière de fret pour le traitement des avions et le traitement en magasin du fret.

- Contact : www.gabonairlines.com (situé à l'aéroport international Léon-Mba de Libreville).

cette profusion outrancière de taxes en tout genre s'explique par le fait que « c'est un secteur qui est encore dit de luxe, alors que ce n'est plus vrai, aujourd'hui tout le monde se déplace en avion ».

En 2008, les missions d'experts européens envoyés sur place pour auditer les instances locales de régulation de l'aviation civile ont décrété que l'Anac (ex-Aviation civile gabonaise) ne répondait pas aux conformités exigées par l'UE pour permettre aux compagnies aériennes gabonaises de survoler leur espace. En ce qui concerne Gabon Airlines, le dossier a été défendu devant l'UE, et comme la compagnie s'est engagée à respecter les normes imposées par l'UE, il y a eu la création de l'annexe B qui autorise les compagnies aériennes à desservir l'UE, même si l'aviation civile est sur la liste noire. « Nous ne pouvons exploiter qu'avec l'avion qui a été expertisé à ce moment-là, et on ne peut pas augmenter nos fréquences sur l'Europe », explique Jean François Devaux. Les quatre fréquences par semaine accordées à Gabon Airlines permettent pour l'instant d'éponger la demande mais le pic de passagers de la période estivale a contraint Gabon Airlines à augmenter ses capacités durant l'été 2010. Le Boeing 767, d'une capacité de 156 sièges, ne pouvant absorber la forte demande estivale, la compagnie a loué et affrété un Airbus 340 d'une capacité de 256 sièges, « un très gros succès », selon le DGA de Gabon Airlines, « puisque nous avons atteint des coefficients de remplissage proche de 100% ».

C'est précisément grâce à cette stratégie que Gabon Airlines entend contrer l'expansion des grandes compagnies européennes dans le ciel africain. « On peut réagir en ayant d'autres outils de travail, un avion de plus grande capacité, on l'a prouvé cet été et nous allons essayer de continuer pour les fêtes de Noël. C'est comme ça que nous pourrions nous battre pour pouvoir se développer », conclut Jean François Devaux.

Le marché embryonnaire du fret au Gabon

Le fret représente aujourd'hui un marché en plein essor au Gabon, avec de fortes marges de progression. La nouvelle émulation économique du pays devrait même réserver au secteur une place de choix dans les leviers de croissance. Mais malgré de bons résultats, ce marché reste encore tributaire de la capacité du pays à produire des produits exportables par les airs afin



d'équilibrer son activité. Tout ce qui sort du Gabon en sort par la mer. Pétrole, bois, minerais, les matières premières sont exportées par voie maritime. Par conséquent, les opérateurs gabonais de fret aérien ont du trouver des partenariats avec des opérateurs de cargos qui viennent d'Europe et qui descendent en Afrique, notamment vers Nairobi ou Lusaka pour aller prendre des fruits et légumes, du poisson et autres denrées alimentaires et remonter vers l'Europe. Les avions cargos amènent du fret d'Europe vers Libreville et repartent remplir leurs cargaisons dans les pays africains exportateurs de denrées alimentaires avant de remonter vers l'Europe.

Le marché n'est en effet pas suffisamment développé pour permettre aux opérateurs locaux de fret de rentabiliser des modules cargo, qui demandent des frais énormes de maintenance et de carburants. Le fret étant unidirectionnel, la solution la plus viable pour les compagnies gabonaises est l'achat des espaces dans les avions des majors européennes qui desservent l'Afrique (contrats « blockspace »).

Face à cette demande spécifique, Gabon Airlines a créé le département Gabon Airlines Logistics qui, assisté de Corex, une société privée spécialisée dans l'assistance aux compagnies aériennes en matière de fret pour le traitement des avions et le traitement en magasin du fret, gère toutes les activités fret de la compagnie. Pour les compagnies de fret aérien au Gabon, le gros du marché est le matériel pétrolier qui va vers Port-Gentil et Pointe Noire essentiellement. Si la concurrence a déjà ôté à Gabon Airlines quelques parts de marché pour le fret en direction de Pointe Noire, le matériel à destination de Port-Gentil passe toujours par Libreville. Il arrive sur la capitale gabonaise et il est réacheminé vers la cité pétrolière, soit par voie maritime lorsque le fret est hors gabarit, ou bien avec des avions du type Antonov 26 que Gabon Airlines loue chez DHL, et qui effectuent en moyenne quatre vols par semaine sur Port-Gentil.

Le deuxième pan du marché pour le fret aérien au Gabon est celui du périssable, donc des denrées alimentaires. Aujourd'hui Gabon

Airlines, avec quelques autres concurrents, approvisionne la grande distribution à Libreville et Port-Gentil, notamment Géant CKdo, M'Bolo, Prix Import à Libreville, et puis le nouveau Super CKdo, la Boucherie du port ou Score à Port-Gentil. En raison du coût plus élevé et des capacités moindres du fret aérien, la voie maritime est largement privilégiée par les opérateurs économiques. Même les magasins de grande distribution, qui ont besoin que les stocks tournent, privilégient encore le bateau pour certains produits. Les produits périssables présentant de faibles marges bénéficiaires, les opérateurs Gabonais adaptent leur offre. « Avec Géant CK2, avec Prix Import, nous sommes tombés d'accord. Nous adaptons notre offre à leurs besoins », explique le directeur fret de Gabon Airlines.

Libreville, destination en déclin

La création incessante de nouvelles taxes sur le fret aérien au Gabon et la flambée des prix du carburant continuent de déprécier la capitale gabonaise comme hub pour les compagnies opérant dans la sous-région. Aujourd'hui les taxes et charges pour le fret sont plus élevées que dans les pays voisins. « Il y a cinq ans, tous nos partenaires aimaient bien faire des escales techniques au Gabon. C'est à-

dire qu'un avion qui n'avait pas d'escale commerciale ni d'intérêt précis s'arrêtait à Libreville parce que la capitale est très bien placée au niveau géographique, c'est un point de passage et les gens appréciaient les escales techniques. Nous avions beaucoup de marchés de la sorte et tout le monde y gagnait : l'aéroport ; nous aussi puisque nous assistions les avions ; et même les pétroliers puisque les 747 qui se posaient ici pour des escales techniques faisaient le plein de fuel. Mais depuis l'augmentation progressive du prix du fuel à Libreville, ils ne viennent plus du tout, une destination comme Malabo est même devenue beaucoup plus intéressante depuis quelques années », déplore le directeur fret de Gabon Airlines.

Mais qu'à cela ne tienne, avec l'interdiction d'exportation des grumes et la politique de développement de la transformation locale du bois, les transporteurs gabonais espèrent récupérer un marché capable d'équilibrer leur activité. Les produits en bois transformés étant beaucoup moins lourds que les grumes, ils pourraient être exportés par la voie des airs. Mais il faudra attendre un réel sursaut de l'industrie gabonaise, notamment dans l'agroalimentaire, pour que le fret aérien puisse réellement prendre son envol.

JOHANN FREIXAS

L'Agence nationale de l'Aviation civile

L'Agence nationale de l'Aviation civile (Anac) est l'organe compétent en matière de politique aéronautique et de surveillance, qui veille à la sécurité et au développement durable de l'aviation civile gabonaise. Etablissement public à compétence nationale doté d'une autonomie technique et de gestion, l'Anac a remplacé depuis 2008 le Secrétariat général à l'aviation civile et commerciale (SGACC), qui n'avait pas connu de modifications majeures depuis sa création en 1972. L'Anac a donc été créée dans le souci d'arrimer l'aviation civile gabonaise au standard de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), qui préconise la cession de la gestion de l'aviation civile à des organismes autonomes.

L'Anac a pour missions légales :

- la régulation,
- l'évaluation pluridisciplinaire et l'expertise,
- la protection des libertés,
- garantir l'impartialité de la puissance publique,
- assurer le contrôle et la certification des organes et du personnel de contrôle de la navigation aérienne, notamment des organismes de sûreté et de sécurité aérienne ; des organismes de gestion des espaces aériens et des aéroports ; des organismes de maintenance des avions ; des aéronefs ; des personnels techniques d'entretien et des navigants aériens.

L'Anac a mandat pour enquêter et formuler des propositions ou des recommanda-

tions ; réglementer, investiguer et contrôler ; prononcer des injonctions et sanctionner. Elle exerce ainsi pour le compte de l'Etat, l'ensemble des fonctions liées à la régulation, à la supervision et au contrôle des activités du transport aérien.

A ce titre, l'Anac est chargée de :

- élaborer et faire aboutir, en collaboration avec les autres administrations compétentes, les textes législatifs et réglementaires de l'aviation civile,
- veiller à la sécurité et à la régularité du transport aérien,
- élaborer les procédures,
- réaliser des audits sur l'organisation et le fonctionnement des structures de l'aviation civile,
- arrêter les programmes annuels des audits,
- contrôler l'activité du transport aérien,
- homologuer les infrastructures et les matériels,
- délivrer les licences et autres autorisations d'exploitation du transport aérien,
- initier, superviser et orienter les enquêtes liées aux accidents, aux incidents et aux autres dysfonctionnements du transport aérien,
- prononcer les sanctions administratives prévues par les textes en vigueur,
- assurer la formation et la certification des personnels, notamment en assurant le contrôle de l'exécution des missions des organismes de mise en œuvre des mesures de sécurité, de sûreté et de facilitation sur les aéroports.

Le périodique des dirigeants et leaders d'opinion

Optimisez votre visibilité en profitant de nos offres d'encarts publicitaires

<p>Surcouverture 4 pages H 330 x L 530 ouvert H 330 x L 250 fermée 4 000 000 F CFA HT</p>	<p>Cavalière p1 - Pleine page H 330 x L 370 ouvert H 330 x L 150 fermée 3 000 000 F CFA HT</p>
<p>Cavalière complet H 330 x L 300 ouvert H 330 x L 150 fermée 4 000 000 F CFA HT</p>	<p>Encart 4 pages H 320 x L 460 ouvert H 320 x L 230 fermée 3 000 000 F CFA HT</p>

Surcouverture 4 pages

Cavalière p1 - Pleine page

Encart 4 pages

Possibilité encarts 6 ou 8 pages et tirés à part sur devis.



C'est sur les épaules de l'Anac que reposent la sécurité et le développement de l'aviation civile gabonaise.

Retrouvez toutes les informations sur l'économie gabonaise en vous abonnant gratuitement à la newsletter sur notre site

www.economie-gabon.com

economie-gabon.com

Owendo, porte ouverte sur l'Océan

A l'origine zone industrielle et portuaire, Owendo est devenue une commune de plein exercice en février 1994 et constitue aujourd'hui 80% du potentiel économique de l'Estuaire.



Depuis la construction des premières infrastructures à la fin du XIX^e siècle, l'activité portuaire d'Owendo est passée par de nombreuses étapes pour arriver à son rayonnement actuel.

Vu du littoral, le relief paraît plat, excepté quelques collines à partir desquelles la vue sur le port restitue l'ampleur des activités qui s'y déroulent. Du haut de la piste qui mène au village Owendo, on aperçoit au loin les îles Coniquet et Perroquet, situées à quelques encablures de Donguila qui abrite depuis 1878 la célèbre mission Saint-Paul, une des mieux préservées du Gabon. Sur le plan administratif, la commune d'Owendo recouvre quelque 3 410 hectares et compte plus de 60 000 habitants. L'extension de la ville en a fait une conurbation qui s'étend aujourd'hui à l'est et sur la rive droite du Komo. Elle compte à ce jour dix-neuf quartiers dont cinq grandes cités modernes ; huit établissements scolaires ; deux collèges d'enseignement secondaire ;

un lycée technique, industriel et commercial ; une école nationale des instituteurs et une faculté des sciences de la santé. Mais c'est sur le plan économique qu'Owendo révèle son vrai visage.

Une notoriété acquise grâce à ses ports

Parcs à grumes, usines de transformation de bois, pêche, chantier naval, gravières, brasseries, parc hôtelier, restaurants, terminal ferroviaire, terminal portuaire, terminal frigorifique, Owendo abrite la plupart des secteurs d'activités du pays. Point de chute du chemin de fer par lequel est notamment acheminé le manganèse de Moanda, terminal portuaire et minéralier par où sortent toutes les matières premières qui font la richesse de ce pays, Owendo est devenue une véritable puissance économique. Mais la ville dispose également de potentiels cachés, comme le tourisme par exemple avec ses deux îles non exploitées (Coniquet et Perroquet), ses deux grands fleuves (la Lowé et l'Igoumié), ses plages, ses aires de randonnées, ses vues splendides dont profitent tous les amateurs de delta-plane... Mais Owendo, c'est avant tout 80% du potentiel économique et industriel de la province de l'Estuaire. Ce sont ses ports à bois, minéraliers et marchands – emblématiques de l'économie florissante du Gabon des années 1970 – et la gare ferroviaire. Le port commercial doit son emplacement à

sa position géographique au fond de l'Estuaire du Komo et à la qualité de sa rade. Ces éléments déterminants font de ce site une zone préférentielle pour le développement des activités portuaires au sein d'un port dit « en eau profonde ». Ce constat résulte des études réalisées par la Marine française, à la fin du XIX^e siècle (missions Bourgoïn en 1892 et Audoin en 1913). Ce projet aboutira dans les années 70 à la demande du gouvernement gabonais, suite aux études engagées par le Bureau central d'études pour les équipements d'outre-mer (BCEOM). La rade d'Owendo est restée pendant longtemps une zone d'attraction pour les forestiers. L'Office de bois, ancêtre de la Société nationale des bois du Gabon (SNBG), y avait installé une cité destinée au personnel affecté à l'exploitation des billes d'Okoumé.

Une histoire d'amour avec le Transgabonais

Quant au port minéralier, exploité par la Compagnie minière de l'Ogooué (Comilog) et inauguré le 30 décembre 1988, il est l'interface maritime d'exportation du

précieux manganèse. Sa proximité du chemin de fer Transgabonais et ses fonds naturels à 12,50 mètres hydro justifient également son emplacement. Offrant une capacité de stockage de plus de 600 000 tonnes et une possibilité d'accoster de jour comme de nuit avec un appontement rénové et s'appuyant sur l'éclairage existant. Ces caractéristiques permettent

Parc à grumes, usines de transformation du bois, chantier naval, terminal ferroviaire et portuaire... Owendo est devenue une véritable puissance économique.

d'accueillir des navires d'environ 40 000 tonnes. Le port à bois exploité par la SEPBG constitue également un puissant pilier du potentiel économique de la commune, la filière bois demeurant le plus grand employeur du pays après la fonction publique. Mise en service début 1980, l'installation présente une capacité estimée de 1,5 million de mètres cubes par an. Le déchargement, la mise à l'eau, la constitution des lots, la livraison aux navires ou encore le gardiennage sont assurés par la Société d'exploitation des parcs à bois du Gabon (SEPBG).

Quelques structures hôtelières

Le développement des activités économique de la commune d'Owendo a en-

traîné une demande d'accueil et d'hébergement temporaires pour les marins et les employés. Aujourd'hui plusieurs structures hôtelières se sont adaptées à cette demande, comme l'hôtel Barracuda, situé en face de l'école de gendarmerie, au

bout de la rue pavée. Une barrière bleue et une allée de cocotiers lui donnent ce cachet particulier d'un village côtier, bercé par la houle et la brise marine ; il est même possible d'y manger, les pieds dans le sable. Plus loin, le complexe

hôtelier Foyer du marin, en zone portuaire après l'usine de Sobraga, offre des chambres climatisées et un grand choix d'activités : piscine, billard, beach-volley, squash, baby-foot, terrain de pétanque, aires de jeux pour les enfants... Certes, le

tourisme n'est pas la vocation première d'Owendo mais la cité industrielle a su plutôt bien s'adapter, et dispose de fort belles marges de progression.

NONO DÉGOTO

L'histoire des infrastructures portuaires d'Owendo

- **1870** : construction des premières infrastructures portuaires du Gabon par l'Administration coloniale. Il s'agit de deux jetées en maçonnerie érigées à la zone dite « Plateaux ». Ces ouvrages réalisés par la marine française étaient destinés aux compagnies Hatton & Cookson et les Chargeurs Réunis pour leurs besoins propres. Après plusieurs années d'exploitation, victimes du phénomène de la houle, ils ont été abandonnés.

- **1930** : construction par l'Administration coloniale des installations administratives pour la réception du trafic maritime. Il s'agissait de l'aménagement d'un wharf équipé pour le déchargement des marchandises. Celui-ci fut érigé en face de l'actuel Palais présidentiel. Ses vestiges sont encore visibles sur la côte ainsi que l'ancienne jetée des Chargeurs Réunis, aujourd'hui utilisée par les baigneurs et les pêcheurs à la ligne.

- **1954** : construction face à la cathédrale Sainte-Marie du port Môle (port de pêche) de Libreville pour faire face au développement permanent du trafic. Ce port sera successivement agrandi en 1962, 1969, 1970, puis en 1971 pour atteindre son état actuel.

- **1960** : accession à la souveraineté nationale du Gabon le 17 août. Le pays dispose, sur 800 km de côtes, de deux mûles, à Libreville et Port-Gentil. Les infrastructures portuaires restent à construire. A leur arrivée dans les eaux territoriales, les paquebots et les cargos mouillaient en rade puis les marchandises et les passagers étaient trans-

férés sur la côte à partir de petites embarcations (pinasses et chalands). Ces activités se déroulaient dans des conditions pittoresques et parfois même dangereuses. Les exportations de bois en grume se faisaient dans les rades foraines car la gestion de l'économie nationale sous la colonisation n'avait pas permis la construction d'ouvrages portuaires majeurs. L'Administration coloniale, accommodée d'une telle situation, se contenta de dresser des relevés hydrographiques des côtes, estuaires et baies du Gabon, et de baliser les chenaux accessibles aux zones de mouillage. Cette situation a amené les responsables de l'Etat à envisager la construction du chemin de fer Transgabonais pour l'évacuation des richesses du pays vers l'étranger et la construction du port d'Owendo comme site d'accueil des navires de tout type.

- **1969** : mise en chantier du port en eau profonde d'Owendo pour tenir compte des nécessités d'exploitation des navires modernes et du développement des échanges extérieurs du Gabon.

- **1970** : entrée en vigueur d'un nouveau régime avec la création du port de Libreville, établissement public national à caractère industriel et commercial, doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Cette nouvelle structure, qui réunissait sous une autorité unique les pouvoirs détenus antérieurement par l'Etat et la Chambre de commerce, a pour but d'accroître l'efficacité du service portuaire. Ce régime fonctionnera jusqu'au 1^{er} avril 1974,

date de mise en place de l'Office des ports et rades du Gabon (Oprag), qui regroupera sous une même autorité l'ensemble des installations et sites portuaires du pays.

- **1974** : mise en service du port de commerce d'Owendo qui subira des extensions pour accroître ses capacités de stockage à terre des conteneurs. Il est, depuis le complexe portuaire de Libreville-Owendo, doté de toutes les installations adéquates.

- **1979** : inauguration du port Grumier – ou port à bois – d'Owendo, destiné à faciliter le transit des bois acheminés par le Transgabonais.

- **1986** : extension du port de commerce d'Owendo par un linéaire d'accostage de 150 mètres venu prolonger le quai du port en eau profonde d'Owendo : ce poste à quai sur ducs d'Albe d'accostage permet également le déchargement de tous les hydrocarbures liquides et gazeux dans des conditions optimales de sécurité.

- **1988** : mise en service du port minéralier d'Owendo qui permet l'évacuation du minerai de manganèse extrait des mines de la ville de Moanda.

- **2003** : après un appel d'offres international, l'exploitation technique (accueil navires et marchandises) de l'intégralité des ports et rades du Gabon est privatisée. La société espagnole Sigeprag, adjudicataire, se voit confier pendant vingt-cinq ans la gestion de cette partie d'activités de l'Oprag avec un cahier des charges définissant les conditions d'exploitation.

DRIVE THE CHANGE



sodim tp

BP 608 LIBREVILLE
Tél. : (+241) 77 29 20 - 07 08 27 89 - 07 08 24 18 - 07 14 01 88
sodim.tp@groupesgabon.com



Contacts à Owendo

- Hôtel de Ville d'Owendo : BP 18016.
Tél. : (+241) 70 56 24/25. E-mail :
commune_dowendo@yahoo.fr

- Hôtel Barracuda : BP 4832, Owendo.
Tél. : (+241) 70 13 00 (chambres climatisées à partir de 25 000 FCFA).

- Complexe hôtelier Foyer du marin, zone portuaire.
Tél. (+241) 70 36 20. E-mail : foyerdu-marin@hotmail.com

- Office des ports et rades du Gabon (Oprag) : BP 1051, Libreville.
Tél. : (+241) 70 17 98/70 01 94.

Côte d'Ivoire

Les raisons d'une résistance économique

L'agriculture est restée dynamique, l'industrie n'a pas flanché, les télécoms et les banques ont sauvé le tertiaire... mais le monde des entreprises attend une normalisation politique plus que jamais urgente.



Si les classes populaires ont payé un lourd tribut aux années de crise qui ont suivi le coup d'Etat de décembre 1999, les indicateurs économiques inclinent à un certain optimisme. Abidjan sera-t-il le siège d'un nouveau « miracle ivoirien » ?

« Je vous assure que si la crise s'arrête, la Côte d'Ivoire est capable de réaliser très vite une performance de 8% de croissance annuelle. » Ces propos sont ceux de Bernard Derrien, vieux routier de la Côte d'Ivoire, patron d'un beau bouquet d'entreprises spécialisées dans la construction métallique et les installations industrielles, les télécommunications, les infrastructures de réfrigération, etc. De la place qu'il occupe, il prend forcément le pouls d'une économie qui a profondément souffert durant ces dernières années, mais qui ne s'est pas effondrée, contrairement à ce que de nombreux prévisionnistes redoutaient. Si le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) s'est effondré de 1997 à 2003, il est redevenu positif en 2004. Et ces dernières années, il est en constante hausse, à 2,3% en 2008 et 3,7% en 2009. Quant aux prévi-

sions pour 2010, année électorale (prévue), donc de tous les dangers, elles se situent pour l'instant à 4%. Des performances qui donnent à espérer pour l'avenir quand on sait dans quelle instabilité politique le pays d'Houphouët-Boigny marine depuis le coup d'Etat du 24 décembre 1999, même si le secteur privé est désormais essouffé après ses nombreux efforts. Les classes populaires, elles, ont payé un lourd tribut à la crise politico-militaire : le taux de pauvreté est passé de 38,2% en 2002 à 48,9% en 2008. Cela dit, le pays continue, tant bien que mal, de tourner. Quels sont les ressorts de la formidable capacité de résilience de l'économie ivoirienne, qui demeure le poids lourd par excellence de l'Uemoa dont elle contient 39% de la masse monétaire et dont elle participe au produit intérieur brut à hauteur de 40% ?

Une administration solide

La Côte d'Ivoire profite d'un certain nombre d'acquis accumulés durant la période de son « miracle économique ». Elle dispose d'une administration bien formée, capable de gérer sans trop de casse des contraintes économiques d'un certain niveau et de mener des réformes nécessaires à sa survie. Ainsi, face à l'assèchement de l'aide internationale durant les « années de braise », les autorités ivoiriennes ont travaillé à accroître la collecte des ressources internes à travers les différentes régies de l'Etat – Douane, Trésor, Impôts – via un certain d'outils comme l'informatisation des procédures et la mise en place d'une facture normalisée censée améliorer, entre autres choses, le recouvrement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Une médication « de cheval » qui s'est souvent traduite

par des tracasseries administratives mais qui a permis de maintenir, dans les pires moments, les salaires des fonctionnaires et autres agents de l'Etat. Le fait que 80% du produit intérieur brut soit concentré sur la zone gouvernementale (moins de la moitié du territoire national) a aussi aidé l'Etat central à se maintenir debout.

Une agriculture diversifiée

La richesse et la diversité de l'agriculture ivoirienne ont été un formidable

Abidjan, capitale africaine de la mode ?

Art de vivre mais également secteur économique, la mode (avec son corollaire, la cosmétique) occupe une place importante en Côte d'Ivoire et a de fortes potentialités à l'export. Les créateurs ivoiriens savent innover, et sont « servis » par une industrie textile conquérante. Avec Uniwax (18 milliards de FCFA de chiffre d'affaires), qui se relève progressivement – après avoir failli être étranglée par la contrefaçon chinoise – à travers une communication qui met en valeur la modernité et l'élégance du pagne de qualité, notamment via la marque Woodin, très urbaine. Côté cosmétique, la Côte d'Ivoire profite aussi du dynamisme d'un certain nombre d'entreprises spécialisées comme la Nouvelle Parfumerie Ghandour (plus de 40 milliards de FCFA de chiffre d'affaires) qui « gère » une immense de marques.

Au-delà des entreprises industrielles, Abidjan jouit surtout du doigté et du talent de nombreux artisans. Les tailleurs de Treichville, créatifs et bon marché, comptent en tout cas au sein de leur clientèle des bourgeoises ivoiriennes, mais également des commerçantes venues des pays voisins et d'Afrique centrale, venant s'approvisionner en créations originales pour les écouler dans leur pays. Coiffeuses, esthéticiennes, décoratrices d'intérieur... Une armée de professionnelles aguerries offrent leurs services, aujourd'hui à l'intérieur de leurs frontières, et demain – pourquoi pas ? – à l'international.

F. W.

atout pendant la « décennie blanche et sèche ». Le pays est demeuré premier producteur mondial de cacao avec environ 40% du tonnage mondial, malgré une baisse de production d'environ 16% entre les campagnes 2008-2009 et 2009-2010. De plus, il se produit régulièrement un phénomène assez classique : quand la production baisse – souvent parce que les prix ont été trop bas durant l'année précédente –, les cours mondiaux montent en flèche, ce qui fait que le pays gagne en valeur ce qu'il perd en volumes, en termes d'exportation.

Derrière le très médiatisé cacao, la Côte d'Ivoire profite d'entrées de devises grâce à d'autres spéculations agricoles qui « montent ». Comme l'hévéa, dont la culture séduit de plus en plus les cadres et les dirigeants coupés des mondes ruraux traditionnels, et qui adoptent volontiers des réflexes d'investisseurs rationnels, à la fois soucieux de retrouver le contact avec la terre et d'optimiser leurs gains, dans un contexte où les aires exploitées (dans certains cas achetées cash aux familles propriétaires) s'évalent souvent sur des dizaines d'hectares. Aujourd'hui, l'hévéa représente un chiffre d'affaires cumulé d'environ 190 milliards de francs CFA par an, 10 000 à 15 000 emplois directs ou indirects, et 15% des exportations agro-industrielles du pays.

La saga de l'anacarde (noix de cajou) en Côte d'Ivoire en a également surpris plus d'un. Le pays est devenu, en 2009, le deuxième producteur mondial et le premier exportateur (cette denrée était majoritairement consommée dans les pays d'Asie), avec 330 000 tonnes de noix au total. L'anacarde est considéré en Côte d'Ivoire comme le « cacao des savanes » parce qu'il est cultivé en général dans les zones du centre et de l'est, dont la faible pluviométrie rendent les sols impropres à la principale culture de rente du pays. Huile de palme, ananas, café, vivrier : en Côte d'Ivoire, l'agriculture nourrit des millions de foyers et génère des ressources fiscales permettant de faire tourner, bon an mal an, la structure étatique.

Un secteur minier qui se réveille, une industrie qui exporte

Le secteur minier ivoirien s'est également développé ces dernières années. Des entreprises venues de France, d'Australie, d'Afrique du Sud, d'Inde, de Chine... exploitent, le plus souvent en partenariat avec la Société pour le développement minier de la Côte d'Ivoire (Sodemi), des ressources diverses... Or, fer, manganèse, colombo tantalite (coltan), etc. Côté hydrocarbures, la Côte d'Ivoire est un tout petit producteur de pétrole (73° dans le monde et 13° en Afrique. Avec 50 000 barils par jour, le pays est loin du leader nigérian (2 millions de barils par jour). Trois compagnies sont spécialisées dans l'extraction : le canadien CNR (près de 90% de la production), le nigérian Afren, et Foxtrot (filiale du groupe Bouygues) pour le gaz. Sur le plan de l'exploration, huit compagnies se bousculent dont Yams Petroleum, de l'architecte ivoiro-

libanais Pierre Fakhoury, l'irlandaise Tullow Oil, l'américaine Vanco et la Suisse Lukoil. En effet, les découvertes de gisements importants dans les eaux territoriales de pays voisins comme le Ghana et la Sierra Leone, nourrissent les espoirs les plus fous.

Contrairement à la majorité des pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine, la Côte d'Ivoire peut également compter sur sa force industrielle, même si elle demeure encore désespérante au regard de sa production agricole ; le pays broie péniblement environ le quart des fèves issues de son sol, mais les multinationales du secteur, comme Cargill et ADM, se montrent de plus en plus disposées à investir dans la transformation locale. Cela dit, la Côte d'Ivoire exporte les produits

issus de son industrie agro-alimentaire dans la sous-région ouest africaine. Et quelques beaux groupes industriels, comme les démembrements du groupe Sifca (spécialisé notamment dans les huileries) et Unilever Côte d'Ivoire, rayonnent dans les pays voisins malgré les barrières – douanières ou pas – qui peuvent se dresser devant eux, souvent contre la réglementation régionale.

Les télécoms et les banques pour sauver le tertiaire

Le secteur des services en Côte d'Ivoire a beaucoup souffert de la crise sociopolitique, notamment les petites et moyennes entreprises (PME), fragilisées par une instabilité chronique, la frilosité des banques, le départ du personnel de la Banque africaine de développement (BAD, délocalisée à Tunis) et celui de plusieurs milliers de Français – dont des hommes d'affaires – suite aux différentes péripéties, notamment la plus grave, en



novembre 2004, avec la quasi-guerre franco-ivoirienne. Toutefois, le tertiaire a été porté, durant les années de braise, par le secteur de la téléphonie mobile et de la banque. C'est durant la crise que le leader africain de la téléphonie mobile, MTN, a racheté Telecel, créée par l'entrepreneur sénégalais Yérém Sow, et

Des établissements supérieurs de qualité

En Côte d'Ivoire, l'université publique est dans une crise profonde, mais on retrouve toujours, surtout dans le privé, des établissements supérieurs de qualité qui fournissent un éventail assez diversifié de formations. Mais il est plus que nécessaire de bien choisir. Le pire côtoie bien souvent le meilleur.

Le « must », pour ceux qui se destinent au privé (qu'ils choisissent un profil technique, administratif ou commercial) demeure l'Institut national polytechnique Houphouët-Boigny de Yamoussoukro. Il regroupe sur son site – qui a été conçu par le premier président ivoirien comme un campus « à l'américaine » – six grandes écoles, en plus de la « prépa » durant laquelle les étudiants se préparent à affronter les différents concours : l'Ecole de formation continue et de perfectionnement des cadres (EFPCP, délocalisée à Abidjan), l'Ecole supérieure d'agronomie (ESA), l'Ecole supérieure d'industrie (ESI), l'Ecole supérieure des mines et géologie (ESMG), l'Ecole supérieure des travaux publics (ESTP), et l'Ecole supérieure de commerce et d'administration des entreprises (ESCAE). Une des principales forces de ces écoles – surtout l'ESCAE – c'est leur réseau.

F. W.

engagé de nombreux investissements, notamment dans le sous-secteur de l'Internet afin de pouvoir jouer à armes égales contre le groupe Orange-Côte d'Ivoire Télécom, leader du secteur. Moov (Atlantique Telecom, filiale du groupe émirati Etisalat), Comium (petit acteur d'origine libanaise présent également au Brésil et dans le monde arabe), GreenN (Libyan African Portfolio) et Warid Telecom, mort-né (Abu Dhabi), se sont installés et battus ces dernières années pour gagner des parts de marché,

caines » (notamment la panafricaine Ecombank, les nigérianes UBA et Access Bank, ainsi que la marocaine Attijariwafa Bank – qui a racheté la Société ivoirienne de banque, contrôlée par le Crédit agricole français) – ont poussé celles contrôlées par les groupes français traditionnels, surtout la Société générale de banques de Côte d'Ivoire (SGBCI) à développer leur réseau de manière inédite. La concurrence a également favorisé l'innovation à travers le développement des outils monétiques et du « mobile money », porté par Orange (Orange Money) et MTN (Mobile Money).

Les infrastructures ont souffert

Cela dit, il est évident qu'on ne traverse pas huit années de tumulte sans dommages significatifs. Ainsi, des secteurs clés comme les services publics – routes, hôpitaux, écoles, ponts, etc. – se sont considérablement dégradés ces dernières années. Signe du début d'un épuisement préoccupant, le secteur énergétique a connu deux grosses crises début 2010. La Société ivoirienne de raffinage (SIR), première entreprise du pays, a été à deux doigts de la faillite et n'a dû son salut qu'au concours d'un pool de banques qui a obtenu d'être remboursé à travers une taxe spéciale atterrissant sur des comptes dédiés. Plus grave : le pays a connu plus de trois mois de délestages électriques éprouvants, qui ont montré que de longues années sans investissements sur les moyens de production ne pouvaient aller sans effets dommageables. Le retour à la paix est donc d'une urgence capitale : le monde des affaires est épuisé après une longue course de résistance qui a duré huit ans. Et l'élection présidentielle qui vient s'annonce comme un grand moment de vérité pour l'économie ivoirienne.

FRANÇOIS WANDJI

Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI)

La propriété industrielle en Afrique

Le 13 septembre 1962, douze chefs d'Etat et de gouvernement africains signaient à Libreville, au Gabon, l'accord portant création de l'Office africain et malgache de la propriété industrielle (OAMPI). Amendé à Bangui, en République centrafricaine, le 2 mars 1977, l'accord donnera naissance à l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI). Seize pays africains sont aujourd'hui membres de cette organisation qui a pour mission, entre autres, de mettre en œuvre et d'appliquer les procédures administratives communes découlant du régime uniforme de protection de la propriété industrielle. Ainsi l'OAPI doit contribuer à atteindre les objectifs des politiques de développement industriel des Etats membres, par la réalisation des objectifs suivants :

- assurer la protection et la publication des titres de propriété industrielle ;
- encourager la créativité et le transfert de technologies par l'utilisation des systèmes de propriété industrielle ;
- rendre l'espace juridique attrayant à l'investissement privé par la création des conditions favorables à l'application effective des principes de la propriété intellectuelle ;
- mettre en œuvre des programmes efficaces de formation pour améliorer les

En Afrique, l'inventeur et le déposant ne sont pas toujours au fait des notions de propriété industrielle, encore moins des procédures liées à ces questions. Voici un éclairage sur les éléments qui vous permettent de protéger le fruit de votre créativité.

capacités de l'OAPI à offrir des services de qualité ;

- créer les conditions favorables à la valorisation des résultats de la recherche et à l'exploitation des innovations technologiques par les entreprises nationales.

L'OAPI gère principalement les pays d'Afrique francophone. Une autre organisation régionale africaine, l'Orapi (Organisation régionale africaine de la propriété intellectuelle) rassemble quinze pays d'Afrique anglophone et gère la propriété intellectuelle dans le cadre de deux principaux protocoles, le protocole d'Harare et le protocole de Banjul.

Outre les droits d'auteurs, la protection de la propriété intellectuelle recouvre également des champs importants du commerce et de l'industrie. On distingue six catégories de propriétés industrielles, chacune répondant à des procédures et un cadre juridique propre.

Le brevet
L'accord de Bangui distingue deux types

d'inventions brevetables, à savoir l'invention de produit, qui consiste en un objet matériel qui se distingue par les caractéristiques de sa constitution, notamment par sa composition, sa structure ou sa forme, et l'invention de procédé, c'est-à-dire tout facteur ou agent qui conduit à l'obtention d'un résultat ou d'un produit. Le brevet est un titre délivré pour protéger une invention. A ce titre, il confère à son titulaire un droit exclusif d'exploitation de l'invention pour une durée déterminée. Dans l'espace OAPI, le brevet garantit à son titulaire la protection de l'invention pour une durée limitée à vingt ans sous réserves pour lui de payer la taxe de maintien en vigueur chaque année. Mais pour être brevetée, l'invention doit répondre à certaines conditions : **elle doit être nouvelle**, donc ne jamais avoir été divulguée. L'invention en cause ne doit avoir été déjà réalisée nulle part à travers le monde, et la nouveauté est détruite par tout fait de nature à rendre l'invention accessible au public ; **elle doit impliquer une activité inventive**, c'est-à-dire qu'elle ne doit pas découler de manière évidente de l'état de la technique. Ce critère sera jugé au sein de l'OAPI par des professionnels du domaine que concerne l'invention. D'une manière générale, pour être reconnue en tant que telle, l'invention doit produire un résultat surprenant, inattendu, ou encore un progrès technique important ; **elle doit être susceptible d'application industrielle**, c'est-à-dire qu'elle doit pouvoir être fabriquée ou utilisée dans tous genres d'industries, jusqu'à l'artisanat, l'agriculture, la pêche ou les services.

Aussi l'invention ne doit-elle pas être confondue avec la découverte scientifique qui est la révélation d'un phénomène préexistant dans la nature mais jusque-là méconnu du public. Par exemple, la découverte au siècle dernier de l'électricité statique n'est pas une invention.

- **La copropriété** : si l'invention relève de plusieurs personnes, le droit au brevet leur appartient en commun. Le brevet peut également être légué ou cédé par voie successorale. L'OAPI ne possédant

aucune disposition sur la copropriété intellectuelle, c'est le droit commun de la copropriété des biens corporels qui s'applique à ce genre de cas.

- **Les inventions de salariés** : on distingue également les inventions de salariés. Lorsqu'elle est réalisée par le salarié en exécution d'un contrat de travail, on parle d'invention de mission et l'invention appartient en principe à l'employeur. L'Accord de Bangui reconnaît toutefois au salarié auteur d'une invention de mission le droit à une rémunération supplémentaire qui s'ajoute à son salaire normal si l'importance de l'invention est significative. Lorsqu'elle est réalisée par le salarié en dehors du contrat de travail mais avec les données et moyens mis à sa disposition par l'employeur, on parle d'invention hors mission. Dans ce cas, l'employé a droit à une rémunération qui tient compte de l'importance de l'invention brevetée. A défaut d'entente, l'accord donne aux tribunaux le pouvoir de fixer la rémunération. L'employeur peut renoncer de manière expresse au brevet et le brevet revient dès lors de plein droit à l'employé.

Le modèle d'utilité
A la différence du brevet, le modèle d'utilité protège spécifiquement les inventions se rapportant aux instruments de travail ou parties de ces instruments. Le modèle d'utilité a une durée de protection de dix ans à compter de la date de dépôt. Ses conditionnalités de brevetage recouvrent la nouveauté effective de la configuration, la nouveauté effective de l'arrangement ou du dispositif et l'opportunité d'application industrielle. A noter que la demande de brevet peut être transformée en demande de modèle d'utilité et inversement.

La marque
La marque est un signe visible utilisé par une personne physique ou morale pour distinguer ses produits ou services de ceux de ses concurrents. Peuvent être considérés comme une marque des noms patronymiques, des dénominations particulières, arbitraires ou de fantaisie, de la forme caractéristique du produit ou de son conditionnement, des étiquettes,

enveloppes, emblèmes, empreintes, timbres, cachets, vignettes, liserés, combinaisons ou dispositions de couleurs, dessins, reliefs, lettres, chiffres, devises, pseudonymes. **Pour être protégée, la marque doit être distinctive**, elle ne doit pas décrire ou être la désignation nécessaire du produit couvert. Par exemple des produits comme les pommes ou à base de pommes ne peuvent être désignés par la marque « Pomme » ou ses traductions (Apple, etc.) ; **elle doit être disponible** et ne doit pas avoir fait l'objet d'une appropriation antérieure, d'un enregistrement au profit d'une autre personne dans la même classe de produits ou de services ; **elle ne doit pas être contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs**. Par exemple, l'enregistrement de la marque de parfum « Opium » a été refusé

Au-delà des droits d'auteurs, la protection de la propriété intellectuelle concerne aussi le commerce et l'industrie.

La marque individuelle et la marque collective : la marque individuelle permet de différencier les produits ou services proposés par une entreprise de ceux des autres entreprises ou des

concurrents. La marque collective est celle dont les conditions d'utilisation sont fixées par un règlement approuvé par l'autorité compétente. Son régime juridique est sensiblement différent de celui de la marque individuelle. Selon l'Accord de Bangui, les personnes habilitées à bénéficier de la marque collective sont les groupements de droit public, les syndicats ou groupements de producteurs, d'industriels, d'artisans ou de commerçants.

- **La marque notoire** : lorsqu'une marque, qu'elle soit individuelle ou collective, acquiert une certaine renommée elle devient notoire et bénéficie d'un régime spécial de protection. La marque peut revêtir un caractère notoire dès lors qu'elle est connue d'une large fraction du public. Il ne suffit donc pas que la marque soit connue d'un public spécialisé, par exemple dans un cercle professionnel. Le plus souvent il sera exigé que la marque soit connue d'une grande partie du public, c'est-à-dire l'ensemble de la population. Par ailleurs, la notoriété doit être constatée dans le pays où la protection est demandée. S'il n'est pas nécessaire que la marque soit utilisée dans ce pays, il l'est cependant qu'elle y soit connue. Contrairement aux marques ordinaires, la marque notoire n'a pas besoin de faire l'objet d'un dépôt pour bénéficier d'une protection légale. L'appréciation de la notoriété relève du pouvoir souverain du juge.

Le dessin ou modèle industriel

Le dessin ou modèle industriel est constitué par l'aspect ornemental ou esthétique d'un objet. Il peut consister en éléments tridimensionnels, comme la forme ou la texture de l'objet, ou bidimensionnels, comme les motifs des lignes ou la couleur de l'objet. Les dessins ou modèles industriels s'appliquent à toute la gamme de produits issus de l'industrie et de l'artisanat, comme les montres, les bijoux, les meubles, les appareils électriques, ou encore les véhicules. Le dépôt d'un dessin ou d'un modèle industriel ne protège toutefois pas les aspects techniques du produit, qui répondent du brevet d'invention ou du modèle d'utilité. Le dessin ou modèle industriel est protégé pour une durée de cinq ans renouvelable deux fois. En ce qu'ils touchent à la fois à l'art et à l'industrie, le régime juridique de cette catégorie n'appartient pas à un terrain juridique précis. Son régime est en effet à cheval entre le droit d'auteur et le droit de la propriété industrielle. Aussi est-il recommandé à l'auteur de déposer son dessin ou modèle industriel dans les différentes catégories que recouvre sa création, afin de jouir d'une meilleure protection de son bien intellectuel.

Le nom commercial

Le nom commercial est la dénomination sous laquelle une personne physique ou morale désigne l'entreprise ou le fonds de commerce qu'elle exploite pour l'identifier dans ses rapports avec la clientèle. Il peut par exemple consister en un nom patronymique. L'atteinte portée au nom commercial est sanctionnée par l'action en concurrence déloyale. L'action en

Les 16 pays membres de l'OAPI

Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée, Guinée Bissau, Guinée équatoriale, Mali, Mauritanie, Niger, République centrafricaine, Sénégal, Tchad, Togo.

contrefaçon est exclue pour cette catégorie d'objet de propriété industrielle. Le régime du nom commercial enregistré emprunte beaucoup au régime de la marque tant en ce qui concerne les formalités que pour ce qui est de ses effets. Le nom commercial a une durée de protection de dix ans à compter du dépôt. Toutefois, ce délai peut être prorogé tous les dix ans sans limitation.

L'obtention végétale

L'obtention végétale est une variété végétale créée par l'homme. Le système de protection s'applique à l'ensemble du règne végétal. Les variétés sauvages sont exclues mais si l'homme apporte une amélioration à cette variété sauvage, l'obtention peut être protégée. Pour cela, l'obtention végétale doit être nouvelle, distincte, homogène, stable et faire l'objet d'une dénomination. Elle peut être protégée par la publication de la demande et de la dénomination végétale ou la publication du certificat d'obtention végétale, qui permet aux tiers de faire opposition le cas échéant dans un délai de six mois à compter de la publication.

Parmi les seize pays membres de l'OAPI, six font partie de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (Cemac).



LES REPRÉSENTATIONS LOCALES DANS LES PAYS MEMBRES

- Direction générale du développement industriel (Gabon)
Ministère du Commerce et du Développement industriel.
Tél. : (241) 76 38 97/76 79 02/76 34 21.
Fax (241) 72 15 38/74 59 78/76 34 21.
B.P. 237 Libreville.

- Office ivoirien de la promotion et de la protection de la propriété industrielle
Ministère du Développement Industriel et des Petites et Moyennes Entreprises.
Tél. : (225) 22 66 21/21 40 57.
Fax : (225) 21 64 74/22 84 94.
B.P. V 65 Abidjan.

- Centre national de la propriété industrielle (Bénin)
Ministère de l'Industrie et des Petites et Moyennes Entreprises.
Fax : (229) 33 15 20/30 30 24.
Tél. : (229) 30 16 46/30 01 07/31 02 40/30 30 24.
B.P. 363 Cotonou.

- Direction générale du développement industriel (Burkina Faso)
Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat.
Tél. : (226) 31 25 42/ 31 44 93.

Fax : (226) 30 73 05/31 84 97/31 17 30/32 48 28.
B.P. 514 Ouagadougou.

- Service de la propriété industrielle et de la technologie (Cameroun)
Ministère du Développement industriel et commercial.
Tél. : (237) 23 13 35/22 25 12.
Fax : (237) 22 27 04/ 22 66 79.

- Service national de la propriété industrielle et de la normalisation (Centrafrique)
Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Promotion du secteur privé.
Tél. : (236) 61 30 69.
Fax : (236) 61 76 53/61 58 88.
B.P. 1988 Bangui.

- Antenne nationale de la propriété industrielle (Congo)
Ministère du Développement industriel, chargé de la Promotion du secteur privé national.
B.P. 2120 Brazzaville.

- Service de la propriété industrielle (Guinée)
Ministère de la Promotion du secteur privé, de l'Industrie et du Commerce.

Tél. (224) 41 17 20/41 45 19/41 52 22.
Fax : (224) 41 25 42/41 39 90.
B.P. 468 Conakry.

- Ministère de l'Economie et des Finances, secrétariat d'Etat au Commerce, à l'Industrie, au Tourisme et à l'Artisanat (Guinée Bissau)
Tél. : (245) 22 22 75/22 22 76.
Fax (245) 20 11 71 / 22 10 01.
Av. 3, De Agosto - CX A - Postal 85 Bissau.

- Division de la propriété industrielle et de la normalisation (Mali)
Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat.
Tél. : (223) 22 57 56/22 06 63/22 43 87/22 87 50/22 80 58.
Fax : (223) 22 61 37/23 02 67.
B.P. 1759 Bamako.

- Direction de l'Industrie (Mauritanie)
Ministère des Mines et de l'Industrie.
Tél. : (222) 25 33 51/25 33 37/25 39 97.
Fax : (222) 25 35 82/25 32 25.
B.P. 387 Nouakchott.

- Direction du développement industriel (Niger)

Ministère du Commerce et de l'Industrie.
Tél. : (227) 73 34 67/73 59 07/73 29 74.
Fax : (227) 73 27 59/73 59 07.
B.P. 11700 Niamey.

- Service de la propriété industrielle et de la technologie (Sénégal)
Ministère de l'Energie, des Mines et de l'Industrie.
Tél. (221) 8 22 99 94/8 22 04 43/8 35 11 52.
Fax (221) 8 23 14 04.
B.P. 4037 Dakar

- Division de la propriété industrielle et de la technologie (Tchad)
Ministère du Développement industriel, commercial et artisanal.
Tél. : (235) 51 21 79/51 56 56/51 45 26.
Fax : (235) 52 27 33.
B.P. 424 N'Djamena.

- Structure nationale de la propriété intellectuelle (Togo)
Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Développement de la zone franche.
Tél. : (228) 21 29 07/ 21 29 09/21 29 71/21 29 01/21 05 52 21 22 89/21 13 55/21 40 13/22 10 08.
Fax : (228) 22 49 13/21 05 72.
B.P. 831 Lomé.

L'obtention végétale a une durée de protection de vingt-cinq ans à compter de la date de délivrance du certificat. Cette protection souffre toutefois de conflits patents entre les intérêts de l'obteneur du certificat et celui des agriculteurs.

Comment protéger son produit ou son procédé ?

Une demande doit comprendre :

1/ Une requête (formulaire MU201) à retirer à l'OAPI.

2/ un pli cacheté renfermant en double exemplaire :

- une description détaillée de l'objet de l'invention devant permettre à l'homme du métier de reproduire ledit objet ;

- des revendications ;

- des planches éventuelles de dessins ;

- un abrégé descriptif de l'objet de l'invention.

3/ Le justificatif de paiement des taxes exigibles.

4/ Un pouvoir de mandataire si le déposant est représenté par un mandataire.

5/ Dans le cas d'une revendication de priorité, le déposant doit joindre à son dossier, au plus tard, dans un délai de six mois à compter de la date de dépôt à l'OAPI :

- un document de priorité (plus une traduction de celui-ci en français ou en anglais) indiquant le numéro et la date de la priorité revendiquée ainsi que le pays d'origine de cette priorité ;

- un document de cession de priorité

(plus une traduction de celui-ci en français ou en anglais) par lequel le titulaire de la priorité antérieure permet au déposant de se prévaloir de ladite priorité.

Tous les différents formulaires nécessaires au dépôt d'une marque sont téléchargeables sur le site Internet de l'OAPI (www.oapi.int). Ils peuvent être

retournés par Internet ou déposés aux représentations locales dans les 16 pays membres.

DIEGO ESSANDONE

Bien protéger sa marque : le cas d'Africa n°1



Deux ans après le lancement, en 1979, depuis le Gabon, de la radio panafricaine Africa n°1, son antenne parisienne était impulsée pour étendre l'influence internationale de la marque. La réglementation française limitant à 20% la détention du capital d'un média par une personne physique ou morale étrangère n'appartenant pas à la Communauté européenne, lors de la création de la station FM parisienne, le capital fut réparti à hauteur de 80% pour la Sofirad (société propriété à 100% de l'Etat français) et 20% à Africa n°1. Dès lors, la société gabonaise a contribué à

l'essor de l'antenne parisienne en offrant sa marque, ses programmes et en s'engageant à financer l'achat des programmes fabriqués par la station parisienne. Un bel exemple de coopération innovant Sud-Nord. Mais lors de la dissolution de la Sofirad en 2002 par l'Etat français, le capital de l'antenne parisienne d'Africa n°1 s'est retrouvé à hauteur de 72% aux mains d'un investisseur privé. Depuis, la marque Africa n°1 semble avoir complètement échappé à la maison mère de Libreville. D'abord la marque « Africa n°1 Paris » a été déposée par la société parisienne qui en détient exclusivement les droits. Ensuite la marque « Africa n°1 » n'a jamais été déposée par la société gabonaise mais par son ancienne régie publicitaire, HMI (ancienne filiale d'Havas)... aujourd'hui aux mains du groupe Vivendi ! Et l'actionnaire majoritaire d'Africa n°1 Paris aurait entrepris des démarches auprès du groupe français pour récupérer la marque. Enfin, le nom de domaine Internet (www.africa1.com) est aussi exclusivement exploité par la société parisienne*.

Sur le plan éditorial également, la maison mère de Libreville n'a plus aucun contrôle sur l'orientation des programmes de l'antenne parisienne. Et sur le plan financier, la filiale française conserve l'intégralité

des revenus publicitaires, y compris dans les tranches de programmes venant de Libreville, et se voit rémunéré contre la fourniture de cinq heures quotidiennes produites par la station parisienne (230 millions de FCFA en 2006). Une anomalie de taille puisque partout ailleurs, les radios franchisées doivent au contraire payer à la maison mère un droit d'exploitation de la marque ainsi que les programmes repris. Et sur le terrain, le paradoxe a de tristes conséquences. Alors que la maison mère de Libreville croule sous les déficits et s'embourbe depuis plusieurs années dans une grave crise sociale, l'antenne parisienne dégage déjà des bénéfices depuis 2004.

* Le dépôt d'une marque à l'OAPI (Afrique) ou à l'INPI (France) ne protège pas le nom de domaine sur Internet. Sur le Web, le premier qui crée un site avec un nom de domaine encore inexploité devient propriétaire de ce nom de domaine. De nombreux noms de domaines acquis par des quidams sont ainsi rachetés chaque année par des sociétés intéressées par ces noms de domaine. En cas de refus, d'autres sociétés sont contraintes de jongler avec la typographie ou l'orthographe du nom de domaine pour trouver une formule vierge.

JEAN-KEN ATONE

Gabon Economie +

LE PÉRIODIQUE DES DIRIGEANTS ET LEADERS D'OPINION.
POUR ÉTOFFER NOTRE ÉQUIPE NOUS RECRUTONS :

Des journalistes

Libreville et Paris • CDI • H/F

Votre mission est de publier le périodique et d'enrichir le site et la newsletter en contenus éditoriaux : textes, photos et, à moyen terme, sons, vidéos.

Au-delà de vos compétences rédactionnelles, vous maîtrisez les outils informatiques adaptés à l'environnement Web. Vous êtes parfaitement autonome sur les aspects de mise en ligne. Vos qualités personnelles, esprit d'analyse, de synthèse, polyvalence et réactivité sont également importantes.

Profil recherché :

Vous avez une formation bac +3 minimum, formation généraliste en économie, idéalement une école de journalisme. Les postes à pourvoir sont implantés à Libreville et Paris.

Envoyer CV + lettre de motivation à Jean-Pierre Pont,
Economie Gabon + • BP 4562 Libreville (jeanpierrepont@gmail.com)

economie-gabon.com

Gabon Economie +

LE PÉRIODIQUE DES DIRIGEANTS ET LEADERS D'OPINION.
POUR ÉTOFFER NOTRE ÉQUIPE NOUS RECRUTONS :

Un(e) Commercial(e)

Libreville • CDI • H/F

Vous aurez pour mission de développer le chiffre d'affaires par numéro en ayant une action de vente. Vous proposerez un plan d'action suivant les cibles clients définies par la direction.

Profil recherché :

Vous avez une formation force de vente, communication, commerce, vous avez le permis B (indispensable) et un véhicule.

Nous recherchons une personne d'expérience, 5 ans à un poste similaire (vente d'espaces publicitaires presse avec des compétences : animation d'équipes, de prospection, de négociation et de vente. La connaissance de l'environnement informatique et la maîtrise de Word-Excel est souhaitée.

Envoyer CV + lettre de motivation à Philippe Chandezon,
Economie Gabon + • BP 4562 Libreville (pchandezon@yahoo.fr)

economie-gabon.com



POUR PUBLIER VOS OFFRES D'EMPLOI DANS NOTRE JOURNAL,
VOUS POUVEZ CONTACTER

Estelle Akouma - Directrice de la publication
akoumaestelle@yahoo.fr



economie-gabon.com

BRICORAMA

Meubles



Bricorama Meubles vous invite à venir visiter son show room de 2000 m²



LINGES DE MAISON

SALONS

BUREAUX

SALLES À MANGER

MEUBLES

ARTICLES CADEAUX

LUMINAIRES

BRICORAMA MEUBLES

TEL : 76 82 60

FAX : 76 82 61

(ZI d'OLOUMI FACE SOGAFRIC FROID)

BGFI Business School

Une formation professionnelle de haut niveau

Pour accompagner sa fulgurante croissance et consolider son leadership dans son secteur d'activité, la Banque gabonaise et française internationale (BGFIBank) a créé sa propre fabrique de compétences, la BGFI Business School (BBS).



A travers les formations qualifiantes qu'elle propose, la BGFI Business School participe à la dynamique de professionnalisation des jeunes Gabonais et assure ses besoins en ressources humaines. Le type même du pari gagnant-gagnant.

Lancée à la rentrée universitaire 2008-2009, la vocation de cet établissement d'enseignement supérieur est d'assurer le renforcement des capacités des employés du groupe et de proposer une formation professionnelle de haut niveau dans les métiers de la banque. Un formidable vivier de cadres et un outil stratégique qui épousent les contours du projet de développement de la banque.

Un cursus en formation initiale ou continue

La formation de sa ressource humaine fait partie des priorités de la BGFI-

Bank. Pour tirer le meilleur profit du capital professionnel de ses employés, le groupe consacrait jusqu'alors environ 3% de sa masse salariale à la formation de son personnel en s'appuyant sur les formateurs internes et des organismes de formation. Cette approche s'est toutefois révélée peu compétitive pour faire face à la forte demande de compétences qu'impose la fulgurante croissance de la banque qui, en peu d'années, est devenue le leader de cette branche d'activité dans la sous-région. Pour répondre à cette exigence et disposer d'un vivier de cadres spécifiquement formés aux métiers de la banque

et serti d'une expertise universitaire, la banque a créé sa propre structure universitaire, la BGFI Business School (BBS), dont les activités ont débuté officiellement en octobre 2008. La création de cette structure s'est imposée au groupe pour répondre aux évolutions constantes et au développement du secteur dans le pays et dans la sous-région, qui nécessitent un renouvellement permanent des compétences de ses collaborateurs. Selon l'administrateur général du groupe BGFIBank, Henri-Claude Oyima, « l'idée majeure pour le groupe est de disposer d'un outil qui lui permette

d'anticiper ses besoins en matière de ressources humaines et de valoriser ses propres savoir-faire, avec pour objectif à moyen et à long terme de développer sa performance, et ainsi de renforcer son leadership ».

Le caractère innovant de cette école réside dans sa vocation à prendre en charge non seulement la formation continue classique offerte par l'entreprise, mais développer également une offre de formation initiale de qualité, préalable au recrutement. De ce point de vue, la BGFI Business School constitue pour le groupe bancaire la garantie de disposer des meilleurs talents au bon moment.

La licence professionnelle

Si la formation continue s'adresse exclusivement au personnel déjà salarié dans le groupe – pour le recyclage et le renforcement des capacités –, la formation initiale, dont l'entrée est soumise à un concours, est ouverte à tout jeune diplômé de niveau bac +3 ou bac +4 qui souhaite s'engager dans un cursus diplômant spécialisé dans les métiers de la banque.

Les deux diplômes proposés par la formation initiale sont la licence professionnelle et le master professionnel Banque. La licence professionnelle s'adresse aux étudiants titulaires d'un diplôme bac +3 et les enseignements s'organisent autour d'un noyau composé de six modules : Environnement économique de la banque, Droit, Techniques de gestion économique de la banque, Méthodes quantitatives de gestion, Banque et Finances, Langues et communication.

Elle propose trois options : Commercial bancaire (marketing bancaire, techniques du marché des entreprises, techniques du marché des professionnels et des particuliers, techniques de ventes) ; Opération de banque (comptabilité bancaire, gestion administrative des services bancaires, opération du commerce international, gestion administrative des engagements des entreprises, gestion administrative des engagements des particuliers) ; et Contrôle bancaire (comptabilité bancaire, contrôle de gestion bancaire, audit interne et audit opérationnel).

Le master professionnel

Le master professionnel Banque est quant à lui destiné aux étudiants titulaires d'un diplôme bac +4 ou bac +5. Les enseignements s'organisent autour de sept modules : Environnement économique de la banque, Droit, Langues, Techniques de gestion, Management,

Méthodes quantitatives de gestion, Finances et banque. Comme la licence professionnelle, le master s'ouvre sur trois options : Commercial bancaire, Opération de banque et Contrôle de banque.

La première option s'articule autour des techniques du marché des entreprises, techniques du marché des professionnels et des particuliers, gestion de la trésorerie, gestion d'actifs financiers et monétaires, marché des matières premières et gestion actifs/passifs du bilan d'une banque.

La deuxième option, à forte dominante gestion bancaire, a pour vocation de spécialiser les étudiants dans des domaines tels que la comptabilité bancaire, la consolidation du bilan d'une banque, la gestion administrative des services bancaires, la gestion administrative des engagements des entreprises, la maîtrise des opérations du commerce international, la gestion administrative des engagements des particuliers, ainsi que la gestion administrative des opérations des trésoreries et des marchés financiers.

La dernière option, à forte dominante contrôle, est censée offrir une expertise qualitative dans les domaines tels que la comptabilité bancaire, la consolidation du bilan d'une banque, l'analyse financière de la banque, le contrôle de gestion bancaire, l'audit Interne, audit opérationnel, l'audit comptable et financier.

Des standards universitaires internationaux

Grâce à ce programme et à une formule pédagogique axée sur l'alternance école-entreprise, BGFIBank espère amener les étudiants à accroître leur capital compétence tout en se mouvant dans la culture et pratiques professionnelles du groupe. Pour espérer atteindre les objectifs assignés à cet ambitieux projet, le groupe bancaire mise sur la qualité du corps professoral et l'expertise des partenaires de son école. Le corps professoral est composé d'experts-métier BGFIBank, d'universitaires et de professionnels chevronnés de



la banque et de la finance. La direction de la BBS a été confiée à un universitaire pure laine, le Pr. Hervé Ndoume Essingone, agrégé des sciences économiques et ancien directeur général de l'Institut national des sciences de gestion (INSG). Par ailleurs, la BBS fonctionne selon les standards universitaires internationaux. Car ce projet a été conçu avec l'appui technique d'établissements universitaires de renommée internationale parmi lesquels, l'Institut commercial de Nancy (ICN), en France, et le Cesag de Dakar, au Sénégal. Le 2 juin 2010, la BBS et ICN Business School ont signé à Nancy

un partenariat axé sur la mobilité d'enseignants et d'étudiants mais également sur la mutualisation de leurs expertises.

Un concours qui suscite un fort engouement

Pour ce groupe bancaire qui considère la diversité culturelle comme une richesse et une variable au cœur de sa stratégie de croissance, la BBS est un bienveillant aimant pour capter des brillants cerveaux et talents, quelle que soit leur nationalité. Seule l'excellence constitue la norme cardinale pour l'admission dans cette école dont l'organisation des enseignements

est conforme aux dispositions en vigueur sur le système Licence-Master-Doctorat (LMD). L'engouement suscité par le concours pour le recrutement de la première promotion de la BBS (36 places) témoigne d'ailleurs de l'attractivité de la BBS. Plus d'un millier de personnes ont ainsi pris part à ce concours dans la sous-région. Tous les étudiants admis à la BBS reçoivent une allocation mensuelle versée par le groupe. Une bienveillance qui se fait rare, mais qui est la racine pivot de la culture d'entreprise de BGFIBank.

ANTOINE ONO EHITA

Transports TANKES

24 h / 24
7 j / 7

Transports du personnel,
Conférences,
Congrès,
Mariages,
Etc...

Votre Solution Transport !

Disponibilité • Ponctualité • Sécurité

Renseignements :
Tél. 74 48 99/06 25 00 25
Fax. 77 48 04
Email : transportstankes@hotmail.com

Economie+ Gabon
La périodique des dirigeants et leaders d'opinion

Abonnez-vous
dès aujourd'hui

Comment trouver
des financements

economie-gabon.com

Les maisons en bois

Un marché à l'épreuve des mentalités

Avec d'importantes opportunités dans le secteur bois et un déficit patent de 160 000 logements à Libreville, le Gabon vit un curieux paradoxe. Encore peu développé, le marché des maisons en bois représente pourtant une opportunité pour résorber le problème de l'habitat et dynamiser la transformation locale de cette ressource.

Avec 85% du territoire national recouvert de forêts, « il semblerait évident que la construction en bois soit une solution au Gabon », estime Philippe Chandezon, promoteur immobilier et patron de BICP, considéré comme un pionnier de la construction en bois à Libreville avec son immeuble du bord de mer qui arbore fièrement boiseries et balcons en bois. « Malheureusement il y a un préjugé de la population. (...) Cela fait des années que je me bats pour faire des maisons en bois mais on s'aperçoit que ce n'est pas facile. (...) Dans l'esprit des Gabonais, la maison en bois, c'est la maison du village, alors qu'elle peut avoir des qualités de confort supérieures à une maison traditionnelle », explique le promoteur immobilier, installé au Gabon depuis 1984. En effet, quand on fait le tour du paysage immobilier gabonais, les habitations en bois ne se retrouvent guère que dans les constructions villageoises, ou touristiques.

Le problème du coût

La première barrière qui se dresse quand on veut construire ce type de maison est celle du coût. La principale raison du prix exorbitant de la construction en bois est l'absence d'industrie de deuxième et troisième transformation de ce matériau au Gabon. Ni l'importation de bois transformé ni la transformation artisanale de celui-ci ne permettent d'atteindre des coûts qui soient compétitifs pour la



Au-delà des nombreux avantages quelle procure, la maison en bois a également des arguments à faire valoir sur le plan esthétique.

construction de logements. « J'étais déjà en négociation avec Rougier depuis un an et demi. Ils ont les machines pour transformer le bois mais pas forcément le savoir-faire pour fabriquer des maisons en quantité industrielle, ce qui permettrait de faire baisser les coûts », révèle Philippe Chandezon.

Au Gabon, une maison en bois revient en moyenne de 20 à 50% plus cher qu'une maison en brique. On note cependant que dans des pays comme les Etats-Unis ou le Canada – ou les maisons en bois coûtent encore 10 à 20% plus cher que les maisons traditionnelles – la part de construction en bois est bien plus élevée. Mais la barrière du coût n'a plus grand sens quand on voit la quantité de luxueuses villas qui poussent dans la capitale gabonaise et en province. En tout état de cause, le bois n'est pas un standing reconnu au Gabon.

Des préjugés à combattre

Au niveau de la résistance aussi, de nombreux préjugés détournent les populations des maisons en bois. « Les gens disent qu'une maison en bois peut prendre feu plus facilement mais c'est faux car le bois résiste beaucoup mieux que l'acier ou le béton. Le bois dur ne prend pas feu facile-

ment », affirme le promoteur immobilier. Quand à son entretien, le coût est sensiblement identique à celui d'une maison traditionnelle. Une maison en brique a besoin de peinture et une maison en bois de lasure. « J'ai eu l'expérience avec cet immeuble, j'ai fait une surélévation d'un étage et je ne l'ai pas réalisée en bois parce que c'était un bail à construction et

je craignais qu'il y ait un préjugé du côté des propriétaires, mais j'ai mis beaucoup de bois autour. J'ai travaillé presque uniquement avec du padouk. La construction a aujourd'hui dix à onze ans et reste en parfait état. Le bois n'a pas été attaqué, il a seulement été relasuré deux ou trois fois », souligne M. Chandezon.

Un formidable atout écologique

En occident les maisons en bois sont déjà un standing largement apprécié par les populations. Du chalet cosu de montagne à la villa périurbaine en passant par les options bois de l'aménagement intérieur, le matériau s'est déjà bien enraciné dans le secteur de l'immobilier et dans les standards esthétiques, porté par l'émulation mondiale autour de l'écologie. Economique et écologique à la transformation, le bois ne consomme pas d'eau lors de la construction, il est un bon isolant et permet ainsi de réaliser de substantielles économies d'énergies. Formidable réservoir de CO₂ en forêt, il conserve sa capacité de stockage du gaz carbonique dans la construction. Une estimation française évalue de 15 à 20 tonnes la quantité de CO₂ stockée dans une maison en bois de taille moyenne.

Mais les mites dans le business bois au Gabon ne devraient pas faire long feu puisque le gouvernement a entrepris une politique musclée pour développer la deuxième et troisième transformation locale du bois. L'interdiction d'exportation des grumes entrée en vigueur en 2010 et l'aménagement, à quelques encablures de Libreville, d'une zone économique spéciale largement dédiée à la transformation locale du bois devraient permettre de faire diminuer considérablement les prix des matériaux de construction. De belles solutions se profilent même dans ce secteur pour pallier la crise de logement à Libreville et dans certaines capitales provinciales. Alors une maison en bois, ça vous tente ?

JULES ARISTIDE MWANE NZAMBE



Le bail commercial

Au Gabon, les baux commerciaux sont régis par les dispositions du droit commercial contenues dans le code de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (Ohada). Que prévoient-elles ? Quels sont les droits du preneur et ceux du bailleur ? Passage en revue des différents points qui régissent ce type de bail.



Comme dans tout type de contrat, le bail commercial est soumis à des clauses qui engagent les différentes parties. Dès lors, il est conseillé de le lire avec la plus grande attention...

Dans toutes les villes de plus de cinq mille habitants, la location de locaux, immeubles, annexes ou terrains nus à usage commercial, industriel, artisanal ou professionnel peut l'être pour une durée déterminée ou indéterminée, mais à défaut d'être écrit ou de terme fixé, le bail est réputé conclu pour une durée indéterminée.

La question des travaux

Le bailleur doit délivrer les locaux en bon état, même si cela n'est pas stipulé dans un bail écrit. Il est également tenu de prendre en charge toutes les grosses réparations devenues nécessaires et urgentes, notamment celles concernant les gros murs, les voûtes, les poutres, les toitures, les murs de soutènement, les murs de clôture, les fosses septiques et les puisards. Le montant du loyer est alors diminué en proportion du temps et de l'usage pendant lequel le preneur a été privé de l'usage des locaux. Mais si les réparations urgentes sont de telle nature qu'elles rendent impossibles la jouissance du bail, le preneur pourra en demander la résiliation ou la suspension pendant la durée des travaux. Si le bailleur refuse d'entreprendre les travaux qui lui incombent, le preneur peut se faire autoriser à les exécuter puis en demander remboursement.

Les obligations du bailleur

Une fois le bail conclu, le bailleur ne peut pas apporter de changements à l'état des locaux, en restreindre ou en troubler l'usage. Par ailleurs, même si le bailleur vend les locaux donnés en bail, celui-ci se poursuit jusqu'à expiration. Le bail ne prend pas fin par le décès de l'une ou l'autre des parties

et peut se poursuivre avec le conjoint, ascendants ou descendants en ligne directe, qui en ont fait la demande au bailleur par acte extrajudiciaire dans un délai de trois mois à compter du décès. En l'absence de toute demande dans ce délai de trois mois, le bail est résilié de plein droit.

Les obligations du preneur

Le preneur est tenu de payer le loyer aux termes convenus, entre les mains du bailleur ou de son représentant désigné au bail. Si le preneur donne aux locaux un autre usage que celui auquel ils sont destinés, et qu'il en résulte un préjudice pour le bailleur, celui-ci pourra demander à la juridiction compétente la résiliation du bail. Il en est de même lorsque le preneur veut adjoindre à l'activité prévue au bail une activité connexe ou complémentaire. Il incombe au preneur les menus travaux de réparations et d'entretien. A l'expiration du bail, si le preneur reste dans les locaux contre la volonté du bailleur, celui-ci doit verser une indemnité d'occupation égale au montant du loyer fixé pendant la durée du bail. Toute sous-location totale ou partielle est interdite et en cas de sous-location autorisée, l'acte doit être porté à la connaissance du bailleur par tout moyen écrit.

Le loyer

Si le loyer est fixé librement, celui-ci est révisable dans les conditions fixées par les parties, ou à défaut tous les trois ans. Si les deux parties ne s'entendent pas sur la révision du loyer, la juridiction devra statuer en prenant en compte la situation des locaux ; leur superficie ; l'état de vétusté et le prix des loyers commerciaux couram-

ment pratiqués dans le voisinage pour des locaux similaires.

La cession

Si le preneur veut mettre fin au bail, il doit obligatoirement présenter un document écrit auquel sera adjoint l'identité complète du cessionnaire ; son adresse et éventuellement son numéro d'immatriculation au Registre du commerce. Le bailleur dispose alors d'un délai d'un mois à compter de cette signification pour s'opposer en exposant les motifs sérieux et légitimes qui pourraient s'opposer à cette cession (comme le non-paiement du loyer par exemple), sachant que pendant toute la durée de la procédure, le cédant demeure tenu aux obligations du bail.

Le renouvellement

Le preneur qui a respecté les termes du bail pendant au moins deux ans peut

jouir d'un droit de renouvellement. Il doit le réclamer au plus tard trois mois avant la date d'expiration du bail, sinon il perd son droit. Et si le bailleur n'a pas donné de réponse au plus tard un mois avant l'expiration du bail, il est considéré renouvelé. Si le bail est à caractère indéterminé, la procédure doit être engagée au moins six mois à l'avance. Si le bailleur s'oppose au droit de renouvellement du preneur, il devra lui verser une indemnité d'éviction dont le montant sera défini d'un commun accord, ou à défaut, par la juridiction compétente. Le bailleur peut en revanche librement refuser de renouveler le bail s'il veut occuper lui-même ses locaux. Dans tous les cas, même si le preneur perd son droit au renouvellement, il peut être remboursé des constructions et aménagements qu'il a réalisés dans les locaux avec l'autorisation du bailleur.

Litige

Si le preneur ne respectait pas son devoir de payer le loyer et les clauses et conditions du bail, le bailleur pourra demander à la juridiction compétente la résiliation du bail et l'expulsion du preneur et de tous occupants de son chef, après avoir fait délivrer une mise en demeure d'un mois pour se conformer aux dispositions du bail.

Rens. : <http://www.droit-afrique.com/images/textes/Ohada/AU/OHADA%20-%20AU%20Droit%20commercial.pdf>

DIEGO ESSANDONE

Les Châteaux Castel









Coffrets Fin d'Année




Sovingab Les vins du Gabon

Contactez-nous pour vos commandes au 04 22 90 49



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Etisalat remporte une victoire importante devant un tribunal arbitral dans le conflit qui l'oppose à Planor Afrique

Abu Dhabi, le 5 octobre 2010 : Un Tribunal Arbitral sous l'égide de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) à Paris, France, a rendu une sentence finale dans le contentieux qui oppose Emirates Télécommunications Corporation ("Etisalat") à Planor Afrique ("Planor") relativement à Telecel Faso, la filiale Burkinabè d'Etisalat.

Le Tribunal Arbitral a fait droit à la demande d'Etisalat de voir déclarer que le *Mémorandum of Agreement* ("MOA"), conclu par Etisalat et Planor en septembre 2007 afin de parvenir à un règlement définitif de leur conflit concernant Télécel Faso était valable et exécutoire, et que Planor avait violé ses obligations au titre du MOA.

Le Tribunal Arbitral a également ordonné à Planor de mettre en œuvre toutes les mesures nécessaires pour parvenir au *closing* des engagements souscrits au titre du MOA dans un délai de 60 jours à compter de la date de notification de la sentence, sous peine d'une astreinte de 10.000 euros par jour de retard à compter du 61^{ème} jour. Le Tribunal Arbitral a en outre accordé à Etisalat des dommages-intérêts pour le préjudice subi en raison de la violation du MOA.

Le MOA signé par Etisalat, en sa qualité d'actionnaire majeur d'Atlantique Telecom, et par Planor en septembre 2007 prévoit un accord transactionnel global au conflit concernant Telecel Faso (société dans laquelle Planor Afrique était actionnaire minoritaire). Le MOA prévoit qu'Atlantique Telecom détiendra 68% du capital de Telecel Faso et Planor Afrique 32%. Le MOA prévoit également le désistement définitif de toutes les actions judiciaires en cours entre Planor Afrique et Atlantique Telecom relativement à Telecel Faso.

Mr. Ahmed Bin Ali, Group Senior Vice President, Corporate Communications du groupe Etisalat a déclaré: « Etisalat prend note avec satisfaction que le Tribunal CCI a confirmé la nature contraignante de l'accord transactionnel conclu avec Planor Afrique. Etisalat a l'intention de mettre en œuvre rapidement le MOA afin de soutenir les projets du Groupe de contribuer de manière significative à l'essor du secteur des télécommunications au Burkina Faso ».

« Nous voudrions saisir cette opportunité afin d'assurer notre clientèle au Burkina Faso de notre volonté d'introduire dans cette nation qui connaît une forte croissance les meilleurs services à valeur ajoutée » a dit Mr. Bin Ali.

Etisalat, dont le siège se trouve à Abu Dhabi aux Emirats Arabes Unis, compte parmi les plus importants groupes de télécommunications mondiaux. Le groupe est présent dans 18 pays au Moyen Orient, en Afrique et en Asie, offrant ses services à plus de 107 millions de clients sur un total d'environ 2 milliards de personnes.

En Afrique, Etisalat est déjà solidement implanté grâce à une forte présence opérationnelle en croissance à travers tout le continent et notamment au Bénin, en République Centrafricaine, en Egypte, au Gabon, en Côte d'Ivoire, au Niger, au Nigeria, au Soudan, en Tanzanie et au Togo.

Etisalat est mondialement réputé pour la qualité de ses réseaux et son service clientèle. La notation d'Etisalat effectuée par Moody's est Aa2, celle effectuée par Standard & Poor's est A+ et celle de Fitch Ratings A+.

Pour de plus amples informations, merci de contacter :

Mr. Iyad Al Zou'bi
Senior Manager International Media Relations
Email: ialzoubi@etisalat.ae
Tel: + 971 26182622
Fax: + 971 26334448
Mobile: + 971 506123568



moovworld
Appelez l'international au prix du local dès la 2^{ème} minute.*

no limit

Bénéficiez désormais du tarif local pour vos appels internationaux vers les réseaux Moov et Etisalat.

- Appels internationaux de Moov vers Moov (Bénin, Côte d'Ivoire, Niger, RCA, Togo)
- Appels internationaux de Moov vers Etisalat Nigeria
- Je parle enfin autant que j'en ai envie

Tarif de 120F/min dès la première minute et 100F/min dès la 2^{ème} minute et plus dans le même appel.
Service Client : 05 30 00 00 ou 4443 (gratuit à partir d'une ligne Moov) - www.moov.qd

part of etisalat

L'avenir des télévisions privées au Gabon Petit écran deviendra grand

Les chaînes de télévision privées sont florissantes au Gabon, mais beaucoup périssent rapidement par manque de moyen et d'organisation. Etat des lieux et perspectives du secteur de l'audiovisuel privé vert-jaune-bleu.

La télévision est un rendez-vous incontournable en ce début de XXI^e siècle. La consommation mondiale, dopée par la multiplication de l'offre, est en constante augmentation et la Coupe du monde de football organisée pour la première fois en terre africaine a explosé le baromètre. On passe en moyenne trois heures et douze minutes chaque jour devant notre petit écran selon les chiffres de Eurodata TV Worldwide, qui a étayé son étude sur 2 000 chaînes, soit 3 milliards de téléspectateurs potentiels dans 89 pays. Le Gabon n'est pas en reste, même s'il peut être complexe de mesurer les audiences en l'absence de structure opérationnelle, pourtant indispensables aux opérateurs économiques. Quoi qu'il en soit, le bouche-à-oreille fonctionne bien depuis la nuit des temps et chacun sait, en se promenant un peu, quelle chaîne de télévision a le vent en poupe. Le marché est florissant depuis la fin du monopole de la pionnière télévision gabo-

naise RTG, lancée dans l'émoi le 9 mai 1963 avec un objectif pédagogique clairement défini lors de son inauguration officielle par le président Léon Mba : « *La télévision ne sera pas pour nous un simple objet de distraction, elle sera le moyen efficace d'éducation et d'information.* »

Quand Télé Africa ouvrait le bal...

Le temps a passé et on dénombre à ce jour près de dix chaînes de télévision privées qui diffusent sur une étendue diverse allant des neuf provinces du pays à l'une d'entre elles. La capitale Libreville constitue le meilleur bassin d'audience avec 780 000 habitants, dont les deux tiers sont des téléspectateurs potentiels représentant plus de la moitié de la population gabonaise, estimée à 1 514 993 habitants. Toutefois, il reste indispensable de diffuser sur le réseau national pour s'assurer une véritable notoriété. Répondant à tous ces critères, la chaîne

privée généraliste à vocation panafricaine Télé Africa, du groupe TV SAT, financée à hauteur de 400 millions de francs CFA et forte de 150 employés, a fait ses débuts sur le petit écran – pour la première fois au Gabon et en Afrique centrale – en 1985. En 1998, TV+, du groupe médiatique B.O. Communication, lui a emboîté le pas sur la base d'un financement de 140 millions de francs CFA, avec une équipe de près de 100 personnes. Au fil des années, des chaînes thématiques ont vu le jour à l'image de Radio Télévision Nazareth, la plus en vue, qui a ouvert la brèche du marché vierge des programmes religieux, tout en donnant une place importante aux programmes sociaux. Il y a aussi TV CVS, la chaîne estampillée d'un point noir qui diffuse des DVD à longueur de journée pour le bonheur des cinéphiles, tout en laissant songeurs les auteurs ; Canal Océan ; Migovision, basée à Lambaréné ; et Loango TV, dans la ville de

Lebamba... La télévision gabonaise se décline définitivement au pluriel.

Des opportunités à exploiter

Une richesse qui ne rime pourtant pas avec espèces sonnantes et trébuchantes et qui nourrit bien des interrogations sur l'avenir. Si les plus anciennes se sont employées à réunir un fonds de départ, de l'équipement technique moderne et un personnel qualifié, le temps a eu parfois raison des meilleures intentions et il reste difficile de tenir la cadence (moins de moyens, rediffusion, salaires impayés). Pour les autres, il s'agit plus de quelques tâtonnements dans un milieu attractif, qui peut pourtant se révéler fructueux en l'organisant avec de bonnes bases.

La création d'une petite chaîne de télévision locale sans production interne nécessite un investissement de près de 70 millions de francs CFA, ou le triple si l'on veut réaliser ses propres émissions. Plus de 310 chaînes privées africaines ont vu le jour depuis la fin du monopole des télévisions publiques, avec plus de 700 millions de téléspectateurs à la clef. Le secteur s'offre une nouvelle perspective à l'horizon 2011 avec la fin du monopole des télévisions de salon, désormais sur ordinateur et téléphone portable, doublée de la création des bouquets africains par les opérateurs ADSL. Une formidable opportunité pour les chaînes privées gabonaises qui vont se donner les moyens d'avoir un futur !

CHRISTIANE RÉVÉNO

CHAT **MESSAGERIE** **VIDÉO** **MUSIQUE** **E-COMMERCE** **INFOS**

SOLSI
INTERNET haut-débit,
où vous voulez, quand vous voulez...

SOLSI - Services On Line & Systèmes Informatiques. Fournisseur d'accès Internet haut débit au Gabon et en zone CEMAC
BP : 12104 Libreville, situé au 1er étage Galerie Galicci au centre-ville
Tél : (+241) 77 86 36 Fax : (+241) 77 86 37 www.solsiqabon.com - contact@solsiqabon.com

ADSL, Wimax, fibre optique A l'aube de l'ère dorée de l'Internet

Arrivée à saturation dans les pays du Nord, la connexion sans fil, avec le Wimax notamment, a trouvé son salut dans les pays émergents et en Afrique. Déployée au Gabon en 2009, cette technologie a déjà séduit de nombreuses entreprises mais la mise en service du câble à fibre optique SAT-3/WASC à l'horizon 2012 pourrait bien chambouler le marché des fournisseurs d'accès à Internet.



Quelques années après la mise en place du réseau transcontinental reliant l'Europe à l'Afrique et à l'Asie, les utilisateurs gabonais vont bientôt pouvoir utiliser ce système de câble à fibre optique pour accéder à la Toile.

2002 marquait un grand pas pour l'Afrique dans l'accès aux Technologies de l'information et de la communication (TIC) avec l'inauguration au Sénégal du réseau transcontinental à fibre optique SAT-3/WASC reliant l'Europe, l'Afrique et l'Asie. Le Sénégal, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Bénin, le Nigeria, le Cameroun, le Gabon, l'Afrique du sud et Maurice pouvaient désormais bénéficier du haut débit Internet ainsi que d'une interconnexion commune et avec le reste du monde. Huit ans après ce pas historique, le Gabon s'appête à mettre en service ce câble à fibre optique.

Pour la fibre optique, un tarif établi par Gabon Télécom

Le ministère de la Communication a d'ailleurs publié à cet effet, début septembre, un arrêté visant à organiser la régulation de ce nouveau service censé réduire la fracture numérique africaine. SAT-3/WASC est géré par un consortium interna-

tional, dont le Gabon fait partie, à travers l'opérateur Gabon Télécom. La location de la bande passante sur le câble SAT-3/WASC est donc du ressort de Gabon Télécom et les tarifs relatifs doivent s'aligner, comme partout ailleurs dans le monde, sur la recommandation du consortium établie sur différents paramètres, notamment le prix de l'unité d'investissement au kilomètre, la matrice des distances, l'amortissement des équipements, les frais d'exploitation et de maintenance et la marge bénéficiaire.

Gabon Télécom est dès lors astreint à des obligations dont celle de produire annuellement un catalogue des tarifs d'interconnexion et permettre ainsi aux autres opérateurs l'accès à la bande passante sur SAT-3/WASC. D'autant que l'introduction prochaine de la technologie 3G et de la Télévision numérique terrestre (TNT) va requérir également une bande passante haut débit. Entre-temps, la technologie « sans fil », c'est-à-dire hertzienne,

a émergé et s'impose aujourd'hui comme une véritable alternative à la connexion filaire. Déjà saturée sur le marché européen où elle a été lancée, la technologie Wimax (*Worldwide Interoperability for Microwave Access*) rencontre un véritable succès dans les pays émergents mais également en Afrique. Cette technologie permet de fournir des services d'accès Internet, de réseaux privés virtuels et de voix sur IP par ondes radio, et s'adresse notamment au marché des réseaux métropolitains mais également aux secteurs périurbains voire ruraux, qui n'ont pas d'infrastructures téléphoniques filaires exploitables.

Le Wimax prêt à assumer la concurrence

Déployé au Gabon en décembre 2009 par Bolloré Télécom, le Wimax a gagné énormément de terrain à Libreville, où il séduit nombre d'entreprises. « *L'Afrique est la région la plus offensive au monde dans*

le développement de cette technologie », confirme Roger Diogo, ancien de Nortel et spécialiste des télécoms. Cet expert estime que 15,9 millions de Subsahariens useront du Wimax en 2013, soit 5% des usagers du téléphone mobile. Toujours selon ses calculs, le marché pèsera 2,4 milliards de dollars, dont 1,7 milliard rien que pour le Nigeria, l'Afrique du Sud, la Côte d'Ivoire et le Cameroun.

Mais la mise en service imminente du câble SAT-3/WASC devrait quelque peu inquiéter Wimax sur le continent africain. La fibre optique offre en effet une bande passante phénoménale. Par exemple, le temps de téléchargement d'un film vidéo avec un raccordement à fibre optique est compris entre une à trois minutes, contre plusieurs heures avec une connexion ADSL (*Asymmetric Digital Subscriber Line*) ou sans fil.

La fibre optique va « offrir aux Gabonais un accès universel équitable et financièrement abordable aux services de l'économie numérique, et permettre aux opérateurs économiques de disposer d'un réseau de télécommunications fiable », affirme la ministre gabonaise de la Communication, de la Poste et de l'Economie numérique, Laure Olga Gondjout. Ce projet vise aussi à « accroître et sécuriser l'accès aux réseaux internationaux, favoriser l'interconnexion du Gabon aux autres pays d'Afrique Centrale et avec plusieurs pays africains et du monde, et l'interconnexion de toutes les localités du pays », rassure-t-elle.

Une aubaine pour le consommateur

Le Wimax dispose cependant d'atouts solides pour faire face à la menace de la fibre optique. Sa technologie nécessite en effet très peu de coût au niveau de l'installation et repose sur la mise en place simple d'un dispositif dit « boucle locale radio », un lien par ondes radio entre l'utilisateur et le point de collecte, appelé « station de base », qui assure la liaison avec le réseau Internet mondial. Certes, le débit n'est pas aussi dense que sur la fibre optique, mais la technologie permet quand même les connectivités Internet sans fil à haut débit sur de longues distances, et aussi le « nomadisme » (possibilité de se connecter avec un même abonnement depuis différents endroits, mais sans déplacement pendant la connexion).

La bataille s'annonce surtout âpre pour Bolloré Telecom et son Wimax, qui a déjà perdu plus de 26 milliards d'euros depuis la mise en service du système d'Internet sans fil haut débit. Mais le groupe assure d'ores et déjà qu'il ne lâchera pas aussi facilement l'un des rares terrains fertiles du Wimax. « *Les besoins sont énormes. Cela ne va pas s'arrêter. Et plus le temps passe, plus nos fréquences seront utiles* », a indiqué Dominique Roux, président de Bolloré Telecom. Une chose est certaine, la grande et heureuse victime de cette guerre de technologie sera le consommateur qui bénéficiera d'un abattement des coûts.

HOPE MPUNA

Microfinance

Le crédit scolaire



L'éducation des enfants s'impose comme une absolue priorité et le crédit scolaire constitue une aide précieuse pour les familles en difficulté. A condition toutefois que les sommes allouées soient bien consacrées à la scolarité des petits.

Mariages, fiançailles, retraits de deuil, cérémonies traditionnelles, les festivités de la saison sèche laissent peu d'argent en réserve aux ménages gabonais pour supporter la rentrée scolaire de septembre-octobre. La constitution du trousseau, le renouvellement de la garde-robe, les frais d'inscriptions dans les établissements scolaires, les dépenses liées à la rentrée des classes représentent une surcharge ponctuelle souvent ingérable pour les parents. Alors depuis quelques années, les établissements de microfinance proposent des offres dites de « crédit scolaire » qui permettent aux ménages d'échelonnner ces dépenses sur quelques mois supplémentaires. « Il y a un problème lié à la consommation des ménages. Le revenu par habitant est tellement faible que les établissements financiers sont obligés d'ouvrir les vannes pour maintenir un équilibre dans le pouvoir d'achat. Il faut faciliter l'accès au crédit à une certaine classe de la population », explique H. Guimény, fondateur et conseiller d'Excillis Finances, dont l'établissement de microfinance a ouvert ses portes en février 2009. Ils sont une demi-douzaine d'établissements à Libreville (Bicig, La Poste, Alios Finances, Finatra, Ecobank) à proposer ces crédits à taux préférentiels remboursables sur de courtes périodes allant de trois à douze mois.

Un but initial parfois détourné

Pourtant, « il n'y a pas encore un réel succès de cette démarche parce que la plupart des gens ont des priorités qui, parfois, sont voilées. Ils utilisent le produit crédit scolaire – que nous consentons à des taux faibles, pour les enfants – à d'autres fins comme les mariages, les fiançailles ou l'achat de matériel électroménager, toutes choses qui sont complètement en dehors du cadre dans lequel nous consen-

tons ce crédit », déplore M. Guimény. Sur le terrain, le constat est en effet sans complaisance et il existe un réel besoin d'éducation à la consommation dans certains ménages gabonais. A ce niveau, les établissements de microfinance sont obligés de faire du suivi, d'exercer un certain contrôle sur l'utilisation des prêts consentis. « Au niveau d'Excillis Finances, nous avons instauré un système qui fait que les trois quarts des crédits ne sont pas remis directement au client. Celui-ci doit amener une facture pro forma d'une papeterie ou d'une école, et nous nous établissons le chèque directement à la papeterie ou à l'école », indique M. Guimény.

Une pratique qui se retrouve également dans les autres établissements agréés de crédits où, selon le profil du client et les justificatifs présentés, on propose, dans le cadre du crédit scolaire, de remettre la somme directement à l'établissement qui vend les fournitures. Si le client demeure toujours libre de l'utilisation des fonds alloués, le contrôle exercé par les établissements créanciers se révèle souvent nécessaire pour façonner les habitudes de consommation des Gabonais. Bien plus qu'un levier à la consommation, et donc à la croissance, c'est une responsabilité sociale dont se revêtent ces établissements de crédits. « C'est vraiment nécessaire car on observe un manque flagrant de responsabilité chez certains parents qui vont acheter un produit lié à leurs propres besoins, au détriment de ceux de l'enfant. Ainsi, dans les établissements publics, on retrouve régulièrement le cas d'élèves qui n'ont pas accès à la classe parce que les parents n'ont pas amené la rame de papier », affirme le fondateur d'Excillis Finances, impliqué depuis plus de quinze ans au Gabon dans le développement du tissu économique local.

Après les festivités de la saison sèche, le pouvoir d'achat des ménages gabonais est souvent insuffisant pour faire face aux dépenses occasionnées par la rentrée des classes. Depuis quelques années, les établissements de microfinance proposent des offres adaptées à leurs besoins.

Quand les usuriers s'en mêlent

L'autre obstacle de taille auquel doit faire face ce type d'offre est le secteur informel. Le microcrédit est en effet confronté à une prolifération d'établissements informels qui ne répondent à aucun agrément de la direction générale de l'Economie de la Commission bancaire d'Afrique centrale (Cobac), et qui ne sont pas recensés par la BEAC, tout en proposant un accès rapide à la liquidité à des taux usurier variant entre 50% et 100% remboursables sur de

courtes périodes (souvent trois mois). Le plus souvent, il s'agit d'un calcul perdant pour les consommateurs gabonais qui rencontrent déjà bien des difficultés à joindre les deux bouts. Ces établissements se servent en général du manque de culture du crédit pour pratiquer des taux d'intérêts très excessifs, et qui ne prêtent aucun regard sur le niveau d'endettement de leurs clients, et donc sur leur épanouissement socio-économique.

DIEGO ESSANDONE

Crédit Rentrée Scolaire

Union Gabonaise de Banque
Groupe Attijariwafa Bank

Jusqu'au 30 novembre bénéficiez d'un crédit* d'un montant minimum de 300 000 Fcfa remboursable sur une période de 3 à 10 mois.

Contactez rapidement votre conseiller commercial !

*Crédit Court Terme. Taux de Base Bancaire + 3,75% soit 15%
*Frais de dossier : 60 000 Fcfa HT
« Sous réserve de l'acceptation de votre dossier »

Quid de la carte bancaire ?

Entretien avec Redouane Bennis, administrateur et directeur général de l'Union gabonaise de Banque (UGB), du groupe Attijariwafa Bank.



Redouane Bennis, administrateur et directeur général de l'Union gabonaise de banque (UGB).

Quelles sont les différences entre une carte de crédit et une carte de paiement ?

Instrument ou moyen de paiement électronique émis par un établissement de crédit, la carte bancaire permet à son titulaire d'effectuer des retraits d'argent en espèces dans les guichets et distributeurs automatiques de banque et d'effectuer des paiements dans les commerces grâce aux TPE (terminaux de paiements électroniques). Elle peut également servir à effectuer des paiements à distance, par Internet ou par téléphone. Des services peuvent y être associés (assurance, assistance, etc.). L'utilisation de la carte bancaire se fait conformément au contrat passé entre le client et sa banque. Une carte de crédit est une carte dont les dépenses sont débitées directement d'une réserve de crédit renouvelable, préalablement et contractuellement défini. Elle peut être à débit immédiat ou différé en fin de mois pour les achats réglés. Une carte de paiement est une carte à autorisation systématique dont les dépenses sont débitées directement du compte courant du porteur (au jour le jour ou mensuellement) dans la limite des plafonds de chaque type de carte et de la provision du compte du client. Le compte est donc consulté (vérification de la provision disponible sur le compte de dépôts) à chaque opération, avant le débit.

Comment l'obtenir et qui y a droit à l'UGB ?

Pour obtenir une carte bancaire, il faut être titulaire d'un compte et faire une demande de carte auprès votre conseiller commercial au sein de la

banque. L'UGB vous offre actuellement une gamme de quatre cartes bancaires pour les particuliers (Lion, Essentiel, Univers et Select) et deux cartes « Corporate » pour les entreprises. Elles vous permettent d'effectuer des retraits sur le compte de domiciliation de la carte. Pour la carte Lion et le Visa Select, les retraits se font sur un compte livret ou un compte de dépôts, alors que pour les cartes Visa Essentiel et Visa Univers, ils s'effectuent sur un compte de dépôts plus le compte d'épargne mentionné lors de la souscription de la carte. Précisons que la carte Visa Essentiel peut être utilisée pour les retraits d'espèces auprès des distributeurs de billets agréés ou des guichets d'établissements qui affichent

le logo Visa de la Cemac. Les cartes interbancaires à validité internationale Visa Univers et Visa Select peuvent en outre, sous réserve de la réglementation des changes, être utilisées à l'extérieur de cette zone pour des retraits d'espèces dans des distributeurs de billets agréés ou dans des guichets d'établissements agréés. Tous les clients peuvent obtenir une carte bancaire, le choix de cette dernière se fera en fonction de vos besoins et de vos revenus

Quels sont les avantages de la carte bancaire par rapport au carnet de chèques ?

La carte bancaire permet au client de gagner du temps. Il peut retirer son argent à n'importe quel moment de la journée ou de la semaine – qu'il s'agisse de jours ouvrés ou fériés, lorsque la banque est fermée – dans tous les guichets et distributeurs automatiques d'UGB ou dans les distributeurs portant le logo Visa. Elle permet d'effectuer des paiements dans le monde entier. Le client peut effectuer des achats de biens ou de services dans les commerces agréés au réseau visa (équipé en TPE) dans le monde entier, évite les longues files d'attente devant les guichets, bénéficie de la proximité des distributeurs et a la possibilité d'effectuer d'autres opérations (virement, commande de chéquier, consultation de solde, relevé d'opérations, etc.). Il existe par ailleurs des contrats d'assurance et d'assistance associés auquel peut souscrire toute personne physique titulaire d'une carte Visa Electron Essentiel ou Electron International Univers, ou encore International Classic Select en cours de validité. Le présent contrat garantit son titulaire contre le risque de décès résultant des suites d'un accident pouvant survenir tant au cours de sa vie privée que de sa vie professionnelle. Cette garantie s'exerce dans le monde entier. Toutefois, elle ne produit ses effets en dehors du Gabon et de l'Europe que si l'accident est survenu dans un délai de trois mois à compter de la date de départ.

Quelle garantie de sécurité offrez-vous pour vos cartes bancaires ?

Un code confidentiel vous est fourni avec la carte bancaire. Celui-ci est demandé à chaque utilisation de la carte et en cas d'erreur sur le code, elle est capturée par le GAB au troisième essai. Les plafonds de retraits et de paiements sont limités selon la carte choisie. En outre, une assurance (Sérénité) existe en cas de perte ou vol de la carte et, pour l'ensemble des cartes, un contrat d'assurance sécurité optionnel couvrant le risque de perte ou de vol de la carte et des papiers. Ce contrat indemnise l'assuré des pertes pécuniaires subies pendant la durée de l'adhésion en cas de débits effectués frauduleusement par un tiers, dans la mesure où ces débits frauduleux interviennent entre la perte ou le vol des cartes et la réception par l'agence de l'UGB de la lettre de l'assuré confirmant l'opposition. La lettre d'opposition doit être adressée dans les plus brefs délais. Ledit contrat rembourse à l'assuré les frais de remplacement de ses papiers perdus ou volés en même temps que ses cartes pendant la durée de l'adhésion.

L'UGB offre actuellement une gamme de quatre cartes bancaires pour les particuliers et deux pour les entreprises.

Un client peut-il utiliser vos cartes dans d'autres banques locales, en zone Cemac et à l'étranger ? Lesquelles ?

Effectivement, les clients peuvent utiliser leurs cartes Essentiel, Univers et Select dans d'autres banques locales étant affilié au réseau Visa tel que Bicig au Gabon et dans toute la zone Cemac. Les cartes Univers et Select peuvent également être utilisées dans le monde entier sur le réseau Visa.



espérer le paiement mobile à l'UGB ?

L'informatique et l'électronique sont de plus en plus utilisées dans les transactions bancaires. Nous offrons à nos clients des services de banque à distance utilisant l'Internet pour gérer leur compte et effectuer des virements ; le téléphone fixe ou mobile pour consulter leur compte. C'est un axe de développement pour nos produits et services bancaires que nous n'avons pas fini d'exploiter.



Quels sont les autres produits monétiques dont vous disposez ? Peut-on

PROPOS RECUEILLIS PAR NELTOH NARGO

NOUVEAUX PLAFONDS DES CARTES BANCAIRES UGB

	Carte SELECT (Particulier)	C.Corps. SELECT (Entreprise)	Carte UNIVERS (Particulier)	C.Corps. UNIVERS (Entreprise)	Carte ESSENTIEL (Particulier)	Carte LION Nouvelle (Particulier)
RETRAITS						
Plafond journalier	1 000 000 Fcfa	1 000 000 Fcfa	1 000 000 Fcfa	1 000 000 Fcfa	300 000 Fcfa	200 000 Fcfa
Plafond hebdomadaire	1 000 000 Fcfa	1 000 000 Fcfa	1 000 000 Fcfa	1 000 000 Fcfa	600 000 Fcfa	500 000 Fcfa
PAIEMENTS						
Plafond journalier	2 000 000 Fcfa	2 000 000 Fcfa	1 000 000 Fcfa	1 000 000 Fcfa	600 000 Fcfa	0
Plafond hebdomadaire	2 000 000 Fcfa	2 000 000 Fcfa	1 000 000 Fcfa	1 000 000 Fcfa	600 000 Fcfa	0

Union Gabonaise de Banque
Groupe AFRICASH

Nouvelle Agence UGB au carrefour Léon MBA

Prochainement à Libreville :
- Un centre d'Affaires à Oloumi
- Agences à Nombakélé - Awendjé - Nzeng Ayong...
à Port-Gentil :
- Un Centre d'Affaires et une agence
D'autres provinces sont établies pour l'ouverture de nouvelles agences

Nouveaux GABs à la Station Total Awendjé et au Carrefour Léon MBA

Et bientôt de nouveaux Gabs :
- A Libreville : Oloumi - Nombakélé - Nzeng Ayong...
- A Port-Gentil : Station Petro Gabon - Tobia...

L'Union Gabonaise de Banque
changez pour mieux vous servir.

L'ART DE LA RENCONTRE
MEETING IS AN ART

Alca

www.alca.com

Monétique : cartes bancaires UBA

Vulgariser la culture de la monétique au Gabon



L'usage de la carte de retrait CLASSIQUE/PRESTIGE dans d'autres banques du Gabon, de la Zone CEMAC, pose ici le problème de la carte interbancaire. UBA GABON est en attente de l'homologation, par la Société de la Monétique de l'Afrique Centrale (SMAC), de sa carte interbancaire UBA.

sières ; Consulter immédiatement son solde après chaque retrait

Peut-on utiliser cette carte pour retirer de l'argent, faire des achats dans les différents centres commerciaux, dans d'autres banques du Gabon? De la Zone CEMAC ? Et à l'International ?

La Carte UBA CLASSIC/PRESTIGE permet de retirer de l'argent 7 jours/7, 24 heures/24, d'effectuer des achats dans les différents centres commerciaux équipés de Terminaux de Paiement Electroniques UBA. L'usage de la carte de retrait CLASSIQUE/PRESTIGE dans d'autres banques du Gabon, de la Zone CEMAC, pose ici le problème de la carte interbancaire. Pour le moment seules deux banques gabonaises (BICIG et BGF) ainsi qu'une banque camerounaise (AFRILAND First Bank) réalisent des transactions interbancaires.

UBA GABON est en attente de l'homologation, par la Société de la Monétique de l'Afrique Centrale (SMAC), de sa carte interbancaire UBA. Pour les opérations de retrait à l'international, toutes les banques s'appuient généralement sur VISA CARD (la carte VISA) et UBA n'est pas en reste.

Vous allez lancer un nouveau produit sur le marché. Il s'appelle AFRICASH. Expliquez nous les caractéristiques de ce produit, ses avantages...

AFRICASH est moyen de transfert rapide d'argent à l'image d'autres de la place que vous connaissez. Toutefois il faut préciser ici qu'AFRICASH s'inscrit dans la vision panafricaine du groupe UBA puisqu'étant un produit de conception purement africaine permettant de relier par des transferts rapides d'argent différents pays d'Afrique dans lesquels UBA est présent.

Quels sont ses atouts ?

- service facile et sécurisé (garanti par un code secret) ;
- transfert d'argent en temps réel ;
- paiement en monnaie locale ou en devises ;
- coût réduit pour l'expéditeur

Quelles sont les différentes cartes bancaires que UBA propose à ses clients

UBA GABON : Il existe à UBA deux sortes de cartes qui sont des cartes de retrait ou cartes de débit : la Carte de débit CLASSIC et la Carte de débit PRESTIGE

Comment obtenir une carte bancaire à UBA et quelles en sont les conditions d'obtention?

En ouvrant un compte à UBA, cela donne automatiquement droit à une carte bancaire qui permet l'accès aux distributeurs de billets, aux guichets automatiques et plus tard, aux terminaux de paiement électroniques. Cette obtention systématique de la carte vise un double objectif : -mettre immédiatement à la disposition du client un support de transaction bancaire autre que celui auquel il a toujours eu affaire, c'est-à-dire le chèque ; -familiariser le client à l'usage de la carte bancaire et ainsi vulgariser la culture de la monétique au Gabon.

Quels sont les avantages pour un client UBA de disposer d'une carte bancaire que d'un carnet de chèque ?

-Disposer d'une carte de retrait oppose au chèque l'argument d'un accès en tout temps et à tout moment à son compte et à son argent, 7 jours/7 et 24heures/24; Gain de temps en évitant les files d'attente et quelques fois les humeurs des cais-

UBA
United Bank for Africa

UBA Africash
L'Afrique... Unie par un service de transfert d'argent

- Transfert d'argent en temps réel
- Paiement en monnaie locale ou en devises

DEJA DISPONIBLE DANS TOUTES LES AGENCES UBA A TRAVERS LE MONDE...

Afrique • Londres • New York • Paris

www.ubagroup.com Africa's global bank

Shopping high-tech

Un environnement bureautique sans fil ?

De nouveaux dispositifs de recharge sans fil pour les téléphones portables, smartphones, ordinateurs et consoles de jeux portables voient le jour, comme celui de la société Powermat, qui pourrait signer la fin des câbles et chargeurs qui encombrant nos bureaux.



Des espaces de travail dégagés de toute contingence d'alimentation par fil...
Le tapis de recharge par induction électromagnétique de Powermat préfigure l'environnement bureautique de demain.

Présenté en février 2010 à Barcelone, le nouveau tapis de recharge par induction électromagnétique de Powermat représente une innovation de taille dans l'industrie high-tech. Comme le système n'est pas encore intégré en série dans les appareils courants, l'utilisateur doit encore passer par une coque externe assurant la conversion de l'énergie. Le tapis d'alimentation sans fil Powermat permet

de recharger tous les appareils portables juste en les posant dessus, et il s'éteint automatiquement quand les batteries sont pleines. Il est déjà disponible en Europe pour 80 euros (52 400 FCFA).

Une coque pour le iPhone

Pour les utilisateurs du iPhone, une coque spéciale a déjà été élaborée. Elle permet non seulement de protéger votre iPhone,

mais également de le recharger sans fil grâce à la technologie à induction électromagnétique. La coque n'empêche pas le branchement du kit oreillette ni du câble mini-USB. Pour recharger son iPhone, il suffit donc de l'insérer dans la coque et de le poser sur la station de charge universelle sans fil Powermat. La coque spéciale embarque une batterie supplémentaire ajoutant 60% d'autonomie en plus, et le temps de recharge est comparable à celui du chargeur traditionnel du iPhone. La coque est d'ores et déjà disponible en Europe pour 30 euros (19 650 FCFA). Le groupement industriel Wireless Power Consortium, est actuellement à l'œuvre pour élaborer et industrialiser un standard afin d'assurer une compatibilité entre les produits de fabricants différents.

Le système Duracell

Outre Powermat, Duracell a aussi investi le marché avec son myGrid, commercialisé une dizaine d'euros plus cher, mais qui présente certaines spécificités. Les deux systèmes exigent une légère modification des gadgets qui leur sont destinés. Pour le Powermat, l'appareil à charger doit recevoir au préalable un accessoire approprié (comme la coque pour le iPhone) vendu séparément (entre 20 et 40 euros), sachant que cet accessoire rend votre appareil incompatible à la plupart des étuis standard. Avec myGrid de Duracell, il faut utiliser soit un Power Sleeve (pour le

La coque chargeur sans fil Powermat pour iPhone 3 G.



iPhone) ou un Power Clip (pour la plupart des autres mobiles) qui fait le pont entre myGrid et l'appareil à recharger. Le myGrid est vendu avec l'un ou l'autre des deux accessoires, selon la version choisie et l'accessoire supplémentaire est commercialisé pour une trentaine d'euros. La seule contrainte apparaît donc essentiellement esthétique, puisque l'ajout d'un accessoire (coque ou clip) à votre appareil modifie inéluctablement son design d'origine. Mais cette contrainte devrait disparaître dès l'intégration en série du système de conversion d'énergie dans les appareils commercialisés... ce qui ne devrait pas tarder vu le succès rencontré par cette technologie.

Au niveau de l'utilisation pratique, les accessoires autocollants du système Duracell sont moins encombrants que les accessoires du Powermat, et adhèrent avec plus de force à l'endos de l'appareil. Les récepteurs du Powermat sont plus gros et plus capricieux. Par exemple, avec le Powermat, l'appareil doit être positionné exactement au centre de la surface pour amorcer la recharge. Mais la trousse Powermat comprend également tout un assortiment d'adaptateurs et un câble qui permet une recharge conventionnelle.

Pour en savoir plus : www.powermat.com ; www.wirelesspowerconsortium.com ; www.innovmania.com

DIEGO ESSANDONE



Le 4X4 dans tous ses états

Parce qu'il répond parfaitement aux exigences de nos routes, le 4x4 a le vent en poupe. Pour vous aider à choisir, voici un passage en revue des différents types de véhicules qui sont à même de séduire le consommateur gabonais.

La technologie avance, l'industrie automobile aussi. Aujourd'hui, on peut observer la place prépondérante des véhicules tout-terrain sur les routes gabonaises. Des véhicules qui se caractérisent essentiellement par la motricité de leurs quatre roues. Il en existe d'autres qui fonctionnent principalement en mode propulsion ou traction, mais dont les roues arrière peuvent être couplées à la transmission. Par extension, ce type de véhicule tout-terrain est souvent appelé « 4X4 ».

Même si la transmission intégrale est plus développée de nos jours par les concessionnaires, rappelons qu'elle ne date pas d'aujourd'hui. Déjà, en 1933, le concessionnaire japonais Mitsubishi sortait la première voiture avec quatre roues motrices : la Mitsubishi PX33. Mais la transmission 4X4 s'est plutôt développée dans le milieu militaire, avec la nécessité pour les engins de disposer d'une meilleure motricité que celle transmise par les deux roues de devant, afin de faciliter la progression en terrain difficile. Mission réussie pour la célèbre Jeep Willys, apparue lors de la Seconde Guerre mondiale et qui joua un rôle de précurseur.

Pour les utilisateurs, la présence du tout-terrain sur le marché répond aujourd'hui à la nécessité de pouvoir circuler sur des pistes parfois à la limite du praticable. L'avantage de ce type de véhicule est en effet de pouvoir s'adapter à toutes sortes de routes : endroits rocaillieux, ornières, routes en dégradation constante... Hormis ces caractéristiques motrices, ces véhicules offrent pour la plupart les dernières fonctionnalités en termes de conduite (puissance du moteur, stabilité, freinage ABS), de confort (climatisation, insonorisation, finition...) et de fiabilité.

Quel 4X4 choisir ?

Les 4X4 peuvent être subdivisés en trois gammes.

- La gamme des SUV. Très mode, les Sport Utility Vehicle (SUV) se caractérisent par leur forme bi-corps inspirée des breaks. Leur hauteur est importante et leur volume généreux. Adoptés par les citadin(e)s, ces engins répondent davantage à l'esprit « tout-chemin » que véritablement tout-terrain. Au Gabon, particulièrement à Libreville, ce type de 4X4 est davantage devenu un signe extérieur de richesse que l'expression d'un besoin de motricité. Elles sont très souvent mises en location pour les défilés et les mariages. Les plus célèbres



Dans la large gamme des 4X4, le choix est difficile, d'autant que les constructeurs proposent aujourd'hui des véhicules dont le design et les performances mécaniques n'ont d'égal que le confort intérieur.

dans cette gamme sont la RAV4 de chez Toyota, la Sportage et la Sorento de chez Kia, la Tucson de chez Hyundai, la Porsche Cayenne, la X5 de chez BMW, la Volkswagen Touareg, la Nissan Qashqai, la Nissan X-Trail, la Land Cruiser, l'Audi Q7, la Toyota Land Cruiser Prado...

- Le pick-up ou SUT (Sport Utility Truck) est une sorte de camionnette munie d'une benne ou d'un espace ouvert à l'arrière. Les plus en vogue sur nos marchés sont la Nissan Navara, la Mitsubishi L200, la Toyota Hilux, la Isuzu D-MAX pour ne citer que celles-là. Un usager de la campagne circulant la plupart du temps avec de lourdes charges se tournera vers les pick-up. C'est l'idéal : il allie les aspects pratiques, avec son espace arrière ouvert, et fonctionnels du 4x4 (stabilité, confort, fiabilité...).

- Le cross-over. Il est le fruit d'un croisement d'influence, un mélange entre les deux premières gammes. Il est une alternative à la norme censée apporter l'émotion. Les séries ML de Mercedes en sont une belle illustration. Nous trouvons également des cross-over chez les constructeurs comme Nissan avec ses modèles Murano et Qashqai, chez Volkswagen avec le Tiguan et chez Audi avec le Q5.

Les « stars » des différentes marques

- Audi Q7 : offrant 7 places confortables, il est recommandé à tous ceux

qui aiment rouler dans un véhicule de luxe et se faire plaisir. Ses performances sont excellentes, tant pour les courtes que les longues distances. Le Q7 a un design vraiment magnifique et sa transmission intégrale permanente, assurée par le célèbre système Quattro de chez Audi, vous assure une tenue de route et une sécurité hors norme. Il dispose d'une calandre plongeante avec deux extracteurs d'air à l'avant et de beaux optiques, si particuliers à Audi. Les jantes de 21 pouces, type S-Line, rajoutent la touche qui manquait. Quant à ses performances, il développe entre 250 et 500 ch. suivant les motorisations, peut atteindre la vitesse de 250 km/h et passer de 0 à 100 km/h en six secondes. La consommation varie de 8 à 17 litres/100 km en fonction des moteurs et des conditions d'utilisation. A l'intérieur, le confort est omniprésent avec ses sièges en cuir, ses nombreux équipements et son ergonomie parfaite. L'impression de sécurité est réelle et perceptible, avec une isolation sonore proche de la perfection et des équipements de sécurité de la toute dernière génération. Des attributs qui rappellent que le credo d'Audi est « l'avance par la technologie ». Le prix est à la hauteur du plaisir que l'on en retire...

- Kia Sorento : véritable révolution chez le constructeur coréen avec sa nouvelle mouture Sorento. Ce véhicule, en plus d'être modernisé, a été complètement repensé pour répondre à toutes les exigences du moment. Doté de 7 places, il a tout pour faire la joie de l'ensemble de la famille. La Sorento est une voiture idéale aussi bien pour les longs que pour les courts trajets (moteur 4 en ligne turbo D). Côté design, le véhicule se démarque de la plupart des 4x4, classiquement droits, avec sa carrosserie bien arrondie sur les bords qui lui donne un air beaucoup plus « tendance ». L'intérieur, beaucoup moins « plastique » et très bien équipé et donne immédiatement l'envie de faire route avec elle. Côté performance, sa direction surassistée, sa maniabilité parfaite lui confèrent tout ce dont un conducteur a besoin pour une conduite agréable et souple. Sur le plan de la sécurité, la Sorento est dotée d'une multitude d'airbags, comme autant d'éléments rassurants. Et le confort... Avec cette



cylindrée, on se croirait dans un salon, il y a une place pour toute chose (accoudoir avant central pouvant contenir une bonne dizaine de CD et vide-poches), tiroir central arrière pour les boissons, prise allume-cigare arrière (pratique pour les consoles des enfants ou pour les vidéos embarquées), emplacements de bouteilles dans les portes arrière et beaucoup de petits rangements... Quant à la consommation, elle est raisonnable pour une voiture de cette trempe, avec 7,9 litres/100 km.

- **Toyota Land Cruiser 165 D-4** : d'une fiabilité hors pair, elle cumule la capacité 4 x 4 indéfectible qui a fait la renommée de la marque, le confort, la sécurité et l'originalité esthétique qui, peut-être, lui manquait jusque-là. La mécanique offre toutes les garanties et le design, avec sa calandre originale, se démarque de l'aspect un peu rébarbatif auquel nous avait habitués la marque sur les modèles précédents. La ligne générale est plus fluide et les arrondis au niveau des optiques rendent l'ensemble plus accrocheur. Les finitions sont irréprochables. Quant à sa performance, rien à dire. Si vous habitez des endroits rocailleux ou en montagne, ce véhicule fera votre affaire. Il s'adapte à tout type de terrain pourvu que vous le mettiez en marche. Le confort est presque luxueux, à l'image des équipements. Quel que soit le temps, on se sent parfaitement en sécurité dans un confort idéal. Autre point important, le moteur n'est pas bruyant au regard de son importance (3 litres). Pour un véhicule de cette trempe, sa consommation est optimale (11 litres/100 km).

- **Nissan Murano** : ce véhicule est recommandé à tous ceux qui effectuent de longs trajets. Le design de la Nissan Murano a bien été pensé, un véritable coup de pinceau, rien à refaire. Le design est vraiment très beau. Les phares arrière rallongés du haut vers le bas sont sublimes. L'intérieur également est bien pensé, volant multifonctions, place à l'avant pour mettre des boîtes de mouchoirs. Cette Nissan Murano offre 235 chevaux pour une accélération de 0 à 100 km/h en moins de neuf secondes, ce qui est remarquable pour un 4x4. Cependant, attention à la consommation qui peut atteindre plus de 19 litres pour 100 kilomètres dans un milieu urbain. Elle est plutôt conçue pour les grandes routes, car en ville elle sera dure à manier avec ses angles morts. Si vous voulez une voiture plus économique, penchez-vous sur une Audi Q5 ou Q7 par exemple, pratiquement au même prix. La sécurité dans ce véhicule a été bien travaillée avec les options comme l'ABS et l'ESP pour les virages. La tenue de route est exemplaire pour un 4x4. L'intérieur du véhicule est aussi extrêmement soigné, avec notamment le siège du passager qui recule tout seul lorsque vous éteignez le moteur, et revient en place dès que vous ouvrez la voiture !

- **BMW X5** : un véhicule dans lequel vous vous sentirez en sécurité. D'un design impressionnant, le X5 est très imposant. Il dispose comme ses pairs d'un intérieur confortable. L'un des points forts de ce véhicule repose sur son système de freinage très souple. Quant à son prix, il est relativement moins cher



que la Porsche Cayenne et la Q7. Son seul point noir se trouve au niveau de sa consommation. Bien que ce soit un Diesel, ce véhicule consomme énormément. Environ 11 litres aux 100 kilomètres. Comme on le voit, le choix des gammes et séries de 4x4 est assez large et non exhaustive dans cet article. Ainsi, l'utilisateur n'a que l'embarras du choix ; il lui reste à prendre sa décision en fonction de ses attentes... et de sa bourse.

PROSPER KOFFI

Les soins du corps à Libreville

L'accroissement du nombre de femmes actives et le mode de vie urbain ont participé à l'apparition d'un nouveau marché dans la capitale, celui des soins du corps. Du salon de quartier aux grands centres d'esthétique du centre-ville en passant par les établissements de beauté, il y en a pour tous les goûts.

Spa Yacine

C'est sans conteste le plus grand, le plus moderne et le plus luxueux centre de beauté de Libreville, peut-être même de la sous-région. Le Spa Yacine se présente lui-même comme « l'institut phare de l'Afrique ». Vous ne manquerez pas l'impressionnant bâtiment implanté à la descente du Bas de Gué-Gué qui abrite une kyrielle d'équipements et d'installations modernes. Hammam, spa, balnéothérapie, piscines, complexe fitness, bed-dry, douche tempête, l'institut propose toute la gamme de soins du corps et de techniques de relaxation issues des traditions occidentales et orientales. Et malgré un standing de qualité à tous les niveaux, les prix pratiqués ne sont pas excessifs (comparativement à certains autres centres de beauté « chic » de Libreville). Le Spa Yacine propose même un ensemble de formules incluant différents soins orientés selon les besoins et la personnalité du client... A vos serviettes !

- Bas de Gué-Gué, BP 665, Libreville.
Tél. : 44 51 45/46/47. Fax : 44 51 48.
E-mail : contact@spayacine.com ;
www.spayacine.com

Vitalia

Situé en plein cœur du centre-ville, l'institut de beauté Vitalia recèle une ambiance chaleureuse et lumineuse. Autoproclamée « ambassade du bien-être » à Libreville, l'institut dispose d'une large gamme de produits biologiques et diététiques à base de plantes, fournis par la marque Yonka. Des soins du visage et du corps au hammam, en passant par les massages traditionnels, les nettoyages traitants et relaxants, maquillages, épilations ou encore les cures diététiques, Vitalia propose une large gamme de soins en misant sur les vertus naturelles des plantes. Plus intimiste, l'institut propose également des formules en fonction des propriétés naturelles des plantes présentes dans sa gamme de produits.

- Ouvert du mardi au samedi de 9h à 19h.
Rue du Colonel-Parant, rez-de-jardin de l'Interrogation,

BP 1928, Libreville. Tél./fax : 00 (241) 74 21 23.
Portable : 00(241) 06 05 26 93. www.vitalia-gabon.com

Esthetic Attitude

Passant le luxueux hall de l'hôtel Méridien Re-Ndama flanqué de ses mosaïques et de ses salons feutrés, vous trouverez l'institut de beauté Esthetic Attitude. D'abord pensé pour la clientèle de l'hôtel, l'institut est également ouvert au grand public. L'étroitesse des locaux est compensée par l'accueil chaleureux et le savoir-faire des deux esthéticiennes. Esthetic Attitude propose des soins du corps et du visage avec les sels marins ou sables, manucure et pédicure comprenant gommages à base de kératine, épilation complète à la cire et maquillage pour le jour, la soirée... ou le mariage ! Pour celles qui ont un programme chargé, ce salon semble donc une solution idéale pour vos petits soins du corps...

- Ouvert le lundi de 15h à 19h30,
du mardi au vendredi de 8h à 19h30,
le samedi de 8h à 15h30.
Situé à l'hôtel Le Méridien Re-Ndam,
à Libreville. Tél. : 76 61 61 (poste 8733).

Grain de Beauté

Dans l'enceinte de l'immeuble Hollando qui fait face à l'océan, l'institut Grain de Beauté vous accueille dans un espace simple et reposant. Principalement doté des produits Carole Franck, entre autres, cet institut propose toute la gamme de soins de visage, manucure, pédicure, gommages, massages, épilation des jambes, des aisselles et du maillot pour toutes celles qui aiment sentir leur peau lisse et belle. Grain de Beauté (anciennement Absolue Beauté) propose également un panel de soins phytothérapie et des conseils pratiques pour entretenir sa peau.

- Ouvert du mardi au samedi de 8h à 19h sur rendez-vous.
Derrière la galerie Hollando, à côté du consulat de Suisse.
BP 5485 Libreville. Portable : 07 28 30 00/06 24 75 39.

MICHELLE BABELA



TERIOS

Le 4x4 qui vous rend différent...



et pour longtemps!

DAIHATSU



* TROIS ANS ou 100.000 Km, le premier atteint, pour tout véhicule entretenu par TOYOTA GABON.

TOYOTA GABON

Libreville - B.P. 31 - Tél. : 78 15 15 / Fax : 78 17 17
E-mail : toyota.gabon@groupesogafic.com - www.toyotagabon.com



TO HONOUR



CHIVAS
LIVE WITH CHIVALRY



Pernod Ricard Gabon

BP 8111 BREVILLE - BATTERIE N° (FACE D. RAFFIN)
Jardin D'essai MANDRENI - 4281 57 57 44 - Oriskar MOONI - 4411 57 57 44 / 00203918@yahoof
www.pernod-ricard.fr

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.