

Economie+ Gabon



Chris Koubdje, directeur des opérations de Shell Gabon

Rencontre avec un Gabonais qui a gravi les échelons au sein du groupe pétrolier pour accéder à un très haut niveau de responsabilité. Un exemple pour tous ceux qui, comme lui, pourront faire reconnaître leurs compétences à force de travail et de détermination.

Lire p. 10

SECTEUR
Automobile

Depuis l'année record de 2008 les ventes de véhicules neufs ont marqué le pas. En cause, le pouvoir d'achat bien sûr, mais aussi le poids de la fiscalité dans ce secteur et le développement anarchique d'un marché informel de l'occasion pour lequel une régulation est plus que jamais nécessaire.

Lire p. 20

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

RÉGION

Port-Gentil



Zoom sur le chef-lieu de la province de l'Ogooué-Maritime qui foisonne de projets d'envergure. Un vaste plan de

modernisation de ses infrastructures devrait lui permettre d'accroître son rayonnement économique dans le but de devenir, selon le maire central, André Jules Ndjambé, « un petit Dubaï ».

Lire p. 26

PAYS

Le Ghana

Le temps est au beau fixe sur Accra, la capitale d'un pays qui se distingue par son dynamisme sur fond de stabilité politique. De surcroît, les perspectives pétrolières pourraient donner une nouvelle couleur à l'or ghanéen...

Lire p. 30

IMMOBILIER

Le titre foncier



Le titre foncier est le seul document qui donne à son détenteur une propriété inaliénable sur un terrain. Passage en revue des

étapes à suivre pour acquérir ce sésame. La patience est toutefois de mise car la démarche s'apparente, dans la plupart des cas, à un véritable parcours du combattant.

Lire p. 32

BANQUE/ASSURANCE

Le marché financier de la Cemac

Etat des lieux d'un marché financier où cohabitent deux Bourses qui n'ont pas encore harmonisé leurs règles et leurs procédures, la Douala Stock Exchange (DSX) et la Bourse des valeurs mobilière d'Afrique centrale (BV-MAC). Alors que les résultats escomptés ne sont pas au rendez-vous, quelques pistes de réflexion s'imposent.

Lire p. 34

CONSOMMATION

Le Meridien Mandji : un petit goût de paradis

Lire p. 38

1 000 FCFA

Transport maritime

Des performances encourageantes



Depuis 2007, le transport maritime a connu un bel essor au Gabon, mais reste encore trop dépendant des industries extractives qui représentent une bonne partie de ses activités.

L'année 2007 a résolument été une année charnière pour le transport maritime au Gabon. Des efforts combinés des autorités et des acteurs du secteur ont permis d'amorcer l'essor indispensable à la croissance socio-économique du pays. Cette même année, l'Etat a concédé, pour

vingt-cinq ans, 70% de la gestion de ces principales interfaces maritimes à la société Gabon Port Management (GPM), une filiale du groupe Portek, basé à Singapour. Au même moment, la Compagnie de la navigation intérieure (CNI) a entamé sa restructuration en se dotant de nouveaux

navires rapides et le ministère de la Marine marchande a engagé, sur quatre ans, un programme de restauration du balisage maritime et en eaux intérieures pour un coût d'investissement global de 3,236 milliards de francs CFA.

Suite p. 12

MEDIAS



Le chemin de croix de RTN

Parmi les initiatives visant à créer une entreprise, celle qui consiste à monter une chaîne de télévision privée fait partie des plus audacieuses. C'est pourtant ce projet qu'a mené à bien le pasteur Georges Bruno Ngoussi qui, souhaitant développer l'audience de ses fidèles, a décidé de s'adresser à eux par le biais du petit écran. La nuit portant conseil, c'est pendant un sommeil, lors d'un voyage en avion, que le serviteur du Seigneur a eu l'idée de servir également la diversité de l'offre télévisuelle au Gabon. Retour sur le parcours semé d'embûches de cette chaîne qui ambitionne de proposer de la distraction, mais aussi de nourrir l'esprit.

Lire p. 25

CONSO

Les beaux jours de la TNT au Gabon

Fin 2009, le Gabon était le quatrième pays africain à bénéficier d'un réseau de Télévision numérique terrestre (TNT), et le premier en Afrique centrale. Cette technologie, qui permet de disposer d'images en qualité numérique a déjà séduit de nombreux foyers de la capitale depuis son lancement opérationnel, début 2010. Après les téléspectateurs de Libreville qui ont eu la primeur de cette nouveauté, c'est bientôt ceux



de Port-Gentil qui devraient bénéficier du dispositif mis en place par Digital TV, société de droit Gabonais. L'arrivée du réseau TNT constitue une aubaine pour un secteur de l'audiovisuel gabonais qui peine encore à trouver ses marques.

Lire p. 36

EDITO

Ce nouveau numéro de *Gabon Eco* + vous propose une immersion dans le secteur maritime gabonais. Porte ouverte sur l'Océan, le destin du pays se conjugue avec celui de ses ports. Pourtant, au lendemain de l'Indépendance, malgré ses 800 km de côtes, le pays n'était doté que de quelques wharfs bien insuffisants au regard des échanges commerciaux qui allaient se multiplier durant les décennies à venir. Puis les ports d'Owendo et de Port-Gentil ont pris le relais, avec l'ambition de devenir des pôles de référence dans la sous-région. Dans l'entretien qu'il nous a accordé, Philippe Gery, directeur général de Gabon Port Management – la société concessionnaire de l'Office des ports et rades du Gabon – revient sur les chantiers en cours et les grands projets de développement de l'activité portuaire gabonaise. Et, tournant le dos à la mer, notre dossier se penche également sur l'avenir de la navigation intérieure, soutenue pas ses nombreux cours d'eau, voies de communication naturelles qui constituent une réelle opportunité pour développer l'intégration régionale. De transport il est également question dans notre rubrique Secteur qui fait le point sur le marché de l'automobile, en particulier celui des véhicules neufs, soumis à la crise économique mondiale qui a fortement impacté les ventes, au Gabon comme dans le reste du monde. Cependant, Julien Canh, directeur commercial automobile de Sodim TP et membre de l'Union des représentants de l'automobile et de l'industrie (URAI), souligne une légère reprise des ventes en cette fin d'année et fonde les plus grands espoirs sur celle à venir. A lire aussi dans ce nouveau numéro, un éclairage sur le Ghana, ce pays anglophone qui peut se prévaloir des prévisions les plus optimistes en raison de perspectives pétrolières prometteuses et d'un secteur tertiaire en plein boom. Sans oublier les rubriques qui vous sont désormais familières, sources de réflexion, de palabres, ou tout simplement de distraction.

Bonne lecture et à bientôt.

JEAN-PIERRE PONT

Sommaire

Laser

Une croissance verte pour réduire la pauvreté ?	p. 4
Accroître les revenus générés par les commerciaux	p. 7
Sixième Club de Libreville : quatre ans pour régler la dette intérieure	p. 8
BDEAC : un emprunt obligataire très attendu	p. 9

Rencontre

Chris Koubdje, directeur des opérations de Shell Gabon	p. 10
--	-------

Dossier : Transport maritime et navigation intérieure

Transport maritime : des performances encourageantes	p. 12
Entretien avec Philippe Gery, directeur général de Gabon Port Management	p. 14
La responsabilité du transporteur et du chargeur	p. 16
Navigation intérieure : une opportunité d'intégration physique à faible coût	p. 18
A Abidjan, les bateaux-bus ont du succès !	p. 19

Secteur automobile

2011, un virage attendu pour le neuf	p. 20
Entretien avec Julien Canh, directeur commercial automobile de Sodim TP	p. 23

Medias

L'audiovisuel privé au Gabon : le chemin de la croix de RTN	p. 25
---	-------

Région : Port-Gentil

Un bel avenir pour la cité pétrolière	p. 26
Entretien avec Patrice Tautzia, patron de Maurel & Prom Gabon	p. 28

Pays : le Ghana

Une cote en or	p. 30
----------------	-------

Immobilier

Jamais sans le titre foncier	p. 32
------------------------------	-------

Banques/Assurances

Le marché financier de la Cemac est en marche	p. 34
---	-------

Conso

Les beaux jours de la TNT au Gabon	p. 36
Shopping high-tech : la télé 3D prend ses marques	p. 37
Le panier de la ménagère	p. 37
Le Méridien Mandji à Port-Gentil	p. 38
Les bonnes tables d' <i>Economie Gabon</i> +	p. 39



Retrouvez-nous sur notre site
www.economie-gabon.com



moovworld

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



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 170F/mn dès la première minute et 100F/mn 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.ga

part of etisalat

RÉDACTION

Directeur de la rédaction : Philippe Chandezon
+241 05 31 70 00
Mail : pchandezon@yahoo.fr
Secrétaire général de la rédaction : Didier Bras
Rédacteur en chef : Nelto Nargongar
+241 07 41 26 42
Rédacteur en chef adjoint : Johann Freixas
+241 07 97 02 55
Directeur artistique : Jean-Noël Dubois
Maquettistes : Aurélie Landeau et Nathalie Pointiane

Ont participé à ce numéro : Stéphane Amani, Jean-Baptiste Bioko, Nono Dégoto, John Ehita, Diego Essandone, Johann Freixas, Théophile Kouamou, Dorcas Manou Lasme-Adou, Hope Mpounah, Nelto Nargo, Anne Ophèle, Christiane Reveno.

Crédit photos : Afrikimage.com

GESTION ET ADMINISTRATION

Directeur de la publication : Jean-Pierre Pont.
Assistante administrative et commerciale : Sonia Mengue
M'Ella : 07 27 11 36 - Mail : menellason.1407@yahoo.fr

Chef de Publicité Gabon : Laure Chatelier
+241 07 47 74 77 - Mail : laurechatelier@hotmail.com

Régie internationale : MOBILITY MEDIA AGENCY :
+33 6 83 14 43 08

INFORMATIONS LÉGALES

MOBILITY MEDIA AFRICA : Sarl au capital de 20.000.000 FCFA
RCM N°2010B09428 - Numéro statistique : 071619 R
Gérant : Philippe CHANDEZON +241 05 31 70 00 pchandezon@yahoo.fr
Siège social : immeuble BICP, BP 4562 Libreville Gabon
Editeur de : ECONOMIE GABON +
Récipissé 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
Tirage : 10 000 exemplaires

Biodiversité

Une croissance verte pour réduire la pauvreté ?

Face aux défis parallèles du développement et de la préservation de la nature, les conclave internationaux se multiplient pour permettre aux populations africaines de mieux profiter des ressources liées à la biodiversité du continent.



Les assises de Libreville, en septembre dernier, ont permis de définir une position commune africaine qui s'est exprimée à Nagoya, le mois suivant, lors de la Convention sur la diversité biologique. La prise de conscience d'une indispensable sauvegarde des espèces vivant sur Terre et les mesures qui en découlent pourraient être les prémices de la naissance d'une réelle « économie verte ».

Libreville est au rendez-vous de tous les forums internationaux sur la préservation de l'environnement pour favoriser le développement durable. Forte de la notoriété de son initiative phare prise en 2002 – à savoir la création de 13 parcs nationaux, soit 10,06% du territoire national – la capitale a accueilli du 12 au 17 septembre dernier la première conférence panafricaine sur le thème « biodiversité et lutte contre la pauvreté en Afrique ». Un préalable essentiel puisque ce sont les travaux de ces assises de Libreville qui ont défini la position commune du

continent, défendue ensuite lors de la 10^e conférence des Parties à la Convention sur la biodiversité biologique (CDB) qui s'est tenue à Nagoya, au Japon, du 26 au 29 octobre dernier.

Echéancier, niveau d'aide et cadre juridique

Cette position commune africaine s'est achevée sur une note d'espoir. En effet, les représentants des 173 pays signataires de la CDB ont adopté un accord et un plan stratégique en vingt points pour freiner le rythme effréné des disparitions

des espèces vivant sur Terre. Cet accord répond aux interrogations suscitées autour de trois questions clés : la définition d'un échéancier d'objectifs pour limiter la perte des espèces d'ici 2020 ; le niveau de l'aide financière aux pays du Sud ; la mise en place d'un cadre juridique pour répartir équitablement les bénéfices tirés de l'exploitation des ressources génétiques largement présentes dans les pays en développement. Cet accord sur ces trois points constitue une base viable pour rentabiliser les investissements et surtout permettre aux populations lo-

cales de tirer profit de l'exploitation de la riche diversité de leurs terroirs.

En effet, l'adoption du protocole ABS sur l'accès et le partage des avantages découlant des ressources génétiques issues de la biodiversité – qui s'étend désormais à l'ensemble des molécules et de leurs dérivés et pour lesquelles une définition a été proposée, comme le demandaient les pays en voie de développement – ouvre des perspectives pour la mise en place d'une « économie verte ». Comme le suggère Thierry De Olivera, économiste au Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), spécialiste des problèmes de modélisation d'économie mathématique et des problèmes structurels et monétaires, l'économie verte est une formidable opportunité pour l'Afrique, à condition que des politiques publiques adéquates soient élaborées par les gouvernements africains eux-mêmes : « L'économie verte est un concept qui tend à mettre en exergue l'importance de la biodiversité. Ceci est d'autant plus important qu'en Afrique, qui regorge de ressources vraiment extraordinaires, on n'a vraiment jamais su apprécier avec justesse la valeur de cette ressource. Au niveau des termes de l'échange entre les pays développés et les pays sous-développés, nous vendons nos produits à des prix très bas et nous importons des produits finis à des prix exorbitants. Il y a là un manque à gagner. De plus, ceux qui produisent, comme les agriculteurs par exemple, ne voient pas vraiment le gain de leur production. Il y a un manque d'équilibre entre les exportations et les importations. Je cite cet exemple parce que l'économie verte doit d'abord revoir ces questions des termes de l'échange, remettre en contexte l'importance que les pays en voie de développement jouent au niveau de l'économie mondiale, du changement climatique, de l'agriculture, des questions alimentaires. L'Afrique est un grenier !

L'économie verte a une incidence particulière sur la vie des gens, sur la pauvreté, sur les emplois et veut aussi redresser certaines politiques économiques qui jusqu'à présent ont été perverses. Comme je le disais lors de mes présentations passées, nous ne pouvons savoir ce que nous mesurons. L'économie verte doit donc introduire des techniques de mesure qui existent mais qui doivent maintenant être vulgarisées au niveau du bureau statistique, du bureau comptable, de la planification et des secteurs. Ces différents éléments

GABON SPECIAL ECONOMIC ZONE PRÉSERVE LES ÉCOSYSTÈMES LOCAUX

Le Gabon est un pays pionnier dans la préservation de l'environnement et la lutte contre le changement climatique. Pour garantir la préservation maximale de la biodiversité et des écosystèmes naturels locaux, GABON SPECIAL ECONOMIC ZONE a scellé un partenariat avec l'organisation TERE, label environnemental mondiallement reconnu. Les études d'impact environnementales sont menées sur l'étendue du site choisi pour édifier la ZES de Nkok afin de préserver au maximum le patrimoine naturel et l'équilibre des écosystèmes locaux.

Le site choisi pour l'aménagement de la Zone économique spéciale de Nkok tient compte du réseau d'aires protégées couvrant 11% du territoire national au Gabon.

La présence de mangroves sur le site constitue un patrimoine écologique remarquable, qu'il sera nécessaire de préserver. La mangrove est un écosystème incluant un groupement de végétaux principalement ligneux spécifique, ne se développant que dans la zone de balancement des marées des côtes basses des régions équatoriales. Les mangroves sont les écosystèmes les plus productifs en biomasse de notre planète. Les espèces ligneuses les plus notables sont les palétuviers.

L'étude d'impact environnemental menée sur le site de la ZES de Nkok a permis de mettre en évidence la présence de mangroves et d'un réseau hydrographique dense et diffus sur le site. Des mesures d'atténuation ont ainsi été prévues pour préserver la biodiversité, la sensibilité écologique, la remontée des courants de marée vers le Nord (au travers des rivières) et la qualité des eaux. Il s'agit notamment de la limitation de la déforestation au strict nécessaire, de procédés de mise hors d'eau du site, ainsi que de la végétalisation des sols de mangroves et des berges des cours d'eau. Ainsi les travaux de drainage se finiront au moins au 3 mètres de la cote, pour permettre la libre expansion des courants de marée dans les mangroves, et les opérations de terrassement s'effectueront également aux altitudes d'au moins 3 mètres supérieures à la cote. Le plan d'aménagement du site a enfin été modifié pour délimiter des zones protégées. Ces mesures doivent permettre de sauvegarder intactes jusqu'à 75% des mangroves présentes sur le site.

Le plan de conservation prévoit de sauvegarder jusqu'à 75% des mangroves présentes sur le site de la ZES.

Les mangroves contribuent à la stabilisation des côtes et au maintien des chenaux, retenant d'une part les sédiments apportés par les cours d'eau, et limitant l'érosion côtière d'autre part.

résumé un peu ce que représente vraiment l'économie verte, mais aussi son potentiel viable pour les pays en voie de développement et l'Afrique en particulier, en termes de croissance, de développement, de création d'emplois », explique ainsi M. De Olivera

Une source d'investissement pour le Gabon

Le protocole ABS peut servir de levier à cette nouvelle économie. Au Nord par exemple, l'industrie pharmaceutique puise dans les plantes des forêts tropicales pour développer médicaments, vaccins, etc. Or le protocole fixe des règles afin que les centres de recherche ou les entreprises y aient accès, mais en échange, soient tenus de partager les avantages qu'ils en retirent avec les Etats, les communautés locales, les ONG, etc. C'est une formidable opportunité économique pour les pays en développement et particulièrement pour les pays africains, riches de leur biodiversité.

Comme le faisait remarquer, à Libreville en septembre dernier, le directeur régional pour l'Afrique du Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE), Mounkaila Goumandakoye, « L'Afrique recèle 30 à 40% des ressources génétiques mondiales. Elles sont utilisées pour diverses fins. Par exemple, l'industrie pharmaceutique est basée en grande partie sur ces ressources. C'est aussi le cas des industries alimentaires ou agroalimentaires.



La forêt couvre plus de 85% du territoire gabonais et la biodiversité qu'elle recèle fait l'objet de bien des convoitises, notamment celles de l'industrie pharmaceutique mondiale. Le protocole ABS vise à faire en sorte que la richesse qu'elle génère soit partagée plus équitablement.

Il va falloir arriver à un point où l'exploitation de ces ressources génétiques ne bénéficie pas seulement à un groupe d'intérêts, mais puisse également apporter un appui à l'amélioration des conditions de vie des plus pauvres, particulièrement des communautés locales qui sont, de facto, les garantes de la

bonne exploitation et la bonne gestion de ces ressources. » Avec le développement des biotechnologies, l'accès à ces précieuses ressources et le partage des avantages liés leur exploitation seront donc un enjeu de taille sur le plan politique, mais surtout économique, pour nos gouvernements. Toutefois, nos en-

trepreneurs sont-ils prêts pour prendre des risques dans ces secteurs (pharmacie, chimie, cosmétique, etc.) ?

Il est vrai que les coûts des investissements sont parfois lourds, mais des bailleurs de fonds multilatéraux comme la Banque africaine de développement (BAD), le programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE) ou le Fonds pour l'environnement mondial (FEM), offrent quelques mécanismes de financement aux Etats comme aux entreprises pour investir dans ce vaste réservoir de richesses que représentent les vastes étendues d'eaux et de forêts.

Le Gabon, qui est résolument tourné vers la diversification de son économie, et dont la forêt couvre plus de 85% de son territoire, peut s'engouffrer pleinement dans cette brèche pour transformer sa très riche biodiversité forestière. Planté au cœur du massif forestier du Bassin du Congo, le pays possède l'une des diversités biologiques les plus riches d'Afrique centrale. La mise en valeur économique de la biodiversité forestière, c'est-à-dire de toutes les formes de vie présentes dans la forêt, est pour l'instant quasi nulle si l'on exclut l'exploitation du bois. La mise en valeur des produits forestiers – non ligneux par exemple –, compte tenu de la faiblesse des coûts, devrait en principe constituer une bonne porte d'entrée dans ce marché très prometteur de la croissance verte et durable.

JOHN EHITA

Les bons points verts de Total Gabon



Première compagnie pétrolière du pays, Total Gabon a développé de nombreux axes de coopération avec les autorités et les associations locales pour préserver l'environnement, la biodiversité et développer l'écotourisme.

- La compagnie s'est engagée depuis 2002 à améliorer la teneur en hydrocarbures des eaux de rejet avec l'objectif de ne pas dépasser les 30 ppm (parties par million).

- Total Gabon intervient dans des environnements et des écosystèmes particulièrement sensibles. Depuis de nombreuses années, elle participe à la préservation de la di-

versité biologique et met en œuvre de politiques visant à minimiser l'impact de ses activités sur la biodiversité, intégrer la préservation de la biodiversité dans son système de management environnemental, contribuer à la recherche scientifique et au progrès des connaissances. A cet effet, Total Gabon soutient les études de groupes de scientifiques internationaux travaillant sur la biodiversité locale via la Fondation Total ; la réalisation d'une série d'ouvrages sur chacun des 13 parcs nationaux couvrant près de 11% du territoire national ; la réalisation des sites interactifs de décou-

JEAN-BAPTISTE BIKO

COACHING DE COMMERCIAUX

Accroître les revenus générés par les commerciaux : les pièges à éviter



Une étude édifiante menée par le cabinet européen de Marketing Results Corporation PLC sur un échantillon de plusieurs centaines d'entreprises a révélé que 60% des prospects (clients potentiels) n'achètent qu'après avoir émis, dans un premier temps, cinq réponses négatives. Or du côté des vendeurs, 44% des commerciaux abandonnent après le premier refus, 22% après le deuxième, et 14% après le troisième. Autrement dit, sur dix commerciaux, seuls deux persisteront et auront des chances de gagner 60% des prospects. Il est alors simple d'imaginer la multitude d'opportunités de ventes manquées et l'énormité de chiffres d'affaires perdus en raison d'une force de vente non adaptée aux réalités du marché. Chaque année, des millions de francs sont investis par les entreprises pour accroître leur chiffre d'affaires. Et pourtant, rares sont celles qui affichent une croissance constante de leurs ventes, surtout pendant les temps de crise économique et les périodes de concurrence acharnée.

Une analyse de cas pratiques menée auprès de 2 663 entreprises, conduite par Nightingale-Conant, célèbre cabinet de développement RH, a permis de mettre en exergue les causes les plus récurrentes de baisse de rendement de commerciaux, tandis que d'autres entreprises dans les mêmes conditions accroissent leurs ventes en évitant ces pièges. Nous avons également ajouté d'autres causes typiques au monde de l'entreprise, tirées de notre expérience du terrain. Des pièges dans lesquels plusieurs entreprises sont tombées, affectant ainsi les commerciaux et les ventes.

Absence de stratégie et objectifs

Dans plusieurs cas, les commerciaux ayant été recrutés sur la base de compétences prouvées et vérifiées, sont souvent surestimés. On s'attend à ce qu'ils utilisent leur génie commercial en appoint aux initiatives de communication et de publicité, ainsi que leurs propres plans ou outils pour sécuriser

des ventes. Malheureusement, livrés à eux-mêmes, ils manquent de stratégie de vente prédéfinie, ne travaillent pas sur la base d'objectifs graduels clairs et prédéfinis et n'ont souvent aucune échelle de mesure précise leur permettant d'auto-évaluer leur rendement. Le plus souvent, ils mettent en œuvre un plan personnel et vont de prospections interminables en visites de clientèle répétées dans l'éventuel espoir de conclure une vente. Le manque de stratégie ou de suivi d'un plan global est toujours fatal.

Manque de coaching

Après une ou deux formations, on constate que l'accompagnement professionnel des commerciaux est parfois négligé. Pas de briefing régulier en début de semaine, pas de communication claire sur les objectifs, pas d'évaluation régulière des résultats de chacun avec un retour précis sur les forces et faiblesses, pas d'incentives d'équipes pour solidifier la motivation. En un mot, un manque de coaching ou d'accompagnement. Bien que l'initiative ait été prise par certaines entreprises de la place de créer des postes de « coachs » de commerciaux, celui-ci reste encore à être amélioré pour être pleinement bénéfique, d'abord pour les commerciaux qui verront leurs atouts et techniques se développer, et par ricochet pour l'entreprise. A l'instar du joueur de tennis conscient que la formation et l'entraînement sont utiles, mais qui trouvera dans l'assistance d'un bon coach la motivation, la prise de conscience de ses faiblesses et la capacité à s'améliorer.

Contrôle qualité du processus de vente

Cette notion de contrôle qualité est familière dans les entreprises industrielles, plus particulièrement agro-industrielles. Le contrôle qualité est tout simplement le processus qui détermine que le produit est conforme à toutes les normes de qualité. C'est un outil de validation de celle-ci. De la même manière, la qualité d'une stratégie de vente mise en œuvre par des commerciaux doit être validée et réajustée si besoin est.

Toutes les entreprises, y compris celles qui possèdent les gammes de produits les plus attrayantes sont conscientes que ces produits ne se vendent jamais d'eux-mêmes. La force de vente des commerciaux reste incontournable dès lors que leur compétence leur permet de contourner quelques écueils récurrents.

Régularité et qualité de la formation

La grande majorité des programmes de formation des commerciaux porte sur les techniques de vente et de négociation. Rares sont les entreprises et cabinets de formation qui intègrent et privilégient une approche où la formation est dirigée aussi bien sur les techniques que sur le développement de l'individu. Le grand problème des commerciaux dans nos pays africains est dû plus souvent à un problème d'attitudes plutôt que d'aptitudes. Et pour corriger des attitudes ancrées dans les mœurs et bâtir sur des attitudes, une

formation ponctuelle ne suffira pas. Un programme de formation/coaching étendu sur l'année serait plus efficace.

Par ces temps qui courent, la vente est tout autant un art qu'une science. Il y a d'une part des aspects techniques et d'autre part des aspects artistiques (l'art de savoir être pour vendre). Dans notre prochain article, nous conclurons sur les pièges à éviter et aborderons les neuf compétences clés du commercial.

DORCAS MANOU LASME-ADOU

S.T.S. ENVIRONNEMENT

SOCIETE DES TRAVAUX ET SERVICES

Travaux Topographiques, Cadastres, et Fonciers
Travaux Publics et Génie Civil
Travaux sismiques: Layonnage, Topo, Cartographie
Bureau d'études: Contrôle des travaux, Géotechnique, Etudes Routières, Ouvrages d'Art, Etudes d'Urbanisme, Géodésie, Assainissement, Etudes des sols, Conception Architecturale
Travaux Bâtiment Tous Corps d'Etat: Construction, Entretien, Réfection, Plomberie, Peinture, Electricité, Etanchéité, Revêtement sols, Menuiserie, Charpente, Carrelage.

Location du matériel
Vente des matériaux de construction: Sable, Gravier, Bois, Briques, Ciment, Laterite

B.P 2121 PORT-GENTIL (Route Aéroport)
Tél: 56 80 51 / 05 18 35 21 / 07 / 45 / 30 / 24
E-mail: sts.environnement@yahoo.fr

Les bons points verts de Total Gabon

verte de la biodiversité gabonaise, ou encore le projet de valorisation du parc de la Lopé avec le projet de Centre de formation du docteur Mackanga Misandzou sur la conservation, la recherche, le suivi écologique des grands mammifères et le suivi des activités illégales.

- Depuis 2009, Total Gabon a obtenu la certification environnementale ISO 14 001 pour l'ensemble de ses activités au Gabon, avec notamment des programmes de réhabilitation des sites industriels. Total Gabon porte également une attention particulière à la réduction et au traitement des déchets produits par ses activités. Au Cap Lopez par exemple, les travaux de réhabilitation du bourbier situé aux abords des installations du terminal pétrolier se poursuivent. En 2008, la mise en service d'une deuxième unité de chaulage a permis d'augmenter les capacités traitées.

JEAN-BAPTISTE BIKO

L'ART DE LA RENCONTRE

MEETING IS AN ART

Laico

OKOUME PALACE

Libreville

www.laico-hotels.com

Sixième Club de Libreville

Quatre ans pour régler la dette intérieure

Un ultime mécanisme permettant à l'Etat gabonais d'échelonner le paiement de sa dette envers les entreprises a été mis en place en septembre dernier à la suite de la rencontre entre le patronat gabonais et le Premier ministre, Paul Biyoghé Mba.

Le 21 septembre dernier, Henri-Claude Oyima, administrateur directeur général de la BGFIBank, président de la Confédération patronale gabonaise (CPG) et du Club de Libreville (créanciers locaux), convoquait les créanciers de l'Etat gabonais en vue de leur présenter ce mécanisme règlement des arriérés antérieurs à l'année 2009. Le lendemain, la signature de cette convention, que l'on nomme le Sixième Club de Libreville, était ratifiée. Elle engage le ministère du Budget à payer sur quatre ans et avec un taux d'intérêt de 4% une dette intérieure de plus de 200 milliards de francs

CFA concernant 119 entreprises dont les créances sont supérieures à 100 millions de francs CFA pour chacune. Du montant global de ces 200 milliards, il convient de déduire « les prélèvements de la TVA, les impayés et tout ce qui a été déduit après les audits qui ont été organisés auprès de la DGCP, mais aussi au niveau des services du Trésor public. Le montant net, in fine, est de 181 milliards de francs CFA », a expliqué Henri-Claude Oyima avant de souligner que cela permet aux entreprises concernées « d'être sûres de la viabilité de leur créance, parce qu'elle est reconnue. Les échéances seront

respectées car jusqu'à présent l'Etat gabonais a toujours respecté sa parole lorsque nous sommes convenus de signer les différents Clubs de Libreville ».

L'unique interlocuteur de l'Etat

A la différence des Clubs de Paris et de Londres – qui regroupent les créanciers étrangers des Etats et les poussent, dans une certaine mesure, à négliger le paiement de la dette intérieure –, le Club de Libreville a été créé en 2004 pour permettre à l'Etat gabonais ne pas privilégier la seule dette extérieure et de s'occuper également du remboursement de la dette intérieure qui accusait souvent des retards et mettait bien des entreprises à mal. Le Club de Libreville a été institué comme étant l'interlocuteur unique de l'Etat gabonais pour le traitement de la dette intérieure. Ainsi, en présentant un front uni, les entreprises créancières de l'Etat acquièrent un poids qu'individuellement elles ne peuvent avoir afin d'obtenir un traitement global et équitable du problème de la dette.

En pratique, le Club de Libreville est une sorte de groupement d'intérêt économique tel que défini par l'Acte uniforme Ohada de 1997. En vue d'y adhérer, les entreprises doivent remplir certaines conditions comme celle d'avoir une créance d'au moins 100 millions pour ce qui est de ce Sixième Club, ou encore de s'engager à ne pas transférer à l'étranger, pendant au moins un an, les sommes reçues de l'Etat

en règlement de ses dettes.

Le Club, dont le compte bancaire reçoit les paiements de l'Etat, assure à ses membres le portage de leurs créances après en avoir assuré la répartition au prorata de la dette de chacun. Un pourcentage est prélevé sur les versements effectués à chaque membre en vue des besoins de fonctionnement du Club dont la gestion administrative et comptable est assurée par un cabinet supervisé par le bureau directeur du Club. Il est stipulé que les entreprises membres peuvent céder leurs créances à un ou plusieurs membres.

Une garantie de paiement

C'est sans doute à cet effet que certains chefs d'entreprise soutiennent que certaines banques, la BGFIBank notamment, pourraient se proposer de racheter leur dette aux entreprises avec une décote. Ces banques pourraient ainsi avancer l'argent pour désintéresser certaines entreprises et se faire rembourser par l'Etat durant les quarante-huit mois préconisés. Exemple donné par un chef d'entreprise : « Si l'Etat doit 100 millions à une entreprise, la banque qui est membre du Club pourra lui proposer 75 millions payables tout de suite et cette banque se fera rembourser 117 millions sur quatre ans. Bénéfice pour la banque membre : 42 millions ; perte pour l'entreprise : 25 millions. » On note que Henri-Claude Oyima, patron des patrons et président du Club de Libreville est aussi l'administrateur directeur général de la BGFIBank.

Au lendemain de la signature de la convention portant sur ce Sixième Club de Libreville, de nombreux chefs d'entreprises avaient, dans le quotidien *L'Union*, déploré la longueur de l'échéancier mais ils s'étaient pour la plupart réjouis d'être assurés du paiement de l'argent que l'Etat leur doit. Il s'agit là en effet d'un retour de trésorerie qui permettra de pallier quelques difficultés qui seraient autrement plus criardes s'il n'y avait au moins cette certitude de se voir payer quelque chose chaque mois. « Une bouffée d'oxygène », a assuré un entrepreneur membre du Club.

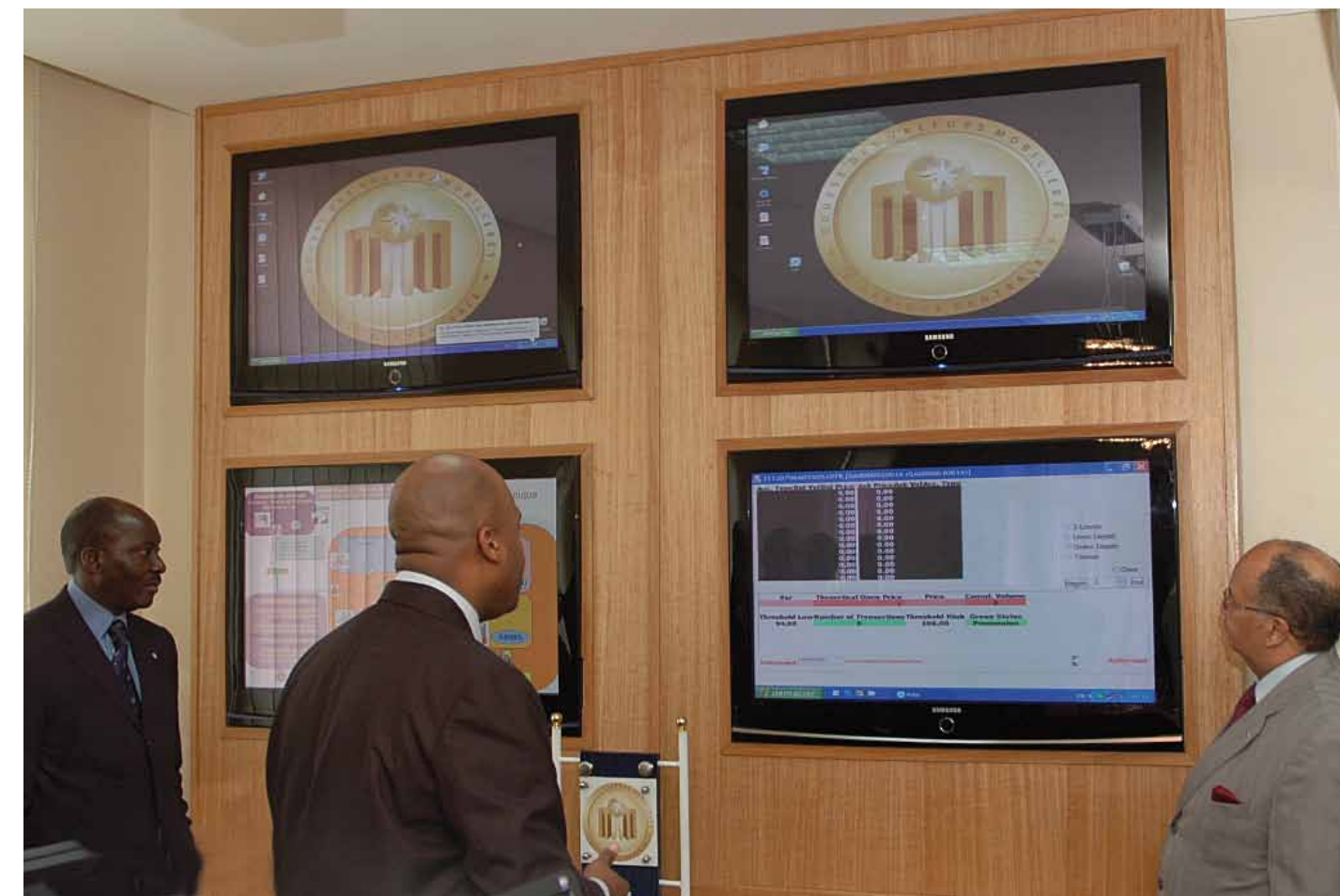
ANNE OPHÈLE

Les acteurs de cet accord, dont Henri-Claude Oyima (à droite) s'estime satisfaits par l'issue de cette négociation.



BDEAC : un emprunt obligataire très attendu

Réuni le 24 septembre à Brazzaville, au Congo, le Conseil d'administration de la Banque de développement des Etats de l'Afrique centrale (BDEAC) a décidé de lancer son premier emprunt obligataire d'ici à la fin de l'année 2010. Une initiative qui vise à mobiliser davantage de ressources pour mieux répondre aux besoins de financement des projets de développement dans la sous-région.



sont nettement au-delà », avait expliqué Michaël Adande, président de la BDEAC. Ainsi, les fonds collectés, selon des sources concordantes, devraient permettre à la BDEAC de faciliter quelques dossiers urgents de la Communauté économique et monétaire des Etats de l'Afrique centrale, comme l'accélération des axes stratégiques de l'intégration régionale, la mise en circulation du passeport biométrique commun ou encore le financement de la compagnie aérienne Air Cemac. Si les modalités pratiques de cet emprunt obligataire de la BDEAC n'ont pas encore été dévoilées, notamment la période de souscription et son plafonnement, le prix minimal d'émission d'obligation ou encore l'intérêt, tout porte à croire que la banque devrait entrer à la Bourse des valeurs mobilières de l'Afrique centrale (BVMAC) dans le cadre de cette opération.

Un emprunt piloté par BGFIBourse

Mise sur orbite en juin 2003, la BVMAC s'est affirmée comme l'un des promoteurs incontournables du développement de l'investissement dans les pays de la Cemac à travers l'organisation de l'inscription, la cotation des valeurs et la publication des cours. Avec cette opération, la BVMAC réaliserait ainsi sa cinquième entrée sur le marché boursier sous-régional après celle de l'Etat gabonais, du distributeur Prix Import, de la Société financière internationale (SFI) et du leader gabonais de la vente des bouteilles de gaz, Pétro Gabon.

Comme pour ses prédécesseurs, l'emprunt obligataire de la BDEAC serait ainsi piloté par BGFIBank via sa filiale BGFIBourse. Celle-ci assure des prestations d'ingénierie financière dans l'ensemble de la zone Cemac. BGFIBourse gère ce type d'opération aussi bien pour les entreprises que les institutionnels. Son expertise va de l'introduction de sociétés anonymes en Bourse via une augmentation de capital par émission d'actions, l'arrangement, la syndication et le placement d'emprunts obligataires privés et publics, la structuration des instruments financiers à court et moyen terme (certificat de dépôt, billet de trésorerie), la conduite d'opérations de croissance externe (fusion & acquisition), la gestion d'OPCVM (Sicav, FCP), jusqu'au montage des opérations de titrisation de dette publique.

Engagée dans un vaste programme de restructuration, la BDEAC souhaite insuffler une nouvelle dynamique dans ses missions comme dans ses actions pour transformer progressivement l'espace Cemac en une mer de prospérité. L'emprunt obligataire prévu dans les semaines à venir s'annonce donc comme la voie idéale pour atteindre cet objectif. A condition que les résultats soient palpables sur le terrain.

HOPE MPOUNAH

Créée en 1975, la Banque de développement des Etats de l'Afrique centrale (BDEAC) a pour mission de promouvoir le développement économique et social des pays membres, notamment par le financement des investissements nationaux, multinationaux et des projets d'intégration économique. Elle est l'outil de la modernisation de l'infrastructure de la base productive car elle apporte son concours non seulement aux Etats, mais aussi aux organisations sous-régionales, aux institutions financières et aux opérateurs économiques dans leurs efforts pour la mobilisation des ressources financières et le financement des projets importants pour l'économie des Etats membres. La banque s'engage aussi dans le financement des études de faisabilité des programmes et projets.

Un soutien pour des projets diversifiés

Pour espérer construire dans un délai raisonnable un tissu entrepreneurial qualita-

tif dans l'espace Cemac, près de 60% des financements de la BDEAC sont consacrés au secteur privé sous-régional, contre environ 40% au secteur public. Les projets financés concernent les infrastructures de transport et d'énergie, l'industrie, les petites et moyennes entreprises (PME) et d'autres activités de développement. Or, de telles missions suggèrent une recherche permanente et une mobilisation conséquente des ressources intérieures et extérieures nécessaires au financement des investissements, alors que « la banque reste fragile et son volume de financement faible ». Pour consolider ses assises, la BDEAC va lancer son premier emprunt obligataire public avant la fin 2010. Une décision prise lors du dernier conseil d'administration de cette institution, tenu le 24 septembre à Brazzaville, au Congo. « L'objectif visé par cette mobilisation de l'épargne sous-régionale est d'accroître

les moyens de financement des projets par des ressources en monnaie locale et de contribuer à l'orientation de cette épargne vers la couverture des besoins financiers du secteur productif, en complément de lignes de crédit », ont souligné les administrateurs.

Des dossiers prioritaires

En 2008, déjà, la BDEAC prévoyait pour les cinq prochaines années un volume d'engagements de 220 milliards de francs CFA pour accompagner les actions de développement au sein des six Etats membres, à savoir la République du Congo, la République centrafricaine (RCA), la Guinée équatoriale, le Tchad, le Cameroun et le Gabon. « Cela ne veut pas dire que les besoins sont de l'ordre de 200 milliards, on va nettement au-delà. Dans le cadre du Plan directeur consensuel des transports en Afrique centrale (PDCTAC), les besoins

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

Chris Koubdje, directeur des opérations de Shell Gabon

«Travailler dur et délivrer des résultats»

Rencontre avec Chris Koubdje, pur produit de la maison Shell, technicien de haut niveau formé aux Etats-Unis, à l'Université du Missouri. En quatre ans, ce Gabonais a fait ses preuves au terminal de Gamba et aux champs de Rabi Kounga.

Gabon Eco + : Le poste de directeur des opérations est important pour une société comme Shell Gabon. Quel est, selon vous, l'enjeu de ce poste stratégique ?

Chris Koubdje : Le département Opérations de Shell Gabon représente plus de 60% des effectifs de la société. Il est impliqué dans toutes les activités de l'entreprise, depuis la mise en production du puits jusqu'au chargement du pétrolier en passant par le traitement et le stockage des hydrocarbures. Le principal enjeu est d'assurer l'excellence dans toutes ces opérations par le maintien des niveaux de contrôle et des procédures, ainsi que par le développement des compétences des hommes qui gèrent au quotidien ces activités.

Pourquoi le confie-t-on seulement aujourd'hui à un Gabonais ?

C. K. : Il y a un mélange d'opportunités



et d'expérience qui justifie cela. De jeunes ingénieurs recrutés dans les années 90 arrivent aujourd'hui à maturité. La plupart d'entre eux ont aujourd'hui quinze-vingt ans d'expérience et plusieurs sont allés faire leurs preuves à l'étranger au sein d'autres sociétés du Groupe Shell ; d'autres ont occupé des postes de leader en restant au Gabon. Ces ingénieurs gabonais, lorsqu'ils remplissent toutes les conditions requises, sont des candidats potentiels à des postes de responsabilité tel que celui des Opérations. De plus la compagnie s'est engagée dans une politique de « gabonisation » de plusieurs postes. C'est ce qui explique l'arrivée

de Gabonais aux postes techniques. Je voudrais rappeler qu'avant moi, un Gabonais a été, durant quatre ans, directeur technique de Shell Gabon. Il est actuellement en expatriation aux Pays-Bas.

Quelle est votre mission et quels sont les objectifs prioritaires qui vous sont fixés ?

C. K. : Poursuive dans la lignée de mon prédécesseur car cette démarche a fait ses preuves pendant plusieurs années successives. En d'autres termes, il s'agit de réduire au strict minimum les risques en matière d'hygiène, de sécurité et de santé, puisque la sécurité est la première de nos priorités. C'est également maintenir au plus haut niveau l'intégrité de nos outils de production et proroger, voire améliorer, la production.

Etes-vous outillé pour assumer cette nouvelle responsabilité ?

C. K. : Je pense que j'ai la capacité technique pour assumer ce nouveau challenge. Mais bien entendu, le concours de tout le staff des Opérations est vital pour réaliser nos objectifs. C'est en équipe que nous réussissons à surmonter tous les challenges qui se présenteront. Chaque jour de la vie est une nouvelle journée d'école. Nous allons continuer à apprendre sur le terrain, tous les jours.

Quel message pour les autres Gabonais qui attendent de se hisser à des postes stratégiques tels que le vôtre ?

C. K. : La volonté de la société de gaboniser les postes est manifeste. Nous devons être prêts à les assumer lorsque l'opportunité nous est donnée. Pour cela, il faut que nous continuions à travailler dur et délivrer des ré-

sultats. Il faut que nous, Gabonais, commençons à assumer une plus grande paternité de nos plans de développement et nous assurer de la réalisation des formations identifiées dans ces plans de développement.

PROPOS RECUEILLIS PAR NELTOH NARGO

Un itinéraire ascendant

Chris Koubdje est titulaire d'un master en Génie civil et Structures métalliques de l'Université du Missouri (Etats-Unis). Marié et père de trois enfants, il est entré à Shell Gabon le 25 juin 1990. Durant les quatre premières années, il travaille à Shell Gabon en tant qu'ingénieur projet pour le terminal de Gamba et pour le champs pétrolier de Rabi Kounga. En 1994, il part pour Londres, toujours comme ingénieur projet au sein du Groupe. De retour au Gabon en 1997, il est affecté à Pizo Shell en tant que directeur des opérations. Deux ans plus tard, il est rappelé par Shell Gabon pour occuper le poste de responsable du département Engineering à Rabi. En 2002, il est affecté à Gamba au département Opérations comme chef du département Opérations pour la zone Sud, en charge des champs pétroliers de Gamba/Vinga, Mbassou et Totou. Puis en 2008, il est muté à Rabi en tant que chef du département Opérations pour la zone Nord, en charge des champs de Rabi et Toucan. Enfin, en 2010, il est rappelé à Gamba pour occuper la fonction de directeur des Opérations de Shell Gabon.

N. N.

La station centrale de Rabi Kounga, où Chris Koubdje a eu l'occasion de montrer ses compétences.



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

Transport maritime

Des performances encourageantes (suite de la p.1)



Une convention de prêt a été signée entre la CNI et la BDEAC pour la construction de trois atterrages de transport de produits pétroliers.

Avec la hausse du volume de manganèse exportée cette année, le secteur a connu une augmentation de 15,8% de ses activités lors de cette année charnière. De 39,2 milliards de francs CFA en 2006, le chiffre d'affaires global du secteur a atteint 45,4 milliards de francs CFA en 2007.

Deux années sombres

En 2008 et 2009, les contrecoups de la crise économique mondiale ont fortement porté atteinte aux résultats du secteur en raison de la contraction de la demande internationale de nos principaux produits d'exportation (pétrole, manganèse et bois), en particulier le client chinois, devenu très frileux. L'activité pétrolière, qui a connu une bonne tenue des cours du baril sur le marché international, s'est effondrée en conséquence de la chute à 35 dollars le baril après un pic de 150 dollars en juillet 2008. Il en a été de même pour le manganèse et le bois dont les activités ont enregistré une dégradation importante en raison de l'effondrement des cours et à la baisse de la demande chinoise. Par conséquent, les mouvements des bateaux et le volume total des marchandises ont enregistré une tendance baissière perceptible au niveau du port d'Owendo (-6,8% pour les mouvements des navires et -2,3% pour les marchandises). Port-Gentil a également affiché des contre-performances en raison du tassement de la demande mondiale. Ce repli de la demande des principaux produits d'exportation a ainsi occasionné une régression du commerce extérieur de -0,4% par rapport à 2008.

Un chiffre d'affaires en hausse pour l'Oprag et GPM

En revanche, le dynamisme des auxiliaires du transport maritime, notamment les entités ayant en charge la gestion et l'entretien des domaines portuaires publics (Oprag et GPM), a favorisé une amélioration de 8,8% du chiffre d'affaires. Mieux, depuis la mise en concession partielle, de l'ordre de 70%, des ports d'Owendo et de Port-Gentil, « le chiffre d'affaires de ces deux entités a connu une augmentation de 61% », affirme le directeur général de l'Office des ports et rades du Gabon, Rigobert Ikambouyat-Ndeka.

Pour rappel, le fret et les affrètements de navires, qui ont atteint des sommets en 2008, ont enregistré une forte diminution pour les affrètements et une baisse sur les containers. En 2009 et 2010, les flux ont connu une légère progression à l'import compte tenu de la progression des biens de consommation et la réalisation des projets industriels (Zone économique spéciale de Nkok, usine de production de silico-manganèse et de manganèse métal sur le site d'Okouma), des infrastructures routières et de la construction du barrage hydraulique du grand Poubara. Rappelons que la branche des transports maritime et fluvial, qui constitue le socle servant de support à l'activité économique nationale, intègre plusieurs armements spécialisés dans des segments précis tels que le SMIT International Gabon et Getma, qui transportent des marchandises en direction de l'Europe et de l'Asie ; le groupe Delmas SDV qui

assure les liaisons maritimes du Gabon avec les côtes ouest-africaines et l'Europe ; l'EGCA (Antarès) qui effectue la liaison Libreville, Port-Gentil et les pays côtiers de la sous-région.

La CNI en plein développement

Enfin, la Compagnie de navigation intérieure et internationale (CNI), qui est en fait l'unique opérateur structuré, a renforcé récemment sa capacité d'exploitation en se dotant d'un second catamaran rapide, le Cap Esterias, d'une capacité de 140 places, afin de renforcer son offre de transport sur la ligne Libreville-Port-Gentil après les déboires à répétition du navire rapide l'Apomandjet (215 pas-

sagers), dont l'exploitation optimale était rendue difficile par la pollution des plans d'eau. La construction et la livraison de ce catamaran rapide ont fait l'objet de la signature d'une convention de prêt fournisseur et de joint-venture entre la compagnie nationale de navigation intérieure et internationale et le groupe chinois CMT (Construction and Maintenance Trade Hong-Kong Company Limited). Le prêt fournisseur accordé par le groupe chinois, d'un montant de 1,490 milliard de francs (remboursable sur cinq ans), a servi à la construction de ce catamaran rapide.

Outre cet accord, une première convention de prêt de 2,8 milliards de francs a été signée entre la CNI et la Banque de développement des Etats de l'Afrique centrale (BDEAC) en avril 2008, pour la construction de trois atterrages de transport de produits pétroliers (500 tonnes environ). Les trois atterrages, composés des barges pousseurs et des produits pétroliers, sont déjà en service sur la ligne Port-Gentil/Lambaréné et Port-Gentil/Ndjolé. Le reste de la flotte se compose du bateau Georges-Rawiri (120 places), du Sette Cama (250 passagers et 400 tonnes de fret) qui dessert Lambaréné, Omboué et Ndoungou, et du Ntchengué Express (210 passagers) sur la ligne Libreville-Port-Gentil.

Par ailleurs, les problèmes qui freinent le développement de ce secteur créateur de richesse et d'emplois se recensent dans les domaines de la formation des professionnels maritimes, ainsi que dans ceux de la sécurité et de la sûreté maritime. Il manque des navigants, des techniciens, des marins, et bien d'autres cadres techniques moyens et supérieurs pour faire fonctionner le secteur. En matière de sécurité et de sûreté maritime, un ambitieux programme de restauration du balisage maritime et en eaux intérieures a été élaboré en 2007, conjointement avec le plan de réhabilitation et de relance sur quatre ans de la CNI, adopté par le gouvernement en 2005.

NELTOH NARGO



www.gpmgabon.com

Notre objectif :

Multiplier par quatre la capacité de traitement des marchandises du port d'Owendo à l'horizon 2013



Gabon Port Management S.A.
Membre du groupe Portek
Zone portuaire Owendo
BP 394 Libreville - GABON
Tél : +241 70 32 74/75
Fax : +241 70 31 40

Philippe Gery, directeur général de Gabon Port Management.

«Multiplier par quatre la capacité de traitement des marchandises du port d'Owendo»

Philippe Gery est un interlocuteur privilégié pour évoquer la transformation des ports de Libreville et de Port-Gentil. Il revient sur le rôle joué par la société qu'il dirige, concessionnaire de l'Office des ports et rades du Gabon.

Quelle est aujourd'hui la place de GPM dans l'environnement du transport maritime au Gabon ?

Philippe Gery : Gabon Port Management est concessionnaire de l'Oprag pour l'exploitation partielle des ports de commerce de Libreville-Owendo et Port-Gentil. A ce titre, notre société a un plan pour mettre en adéquation l'outil portuaire gabonais avec la politique de développement économique du pays et nous adapter à la concurrence sous-régionale. Notre ambition est de devenir un pôle de référence pour la sous-région en mettant nos ports aux standards internationaux et en accroissant leur capacité. Le rôle de GPM est de maintenir les infrastructures existantes et d'investir dans les extensions et la remise à niveau de ces infrastructures portuaires. Concrètement, cela se traduit par la mise en place de grues portuaires à Owendo en 2011, la refonte des voies de circulation à Port-Gentil fin 2010, une extension du quai de commerce du port d'Owendo en 2012-2013, etc. En symbiose avec les autorités gabonaises, GPM assure la mise en place du renouvellement de l'outil portuaire gabonais. Notre but est de multiplier par quatre la capacité de traitement des marchandises du port d'Owendo dans les trois prochaines années et de diminuer le temps entre le moment où le navire arrive et celui où la marchandise peut être livrée.

Votre société a-t-elle les moyens de ses ambitions ? Dispose-t-elle d'un programme d'investissements pour l'extension, la modernisation et la réhabilitation de ses infrastructures et de toute la logistique portuaire ?

P. G. : Un travail de fond sur la formation, la mise en place de structures en interne et une gestion optimisée nous permettent d'aborder nos projets avec sérénité. De plus nous disposons de l'expertise du groupe Portek, notre société mère, qui est spécialisée dans



l'optimisation et la modernisation de terminaux portuaires. Nous avons un programme pour l'extension du port d'Owendo qui a déjà commencée depuis 2008, avec toutes les phases d'études préliminaires qui ont déjà été faites. Nous sommes maintenant dans la phase de rédaction des documents d'appel d'offres. Il en va de même pour les autres projets d'aménagement à Port-Gentil et Libreville. GPM a une concession de vingt-cinq ans signée avec les autorités gabonaises en 2007. Nous exerçons une activité de service public par le biais d'une entité privée. Notre mission est de soutenir la politique de développement du pays en promouvant l'outil portuaire et en faisant en sorte que notre pays soit le plus attractif possible pour les investisseurs. Ceci passe par le fait de leur proposer le meilleur service possible pour faciliter leurs importations et exportations de biens et équipements.

Quels sont les atouts et les potentialités actuels des ports d'Owendo et de Port-Gentil ?

P. G. : Il s'agit du modèle adopté dans la plupart des grands ports internationaux. Il permet de rationaliser l'usage des ports et, de fait, d'optimiser les échanges et d'augmenter sa productivité. Pour ce faire, nous sommes en train d'investir dans des grues de quai pour Owendo, qui seront en service courant 2011. Il s'agit de la première étape de cette spécialisation des quais.

Quels sont les grands chantiers en cours ?

P. G. : Nous avons un plan d'investissement établi sur vingt-cinq ans. Cependant, avec l'évolution actuelle de l'économie, beaucoup de projets ont été avancés de cinq années par rapport au programme initial. Le projet à très court terme qui aura le plus d'impact est celui de la mise en service de deux grues de quais à Owendo, augmentant ainsi la productivité du quai de 75%. C'est un projet qui s'élève à 5 milliards de FCFA. A moyen terme, le projet d'extension du quai de commerce est prévu pour être opérationnel en fin 2012-début 2013. Il se compose d'un allongement du quai de 300 m linéaires et de la mise en place de deux portiques de quai. Ces deux projets permettent une augmentation de la capacité et de la productivité par quatre du port d'Owendo. Il s'agit de projets majeurs, d'une valeur totale de 30 milliards de FCFA, qui permettront au port de Libreville de changer de dimension et de se placer au rang des ports internationaux et de concurrencer la sous-région.

Deux autres projets annexes, non moins importants, sont la redéfinition du dragage d'Owendo qui, a terme, devrait permettre une stabilisation des profondeurs du port. Cela a pour impact de permettre à des navires plus importants de venir à Libreville. En ce qui concerne Port-Gentil, la refonte des voies d'accès et parcelles est en route, avec un début des travaux en décembre. Il s'agit de la première phase d'un vaste projet de refonte et redéfinition des espaces du port afin de l'amener vers une spécialisation par industrie.

La zone portuaire de Port-Gentil devrait être un important facteur de développement de la commune mais on constate qu'elle ne contribue pas à faire un pôle commercial, industriel, et un trait d'union avec les provinces de l'intérieur du pays ? Comment expliquez-vous ce paradoxe ?

P. G. : Le port de Port-Gentil est principalement une base logistique pétrolière. Il faut réfléchir et agir pour le transformer afin de le rendre plus attractif pour d'autres industries. Cependant, une meilleure desserte de ce pôle avantagerait le développement de cette zone. Les défis sont nombreux pour améliorer les voies de communication de Port-Gentil avec le reste des provinces.

P. G. : Le port de Libreville-Owendo est un port de commerce général desservant l'arrière-pays de la zone de Libreville et Franceville via le réseau ferroviaire. Port-Gentil est pour le moment plus centré sur l'activité pétrolière et la filière bois. Cependant, l'évolution de l'économie gabonaise nous amène à repenser ces deux pôles en les adaptant. La capacité du port de Libreville doit être augmentée de manière significative si l'on se projette dans les futurs projets miniers, les chantiers de construction, le développement de l'industrialisation et particulièrement de la filière bois. En ce qui concerne Port-Gentil, il en va de même. Ce port doit être spécialisé par types d'industries et redéfini sur ce modèle afin de permettre aux investisseurs étrangers de disposer d'une plateforme d'échanges adaptée à leurs besoins.

GPM envisage-t-il d'amorcer une politique de spécialisation de ses quais pour coller aux exigences du projet « Gabon industrie ». Quels sont les enjeux ?

Qu'en est-il du trafic global pour la période 2008-2009, ainsi que pour le premier trimestre 2010 ?

P. G. : Au premier trimestre, les imports en cumul (Port-Gentil et Libreville) ont diminué de 2%. Les exports ont augmenté de 38% avec la reprise des exportations de manganèse. En règle générale, l'arrêt des exportations des grumes a pesé sur les volumes à l'export et aussi sur le nombre de navire faisant escale dans nos ports. Cependant, cette diminution a été en partie compensée par la reprise des exportations de manganèse et les importations liées aux grands projets d'aménagement en cours.

Comment envisagez-vous l'utilisation des technologies de pointe dans les activités portuaires de l'Oprag ?

P. G. : Une des premières actions de GPM au début de la concession a été de repenser tout le système informatique. Nous avons maintenant des outils de pointes. Nous venons de mettre en place un nouvel outil de gestion portuaire et de facturation avec interface Web. A terme, cet outil sera déployé pour permettre aux clients d'avoir un accès Internet et des échanges par EDI. Nous nous orientons clairement vers une informatisation et une automatisation des procédures avec une dématérialisation des documents. Ces projets visent à simplifier les procédures, à diminuer le temps de traitement, et donc à être plus productif.

L'activité portuaire sollicite des paramaritimes, consignataires, manutentionnaires portuaires, entreposeurs et transporteurs routiers. Quel bilan faites-vous de ce partenariat ?

P. G. : Nos clients, les lignes maritimes, les manutentionnaires, les consignataires et autres clients du port sont une préoccu-



Les exportations ont augmenté de 38% en total cumulé sur les ports de Libreville et Port-Gentil au premier trimestre 2010.

tion constante. Nous entretenons de bonnes relations avec eux et dirigeons toutes nos actions pour les satisfaire en tant que concessionnaire d'un service public. Nous sommes engagés dans une démarche qualité ISO 9001, qui vise à faire certifier nos activités fin 2011. Cette démarche consiste à nous assurer que nous sommes toujours en phase avec leurs besoins.

Comment vous positionnez-vous par rapport aux normes de sécurité internationale ?

P. G. : Le respect des normes de sécurité internationales ISPS est un souci majeur pour un port dont le trafic est international. GPM et l'Oprag ont fait établir un audit et une évaluation ISPS en 2009 qui a confirmé que nous respectons bien ces normes. Nous suivons les recommandations qui ont été faites.

Le transport maritime régional est-il en croissance ?

P. G. : Le trafic régional existe et est même très actif. Il est voué à se développer de plus

en plus par le biais du cabotage régional. Cela va dans le sens du développement des échanges entre les pays.

Est-il possible d'envoyer un conteneur de Libreville à Pointe-Noire ou de Libreville à Douala ou Luanda et vice-versa ?

P. G. : Bien sûr. Nous ne sommes pas agent pour ce type de transaction mais une multitude de sociétés de la place fournissent ce genre de service.

PROPOS RECUEILLIS PAR NELTOH NARGO

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

La responsabilité du transporteur et du chargeur

Au Gabon, la grande majorité des échanges commerciaux emprunte la voie des mers et le réseau fluvial sous-régional. Le transport de personnes ou de marchandises répond à une réglementation et un cadre légal défini par les Règles de Hambourg (Allemagne) et la Convention des Nations unies sur le transport de marchandises (1978).

Le transport de personnes

Le droit du transport maritime en vigueur au Gabon indique que le transporteur est tenu de mettre et de conserver le navire en état de navigabilité, convenablement armé, équipé et approvisionné pour le voyageur considéré, de faire toutes diligences pour assurer la sécurité des passagers. Un accident éventuel intervenu en cours de voyage ou pendant les opérations d'embarquement ou de débarquement – dans les ports de départ ou de destination, ou dans les lieux d'escale – donne lieu à réparation de la part du transporteur s'il est établi qu'il a contrevenu aux obligations prescrites, ou qu'une faute a été commise par lui-même ou par un de ses préposés. Le transporteur est donc tenu responsable en cas de mort ou de blessures des voyageurs causées par naufrage, abordage, échouement, explosion, incendie ou tout sinistre majeur, sauf preuve (à sa charge) que l'accident n'est imputable ni à sa faute ni à celle de ses préposés. Le transporteur est également responsable des dommages dus au retard. Est par ailleurs considérée comme inexcusable une faute délibérée qui impliquerait la cause de la probabilité du dommage et son acception téméraire sans raison valable. L'action en responsabilité se prescrit par deux ans.

Le transporteur est également responsable des bagages et véhicules de tourisme enregistrés, dans les limites établies par décision de l'autorité maritime compétente. Il est responsable des effets personnels et des bagages de cabine s'il est établi que la perte ou l'avarie est due à sa faute ou à celle de ses préposés. Il est par ailleurs stipulé que les créances du transporteur nées à l'occasion du contrat de passage sont privilégiées sur le prix provenant de la vente des bagages et véhicules de tourisme enregistrés.

Si, au cours d'un voyage d'un navire immatriculé dans un Etat membre de la Cemac, un passager clandestin est découvert dans un port ou en mer, le capitaine du navire peut le livrer à l'autorité maritime compétente du premier port – d'un Etat membre, ou non, de la Cemac – où le navire fait escale après la découverte du passager clandestin, estimant que ce dernier sera traité conformément aux dispositions de la Charte africaine des Droits



Un accident qui survient pendant les opérations d'embarquement donne lieu à la réparation du transporteur s'il est établi que celui-ci a contrevenu aux obligations prescrites.

de l'Homme. Lors de la livraison du passager clandestin, le capitaine du navire devra remettre à cette autorité une déclaration signée contenant toutes informations en sa possession sur ce passager clandestin et notamment sur sa nationalité, son port d'embarquement, la date, l'heure et la position géographique du navire lorsque le passager clandestin a été découvert, ainsi que la mention du port de départ du navire et des ports d'escale subséquents avec les dates d'arrivée et de départ. Le port d'accueil est tenu de recevoir le pas-

sager clandestin, qui pourra le renvoyer à tout Etat dont elle estime à la fois qu'il est ressortissant et que cet Etat le reconnaît comme tel, ou à défaut dans son port d'embarquement. Les frais de prise en charge d'un passager clandestin au port de son débarquement, ainsi que ceux de son renvoi dans son pays, relèvent du propriétaire du navire, sans préjudice de son recours éventuel contre l'Etat dont le passager clandestin est un ressortissant.

Le cas des pavillons étrangers

Les transports effectués entre les ports de la Cemac sont généralement réservés aux navires arborant pavillons des Etats membres, mais peuvent être étendus aux pavillons des Etats de la Conférence ministérielle des Etats de l'Afrique de l'Ouest et du Centre sur les transports maritimes

(CMEAOC/TM), ou à un navire étranger autorisé. Les opérations de remorquage effectuées à l'intérieur des ports ou des eaux territoriales de la Cemac sont réservées aux navires des Etats membres, à moins qu'il ne soit justifié qu'au cours des dites escales ou relâches le navire ait remorqué, chargé ou déchargé des marchandises représentant en tonneaux à affrètement, le tiers au moins de la jauge nette, ou subi des réparations dont le coût excède 1 million de francs CFA par tonneau de jauge total. Un pavillon étranger peut toutefois être admis à pratiquer les opérations de remorquage susvisées dans le cas où il n'existerait pas de remorqueur disponible ou de capacité appropriée dans les ports des Etats membres de la Cemac. Les remorqueurs étrangers sont admis à pénétrer dans les ports des Etats membres

de la Cemac (Udeac), soit lorsqu'ils remorquent des navires ou chalands à partir d'un port étranger ou au-delà de la limite des eaux territoriales, soit lorsqu'ils viennent prendre en remorque des navires ou chalands pour les conduire dans un port étranger ou au-delà de la limite des eaux territoriales. Leurs opérations à l'intérieur des ports devant se borner à la conduite ou à la prise du navire à son poste d'amarrage.

Par ailleurs, en cas d'événements exceptionnels ayant pour effet d'interrompre temporairement les relations maritimes réservées aux pavillons des Etats membres de la Cemac, le gouvernement de chaque pays de la communauté peut suspendre les marchandises pendant tout le temps que dure cette interruption des relations normales. Elles concernent les cargaisons locales, c'est-à-dire les cargaisons originaires d'un

Etat membre de la communauté et dont la destination finale se situe dans un autre Etat membre. Elles concernent également les cargaisons du transbordement qui proviennent d'un pays hors Cemac ou sont destinées à un pays hors Cemac. La cargaison de transbordement est déplacée entre deux ports de la communauté de la même manière que les cargaisons locales, soit sur une partie locale du parcours d'exportation,

soit sur une partie du parcours d'exportation. Les cargaisons interligées de positionnement (essentiellement des conteneurs vides) sont transportées entre deux ports de la communauté par deux compagnies maritimes au long cours.

Sources : Guy Rossatanga-Rignault, *Le Droit des transports au Gabon*, Ed. Rapon-da-Walker, Libreville 2004.

NELTOS NARGO

Vers un renforcement de la sécurité et de la sûreté maritime



Tout accident consécutif à une défaillance du balisage côtier implique automatiquement la responsabilité de l'Etat côtier. Or, de 1998 à 2007, les chenaux d'accès aux ports de commerce d'Owendo et de Port-Gentil ont souffert d'un manque crucial d'équipements de signalisation maritime puisque seul le phare de Ngombé était en état de marche. Des carences de balisage qui avaient fait classer nos eaux et ports au rang de zones dangereuses à la navigation. Cette situation a occasionné une augmentation des primes d'assurance des navires touchant les deux principaux ports du Gabon, et, un renchérissement des produits importés.

Un programme de réhabilitation du balisage des chenaux d'accès à nos ports a été élaboré en 2006 et 2007 par le gouvernement en vue de réduire les coûts de passage portuaire des navires et des marchandises et d'accroître le trafic portuaire. Etalé sur quatre ans, ce programme est évalué à environ 3,2 milliards de francs CFA, avec le déblocage prioritaire de 150 millions de francs CFA en 2006, et 350 millions de francs CFA en 2007 pour le balisage maritime flottant du chenal d'accès aux installations portuaires du Komo dans l'Estuaire, avec la pose de six bouées en 2007. En 2007, le budget a été consacré à la signalisation maritime, puis en 2008 au balisage en eaux intérieures. Il s'est agi principalement du balisage flottant des chenaux d'accès aux deux ports de commerce, notamment Owendo (deux bouées) et Port-Gentil (cinq bouées). A cela se sont ajoutées

la construction du nouveau phare du port môle de Port-Gentil et la réhabilitation du phare «Ozomboua» de l'entrée du fleuve Ogooué. Depuis 2009, le programme se poursuit avec la finalisation du balisage flottant grâce à l'installation de cinq bouées sur la rade de Cocobeach et dans la baie de la Mondah, ainsi que le balisage fixe, pour un coût de 1,4 milliard de francs CFA. Les restrictions budgétaires de 2008 ont toutefois freiné la mise en œuvre de ce programme qui doit aboutir au balisage de la baie du Komo Mondah (cinq bouées et un phare) ; la modernisation du phare de Ngombé (Pointe Denis) soit 150 millions pour la modernisation des équipements du phare de Ngombé ; la reconstruction du complexe situé au Nord de l'île Mandji, devenu obsolète depuis sa mise en service en 1932 et l'implantation des établissements nouveaux à la hauteur des embouchures des lagunes Nkomi, Iguela, Ndogo, Banion et du fleuve Nyanga.

En eaux intérieures, le programme de balisage de l'Ogooué, des lagunes et des lacs devrait se poursuivre avec une dotation de 200 millions de francs pour la réhabilitation des phares de grand atterrissage et leurs annexes (les phares de Ngombé, Cap Lopez, Santa Clara, Cap Estérias et le balisage flottant de la baie de Cocobeach). Si les allocations budgétaires suivent, ce programme de balisage maritime et en eaux intérieures doit, à court terme, placer nos ports au rang des installations portuaires les plus sûres de la sous-région.

N. N.



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

Surcouverture 4 pages H 330 x L 530 ouvert H 330 x L 250 fermé 6 000 000 F CFA HT	Cavalier p1 - Pleine page H 330 x L 370 ouvert H 330 x L 150 fermé 5 000 000 F CFA HT
Cavalier complet H 330 x L 300 ouvert H 330 x L 150 fermé 4 000 000 F CFA HT	Encart 4 pages H 320 x L 460 ouvert H 320 x L 230 fermé 5 000 000 F CFA HT

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

Cavalier p1 - Pleine page



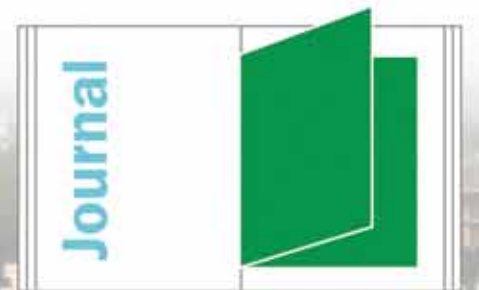
Surcouverture 4 pages



Cavalier complet



Encart 4 pages



Navigation intérieure

Une opportunité d'intégration physique à faible coût

La région de l'Afrique centrale recèle d'importantes potentialités en voies d'eaux intérieures navigables, tant nationales qu'internationales. Ces voies de communication naturelles, encore sous-exploitées, constituent pourtant une aubaine pour l'intégration régionale.



Les voies d'eau intérieures mériteraient d'être valorisées. A cet effet, une amélioration des programmes d'entretien et de balisage des voies s'impose afin d'exploiter le potentiel qu'elles représentent, sur le plan national comme international.

Le système de navigation sur les voies d'eau intérieures, qui offre une grande opportunité d'intégration physique à faible coût, a subi les contrecoups des crises politico-militaires qui ont secoué la sous-région durant les quinze dernières années. Des crises qui ont provoqué des interruptions prolongées des liaisons de transport, des carences en termes d'entretien et de balisage des voies, un mauvais état des infrastructures portuaires et des équipements

des opérateurs de transport, et une insécurité récurrente. Pourtant, la zone CEEAC recèle d'importantes potentialités en voies d'eaux intérieures navigables, tant nationales (à l'intérieur des pays) qu'internationales (quand elles délimitent les frontières). En temps de paix, ces cours d'eau seraient une aubaine pour l'intégration régionale. Ces potentialités sont constituées en particulier par le fleuve Congo et ses principaux affluents (Kasai, Oubangui, Sangha et Alima), le fleuve

Ogooué au Gabon, le lac Kivu en RDC et le lac Tanganyika.

Une voie d'échanges traditionnelle

Pour rappel, le système des voies d'eaux intérieures comprenant le fleuve Congo et ses affluents en rive droite (Oubangui et Sangha) est communément appelé « trans-équatoriale ». Il a toujours été une voie d'intégration physique et d'échanges pour le Cameroun, le Congo, la République centrafricaine, la République démocratique

du Congo et même le Tchad, un pays non riverain du fleuve Congo. Dans la zone Cemac, le lac Tanganyika entre la RDC, le Burundi et le Rwanda joue également un rôle similaire pour ces trois pays. Aujourd'hui, on évalue à plus de 3 100 km la longueur des voies navigables internationales en zone Cemac, mais leurs conditions de navigabilité sont variables. On compte aussi près d'une dizaine de ports sur les voies d'eaux intérieures qui sont actuellement en exploitation dans la sous-région. Brazzaville, Mossaka, Ouesso et Impfondo au Congo, Bangui et Salo en République centrafricaine, Kinshasa en RDC sur la Trans-équatoriale.

Dans la zone hors Cemac, plus de 80% des importations et des exportations du Burundi transitent par le lac Tanganyika. Le lac Kivu est utilisé aussi bien par la RDC que par le Rwanda. Mais en raison de la situation de crise et des problèmes d'insécurité auxquels fait face la sous-région, les activités de transport par voies d'eaux intérieures ont connu une baisse importante depuis de nombreuses années. Le trafic de transit à destination de la République centrafricaine est réduit aux produits pétroliers en provenance de la RDC. Cette situation qui perdure a entre autres affecté la situation des opérateurs de transport et celle des sociétés chargées d'entretenir les voies (dragage, balisage, suivi hydrographique) et de préserver leur navigabilité, des entreprises qui tirent leurs ressources principalement de redevances perçues sur le transport. A cela s'est ajouté un manque d'entretien avéré et de balisage convenable des voies, faute d'équipements suffisants et en bon état (dragageurs, baliseurs, bouées, etc.), ainsi que de ressources financières adéquates, se traduisant par une dégradation importante des conditions de navigabilité. Pis, les infrastructures et les équipements de transport sont très insuffisants et en mauvais état.

Des instances chargées de redynamiser la navigation intérieure

Malgré ce constat préoccupant, dans une région partiellement pacifiée, les voies d'eaux intérieures représentent pour la sous-région de l'Afrique centrale des possibilités naturelles d'intégration physique encore insuffisamment exploitées. Dans ce contexte, l'élaboration du Code de navigation intérieure – commun aux pays membres de la Cemac et à la RDC – et la création de la Commission internationale du bassin du Congo Oubangui et Sangha (Cicos) sont des opportunités à valoriser pour développer la navigation intérieure sous-régionale qui se dessine aujourd'hui comme un levier incontournable de l'intégration régionale, et donc de la croissance socio-économique.

NONO DÉGOTO

A Abidjan, les bateaux-bus ont du succès !



C'est le 6 décembre 1980 que la première ligne de bateau-bus est créée, et que les deux premières gares lagunaires voient le jour. L'année d'après, une gare lagunaire est créée au Plateau, quartier administratif et des affaires. De l'eau coule sous les ponts Félix-Houphouët-Boigny et Charles-de-Gaulle avant la création, en 1998, d'une gare dans la commune de Cocody, non loin de l'emblématique hôtel Ivoire.

Les années passent, la population s'accroît, notamment avec la crise politico-militaire qui débute le 19 septembre 2002 et qui occasionne un afflux de populations vers le sud du pays, sous contrôle gouvernemental. Très vite, l'agglomération abidjanaise se rapproche des 5 millions d'habitants. Ce qui entraîne forcément des embouteillages homériques sur des routes passablement dégradées. Du coup, le recours aux bateaux-bus apparaît comme une vraie solution aux problèmes du transport urbain. Il faut multiplier le nombre de « véhicules » en apprenant à les construire localement.

Un avantage : le coût du billet

En 2004, la Société des transports abidjanais (Sotra) a déjà construit et mis en circulation trois bateaux-bus « made in Côte d'Ivoire ». En 2008, consécration internationale, les activités de maintenance des autobus et bateaux-bus ivoiriens sont certifiées à la norme ISO 9001 version 2000. La Sotra travaille désormais à la construction de deux gares lagunaires dans les communes populaires de Yopougon et de Koumassi, d'où viennent quotidiennement un grand nombre d'employés travaillant au Plateau. La construction de ces deux gares devrait coûter 4 milliards de FCFA, que l'entreprise publique dit ne pas pouvoir mobiliser toute seule.

De nombreux usagers attendent avec impatience ces gares dont la construction augmentera naturellement le nombre de

lignes de bateaux-bus, aujourd'hui limitées à trois. « Il faut aussi aménager des parkings pour les automobilistes qui souhaitent aller au boulot en bateau », propose Charles, cadre d'entreprise.

L'objectif de la Société des transports abidjanais est de construire dix gares lagunaires afin de convertir le plus grand nombre au bateau bus.

200 FCFA pour des distances assez longues par la route (et pour lesquelles on est souvent obligé de « décomposer », c'est-à-dire prendre plusieurs taxis collectifs ou minicars à la suite). Avec des

Prendre le bateau tous les matins pour aller travailler, une idée saugrenue ? Pas du tout ! Des milliers d'habitants de la principale métropole ivoirienne partagent au quotidien cette expérience. Construite sur les rives de la lagune Ebrié, la ville d'Abidjan bénéficie d'un plan d'eau favorable au développement d'un mode de transport original : le bateau-bus.

cartes d'abonnement dont les tarifs mensuels oscillent entre 3 000 FCFA (carte scolaire cours du jour) et 25 000 FCFA (carte liberté), l'usager est également libre de se déplacer en bateau-bus.

Un développement en cours

A moyen terme, l'objectif de la Sotra est de construire dix gares lagunaires pour convertir la ville entière, de plus en plus grouillante de monde, au bateau-bus, bien plus écologique que les minibus aux tuyaux d'échappement crachotant en permanence une épaisse fumée noire. Il est donc urgent de renforcer les capacités en matière de construction de « véhicules flottants ». La filiale de la Société des transports abidjanais, Sotra Industries, a ainsi mis à la disposition du parc de l'entreprise une cinquantaine de bateaux-bus et en a livré, selon les responsables de



la communication de l'entreprise, 11 au Gabon. Elle travaille également, dans le cadre de la coopération Sud-Sud, avec le gouvernement béninois pour mettre en place une société locale de transport par voie lagunaire.

THÉOPHILE KOUMMOUO

A Abidjan, le transport en bateau bus s'est imposé comme un recours efficace pour éviter les embouteillages que connaît la capitale économique de la Côte d'Ivoire.



AUTOMOBILE

2011, un virage attendu pour le neuf

Après les déboires de 2009 consécutifs à la crise économique mondiale, la vente de véhicules neufs n'a pas connu le sursaut espéré en 2010 mais annonce de meilleures perspectives pour 2011.

Enlisé depuis la crise du bois et du pétrole de 1999, le marché de l'automobile s'est lentement redressé jusqu'à une forte progression en 2005, grâce notamment aux échéances électorales (présidentielle de 2005 et législatives de 2006) et leur lot de véhicules commandés par l'Etat ou par les candidats. Le marché automobile a ensuite continué de grandir après les

scrutins, profitant de l'envolée du prix du baril de pétrole et la bonne santé du secteur forestier, qui a entraîné l'émergence d'une nouvelle classe moyenne. Pourtant, ce secteur a été l'un des plus durement touchés par la crise économique mondiale. Au Gabon, après une année 2008 record avec plus de 5 000 véhicules neufs vendus, les ventes ont

subi une baisse de 7,5% en 2009 (4 638 véhicules neufs vendus), et 2010 n'a pas connu le sursaut espéré, avec une chute des ventes qui se poursuit à -6,6%. Sept concessionnaires se partagent la commercialisation des 26 marques de véhicules neufs proposées au Gabon. Selon les estimations 2010 de l'Union des représentants de l'automobile et de l'industrie (URAI), les véhicules de tourisme, c'est-à-dire les berlines, devraient représenter cette année 10,6% du marché. Les 4X4 et les pick-up se taillent la part du lion en raflant chacun 36,1% des parts de marché, alors que les fourgons, fourgonnettes et minibus représentent 4,6% du marché. Les 12,6% restants sont pris par les véhicules industriels (bus, car, camions, poids lourds).

Les tendances du marché en 2010
Plombé par les facteurs extérieurs depuis fin 2008 (crise économique mondiale), le marché de la vente de véhicules neufs au Gabon a pâti dès la fin de l'année 2009 des conditions sociopolitiques précaires du pays. Le décès du couple présidentiel, suivi d'élections présidentielles anticipées qui n'ont pas permis les surplus

de ventes d'ordinaire réalisées en période de campagne politique, a presque « gelé » l'économie nationale durant de longs mois. Aussi les concessionnaires n'ont pas pu réellement remettre les compteurs à zéro en 2010, même si le dernier trimestre amorce déjà une belle remontée. Une bonne part du marché du neuf est en effet réalisée au Gabon par les commandes institutionnelles, les véhicules de fonction. Mais la montée de la concurrence favorise le marché et de belles perspectives se dessinent déjà pour 2011. Si les marques japonaises occupent incontestablement, et depuis plusieurs années, le haut du tableau des ventes, en septembre dernier, seuls 2 362 véhicules neufs de marques japonaises avaient été vendus, contre 2 643 l'exercice précédent à la même époque. En revanche, les marques européennes semblent avoir moins pâti de cette situation puisqu'en septembre dernier, elles affichaient déjà 472 véhicules vendus, contre 446 en septembre 2009. Le groupe Sogafric (Sodim TP et Toyota Gabon) s'adjuge 54,5% des parts de marché tous segments confondus, avec les marques Toyota et Mazda qui représen-

Top 5 des marques les plus vendues en 2010 (de janvier à septembre)

RANG	MARQUE	VÉHICULES VENDUS	PARTS DE MARCHÉ
1	Toyota (Japon)	1043	32,5%
2	Mitsubishi (Japon)	590	18,4%
3	Hyundai (Corée du Sud)	209	6,5%
4	Nissan (Japon)	202	6,3%
5	Mazda (Japon)	192	6%



Les charges sont lourdes pour les concessionnaires qui commercialisent une marque, contraints de payer l'exclusivité de la distribution de celle-ci. Sans compter les taxes de dédouanement et les coûts inhérents au fonctionnement des locaux techniques agréés pour l'entretien de ces véhicules qui sont vendus sous garantie.

ment à elles seules 32,5% et 6% du marché. Avec Mitsubishi et Nissan en tête de gondole, CFAO Motors se place juste derrière, avec 30,2% des parts de marché. Vient ensuite Tractafric, boosté par Hyundai sur le segment automobile. Sur le segment poids lourds, Tractafric reste en 2^e position avec 22,9% des parts de marché grâce à Mercedes PL, juste derrière MAN (Groupe Sogafric), largement leader avec 59,8% du marché. Sur ce segment, le ralentissement de l'activité dans le secteur bois début 2010 avec l'interdiction d'exportation des grumes a également desservi les ventes de camions et véhicules industriels. Mais les nombreux chantiers initiés par le nouvel exécutif et le sursaut industriel attendu pourraient permettre aux ventes de véhicules industriels de battre des records dès 2011. Concernant les ventes de berlines, de

4X4 et pick-up, ce sont, là encore, les fruits de l'essor industriel du pays qui sont attendus pour rehausser le niveau de vie des Gabonais qui, associé au développement de la culture du crédit, pourraient booster les ventes dans les années à venir. La fiscalité prohibitive sur l'importation des véhicules neufs entraîne un prix de vente élevé au Gabon. Le prix de base du véhicule peut en effet augmenter jusqu'à 50% uniquement pour entrer sur le territoire national, sans compter la marge du concessionnaire. Or la fragilité de certains secteurs d'activités ne permet pas aux employés de contracter les crédits pour l'acquisition d'un véhicule neuf dont les premiers modèles avoisinent facilement les 10 millions de francs CFA. Aussi le développement des organismes de crédits compétents et le sursaut économique attendu dès 2011 devraient per-

mettre d'accroître la vente de véhicule neuf au Gabon.

La nécessaire régulation du marché de l'occasion

Mais la grosse contrainte à l'heure actuelle pour les concessionnaires gabonais, c'est inéluctablement le développement anarchique du marché de l'occasion. Les revendeurs de voitures d'occasions foisonnent à Libreville, proposant des véhicules presque neufs, à moindre coût. Il s'agit notamment de produits haut de gamme comme de luxueuses Porsche ou les impres-

sionnants Hummers qui sillonnent la capitale. Immatriculés en Europe, ils n'ont jamais servi et sont importés de manière informelle pour être revendus au Gabon. Une activité qui accuse aujourd'hui un cruel manque de régulation de la part des autorités et qui enfreint plusieurs règles commerciales. En effet, les concessionnaires qui commercialisent une marque payent l'exclusivité de la distribution de cette marque dans le pays où ils sont implantés. Ils paient en outre les lourdes taxes de dédouanement et les locaux techniques agréés pour l'entretien des véhicules vendus sous garantie. Or l'importation de véhicules dits « d'occasion » mais qui n'affiche dans la plupart des cas que quelques milliers de kilomètres au compteur est soumise à un régime fiscal bien plus avantageux. Et en général les revendeurs ne s'encombrent nullement d'installations techniques coûteuses, un simple parking suffisant à la plupart pour faire fonctionner leur business. En plus de ne présenter aucune garantie sur les véhicules mis en circulation, cette situation engendre une concurrence déloyale qui handicape encore sérieusement l'essor optimal de la vente de véhicules neufs au Gabon. L'URAI serait en ce moment en concertation avec les autorités de tutelle pour arrimer le cadre légal en vigueur à la nouvelle donne du secteur. Un tour de table qui pourrait notamment déboucher sur des facilités fiscales pour certains types de véhicules importés.

Des perspectives encourageantes

La régulation de ce marché dit de l'occasion s'achemine donc vers une nécessaire restructuration, ne serait-ce que pour des raisons de sécurité et d'environnement. Une bonne partie des véhicules qui roulent sur les routes gabonaises ne répond en effet à aucune garantie de fiabilité technique, ni à aucun contrôle du taux d'émission de CO₂, principal gaz à effet de serre, alors que les constructeurs mondiaux redoublent d'effort pour fabriquer des voitures de moins en moins polluantes.

La montée de la concurrence favorise le marché et de belles perspectives se dessinent déjà pour l'année 2011.

Roulez en toute liberté

Le nouveau TUCSON
ix35
Le design au service de la puissance

HYUNDAI www.hyundai-motor.com

Tractafric
motors

S.H.O. GABON TRACTAFRIC
Libreville (Zone Industrielle Oloumi)
B.P. 2147 Libreville - Gabon.
Tél. : 76 01 40 / 76 01 77 - Fax 76 04 99



Les concessionnaires présents sur le marché gabonais

CONCESSIONNAIRES	MARQUES COMMERCIALISÉES	PARTS DE MARCHÉ
Toyota Gabon (groupe Sogafric)	Daihatsu, Lexus, Toyota	36,2%
CFAO Motors	Mitsubishi, Nissan, Peugeot, Renault Trucks, Suzuki	30,2%
Sodim (groupe Sogafric)	Isuzu, Man, Mazda, TP Renault Dacia, SsangYong	18,3%
Tractafric Motors	Chrysler, Dodge, Hyundai, Jeep, Mercedes, ZX Auto, Chery, Jac	9,8%
Sivva	BMW, Ford	2,9%
GSA	Volkswagen	1,8%
Géant 241	Chevrolet, Honda	0,9%

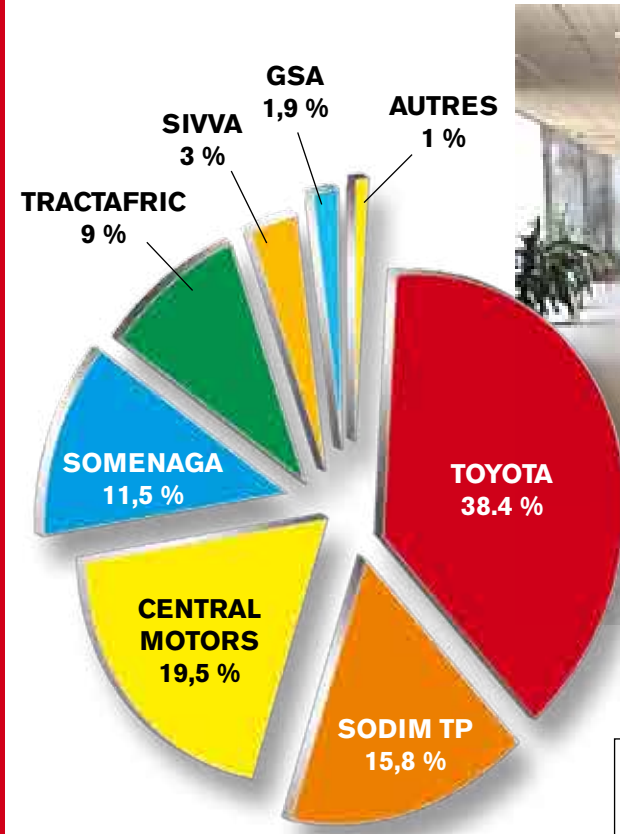
BUSINESS CAR
VENTE DE VOITURES D'OCCASION

SITUÉ AU FEU ROUGE SUPERGROS
BP 368 LIBREVILLE (GABON)
M. HUSSEIN KEACK
TÉL : +241 06 97 70 77

Réglementation et fiscalité

Depuis le début de l'année 2001, une réglementation similaire aux normes françaises fixe les normes d'homologation des véhicules autorisés à circuler au Gabon :

- Le contrôle technique des véhicules est obligatoire tous les ans pour les particuliers, et tous les six mois pour les entreprises.
- Les droits de douanes sont identiques pour les véhicules essence et diesel et répartis comme suit : véhicules de plus de 9 personnes (véhicules de transport) : 10% ; gamme intermédiaire (pick-up et véhicules utilitaires) : 20% ; berlines : 30% ; pièces détachées et accessoires : 20%.
- La TVA est uniformément de 18% pour l'ensemble de ces équipements.
- L'importation de véhicules d'occasion de plus de quatre années est en principe interdite depuis le début de l'année 2001.



Part de marché automobile

Ainsi donc, les premiers soubresauts attendus de la croissance socio-économique et une meilleure régulation du marché de l'occasion pourraient donner, dès 2011, de belles perspectives de croissance au marché du véhicule neuf au Gabon. L'amélioration du réseau rou-

tier devrait également permettre de développer l'importation de modèles moins coûteux à l'achat et à l'entretien, et ainsi toucher une plus large frange de la population gabonaise, dont encore une bonne partie ne touche guère plus qu'un Smig de 150 000 francs CFA par mois. Mais

malgré sa faible démographie (moins de 1,5 million d'habitants) le marché gabonais de l'automobile présente de belles marges de progression. Le Gabon présente en effet un taux d'équipement environ six fois supérieur aux pays voisins, avec 71 véhicules pour 1 000 habitants.

Le marché du neuf a donc de beaux jours devant lui. On le voit aujourd'hui partout à Libreville : la concurrence faire rage et les prix baissent. « Il y a quelques années, on ne voyait pratiquement pas de publicité pour les véhicules neufs dans les rues de Libreville », affirme la responsable d'une agence de communication à Libreville, alors qu'aujourd'hui, les entreprises du secteur de l'automobile neuve débloquent d'énormes budgets pour valoriser les marques et les modèles qu'ils commercialisent.

Diego Essandone

« Les signes sont encourageants pour 2011 »



Entretien avec Julien Canh, directeur commercial automobile de Sodim TP et membre de l'Union des représentants de l'automobile et de l'industrie (URAI), qui fait le point sur le marché des véhicules neufs au Gabon.

Gabon Eco + : Au lendemain de la crise économique mondiale qui a fortement touché le secteur automobile, quel est l'état actuel du marché ? A quand la reprise à la hausse des ventes de voitures neuves au Gabon ?

Julien Canh : Le marché est en baisse depuis deux ans. Nous avons connu un premier inflexionnement en 2009, de l'ordre de -8%, qui se confirme cette année à environ -7%. Par rapport à 2008 qui était une année record, nous tombons entre -15% et 20%. C'est toujours très délicat de déterminer quand interviendra la reprise. Lors de la dernière réunion de l'Union des représentants de l'automobile et de l'industrie, nous avons estimé entre 4 300 et 4 500 le nombre de véhicules neufs vendus à fin 2010, et 4 700 véhicules pour 2011. Nous sommes donc optimistes pour l'année à venir. L'exercice 2009 a été perturbé par une

conjoncture internationale défavorable, des événements douloureux qui ont marqué le pays et l'organisation d'élections anticipées. Malgré cette instabilité nous avons eu un marché en recul mais plutôt bon par rapport à ceux d'autres pays touchés de plein fouet par la crise internationale, notamment l'Espagne, l'Allemagne ou la Russie qui a connu une chute de ses ventes de l'ordre de 40%. Nous nous attendions en 2010 à une reprise qui n'a pas eu lieu, ce qui est dû également aux contrecoups encore sensibles de la crise financière, et également aux remous de la filière bois depuis le début de l'année. Sur la fin de l'année nous sentons une petite reprise. Il y a des chantiers importants qui commencent dans le domaine des infrastructures, ce qui nécessite l'achat de véhicules. En 2011, il y aura la poursuite de ces gros chantiers et nous comptons sur un certain dynamisme

économique. Par ailleurs, en 2010 certains marchés de l'Etat ont été infructueux, nous espérons qu'ils seront reportés sur 2011.

Plusieurs constructeurs, notamment certains leaders du marché local, ont procédé depuis le début de l'année au rappel de certaines gammes de voitures. Le marché gabonais a-t-il été touché par ces mesures ? Dans quelles proportions ?

J. C. : Chez Sodim TP nous n'avons pas eu de rappel. A ma connaissance cette mesure concernait des modèles de la concurrence non commercialisés au Gabon.

Le problème de la qualité du gazole gabonais a déjà été soulevé par plusieurs concessionnaires. Quelle est sa nature et son incidence sur les automobiles ?

J. C. : Le problème, c'est qu'il y a un taux de soufre trop important dans le ga-

zole qui est distribué au Gabon, ainsi que la présence d'eau dans le carburant, ce qui endommage les systèmes d'injection. Il y a un souci concernant la qualité du gazole, mais aussi un problème de stockage parce que les cuves sont mal nettoyées. Il y a enfin la question de la condensation, phénomène lié au climat local, ce qui entraîne cette présence d'eau dans le carburant. C'est la raison pour laquelle beaucoup de véhicules en circulation au Gabon sont équipés de filtres décanteurs additionnels pour filtrer le gazole. Cela entraîne des problèmes techniques car les nouveaux moteurs à injection directe sont des technologies très récentes et sensibles à la qualité du carburant. Mais j'ai l'impression qu'au niveau de Sodim TP les pannes sont moins nombreuses qu'avant. Il y a trois ans c'était vraiment très récurrent. Il faut savoir que la plupart des constructeurs exigent des analyses de carburants avant de donner leur accord pour les garanties. En ce qui concerne l'injection, la plupart des constructeurs refuse de garantir tout ce qui est lié à la qualité du carburant dans le moteur.

Sur quels critères sont sélectionnés les véhicules qui vont être commercialisés en Afrique, et au Gabon en particulier ?

J. C. : Nous avons une segmentation du marché au Gabon avec les berlines, qui représentent 10% à 12% du marché. Il

CFAO MOTORS

Service Pièces de rechange Tél. : (241) 74 80 70
Service Atelier Tél. : (241) 74 80 90

B.P. 2181 Libreville
Pôle Automobile - Tél. : (241) 74 80 40 / 60
Fax : (241) 74 00 41

B.P. 344 Port-Gentil
Tél. : (241) 55 21 47
Fax : (241) 55 23 49

CFAO MOTORS

B.P. 2181 Libreville - Tél. : (Pôle Equipements) : (241) 77 16 62 - Fax : (241) 74 00 41
(Pôle Pneumatique) : (241) 76 10 66 - Fax : (241) 74 00 41
B.P. 344 Port-Gentil - Tél. : (241) 55 21 47 - Fax : (241) 55 23 49

y a cinq ou six ans, elles représentaient jusqu'à 20% du marché et depuis l'arrivée des SUV – les 4X4 compacts bon marché – le segment des berlines a baissé, notamment les berlines moyennes type Mégane, 307, Corolla, etc. Le segment des 4X4 représente selon les années entre 30% et 32% ; celui des pick-up 35%. Donc entre les 4X4 et les pick-up nous atteignons déjà 70% du marché. Il reste 20% pour les utilitaires, bus et camions. Après, les critères sont bien sûr liés aux conditions climatiques et à l'état des routes du pays. Donc ici, par exemple, si on n'est pas capable d'avoir un 4X4 dans sa gamme, nous sommes fortement pénalisés. Cela nous est arrivé il y a quelques années à Sodim TP. Nous faisons l'Isuzu Trooper, puis le constructeur a arrêté la fabrication. Nous nous sommes retrouvés sans 4X4, avec 30% du marché en moins.

Quel est aujourd'hui l'impact du secteur informel sur la santé du secteur de l'automobile neuve ?

J. C. : C'est un sujet très sensible dont on parle beaucoup en ce moment au niveau de l'URAI. Il y a deux types de secteurs informels. Nous retrouvons en premier lieu les voitures d'occasion très récentes. Dans ce cas, ce sont des « dealers » de voitures qui ont juste un parking pour exposer les voitures. Ils n'ont pas les mêmes frais que les nôtres car que les investissements dans un atelier, dans les stocks de pièces détachées sont très lourds. Ils ne paient pas les mêmes droits de douane que les concessionnaires car il s'agit de véhicules

d'occasion, même s'ils n'ont que 1 000 ou 2 000 kilomètres au compteur. Et puis il se développe ces derniers temps des concessionnaires qui vendent des voitures neuves sans avoir de contrat de distribution officiel avec un constructeur. Or tous les membres de l'URAI sont des représentants exclusifs de leurs marques. Nous payons pour cela une taxe à la douane qui s'appelle le taux d'ajustement, et qui nous garantit notre droit d'exclusivité.

Qu'est-ce que les pouvoirs publics pourraient faire qui puisse aider le secteur formel de l'automobile à prendre son envol ?

J. C. : Nous travaillons là-dessus avec l'URAI, il faudrait une refonte des droits de douanes. Aujourd'hui, sur les berlines ou les 4X4, il y a 30% de droits de douanes plus 18% de TVA, ce qui nous amène à près de 50% de droits et taxes. A cela il faut rajouter la marge du concessionnaire, une voiture neuve coûte donc cher au Gabon. Le parc automobile gabonais est aujourd'hui confronté à un problème : il y a énormément de voitures, principalement les taxis, qui ne sont pas du tout sécurisées et sécurisantes, on le voit avec la quantité d'accidents de taxis. Ceci sans compter la pollution de l'environnement. Mais quelqu'un qui veut lancer une compagnie de taxis ne peut pas se permettre d'acheter une voiture neuve à 10 millions de francs CFA. Avec le prix des transports pratiqués il pourra difficilement rentabiliser son activité entre le salaire du chauffeur, le carburant, les taxes, l'entretien. Ce que nous pré-



Malgré la baisse des ventes enregistrée durant les deux dernières années, Julien Canh montre des signes d'optimisme en ce qui concerne l'exercice à venir.

conisons, c'est que sur des petites voitures de faible cylindrée, les autorités accordent un taux de douane privilégié pour ces opérateurs qui veulent se lancer dans ce type d'activité, ce qui permettrait de rajeunir le parc. Pour les cylindrées inférieures à 1,4 l, nous pourrions avoir un taux de douanes de 5% ou 10% par exemple. Ou pour les opérateurs gabonais qui veulent lancer une société de taxis, faire peut-être une exonération totale des droits de douanes. Par la fiscalité on peut amener à développer le business des véhicules neufs, à rajeunir le parc, à améliorer la sécurité et à mieux préserver l'environnement.

Les marques asiatiques occupent de plus en plus une place prépondérante sur le marché. Pourquoi ? Quels sont les avantages et les limites de ces modèles ?

J. C. : Cela fait déjà un bon moment que les marques japonaises ont fait une percée en Afrique. Pour se lancer dans le marché africain, elles ont notamment pris le marché africain comme pays tests parce que les conditions climatiques et l'état des routes sont difficiles : il y fait très chaud, il pleut beaucoup. Les véhicules sont donc soumis à rude épreuve et cela constitue un très bon test avant de se développer sur les marchés occidentaux. Mais ils se sont réellement intéressés au marché africain au moment où les marques européennes ont délaissé ce marché pour se concentrer sur leur marché domestique. Pour preuve, aujourd'hui, on voit encore des modèles qui ont vingt ou trente ans d'existence mais on continue à les vendre. Et puis il y a les marques coréennes qui font un net progrès sur le marché gabonais. C'est encore récent, cela fait trois ans. Ce sont des constructeurs qui ont énormément amélioré la qualité de leurs produits. Peut-être qu'à l'avenir ce sera les marques chinoises. Personnellement je trouve que c'est encore trop tôt, d'abord au niveau de la qualité des produits, puis en termes de service après-vente. Chez Sodim TP, nous avons Dacia, Renault, Isuzu, Ma-

zda, Ssangyong, Man et Komatsu, donc quatre marques asiatiques pour deux européennes. Les marques japonaises représentent déjà 80% du marché, et quand on ajoute les marques coréennes on arrive à près de 90%. Et puis le cours de la monnaie joue aussi. Lorsque le yen est bas, cela favorise l'importation de marques japonaises au détriment des marques européennes.

Aujourd'hui les constructeurs européens cherchent à se repositionner comme Renault par exemple, depuis l'arrivée du nouveau patron, Carlos Ghosn, qui a une vraie culture internationale et qui ne néglige aucun marché. Ils ont investi dans le rachat de Dacia et d'un constructeur coréen, il y a eu le rapprochement avec Nissan et ils essaient d'être présents sur tous les marchés. Pour le Gabon, les voitures conçues par Dacia (Logan, Sandero, Duster) sont vraiment des produits adaptés au pays avec le climat et le réseau routier que nous

connaissons. La Logan, par exemple, reste une berline mais elle a quand même une garde au sol qui est rehaussée, les suspensions sont renforcées, il y a une climatisation très forte. Le défaut des voitures françaises est que la climatisation est un peu faible, mais là, ils ont utilisé la même climatisation qu'ils mettent sur les modèles

commercialisés au Mexique. Tout a été pensé pour les pays en pleine croissance.

Quelles sont les perspectives actuelles du marché de l'automobile neuve au Gabon ?

J. C. : On espère que le marché se portera mieux l'année prochaine. Les signes sont plutôt encourageants pour 2011. Il y a de plus en plus d'opérateurs qui sont présents, il y a de nouvelles marques qui devraient arriver au Gabon l'année prochaine. Dans l'entretien, il y a également de nouveaux acteurs avec le développement des garages multimarques. Nous pensons que le marché va reprendre, mais il y aura de plus en plus de concurrence, ce qui est bien pour le consommateur.

PROPOS RECUEILLIS PAR JOHANN FREIXAS

L'audiovisuel privé au Gabon Le chemin de croix de RTN

Créer une télévision privée au Gabon est une entreprise longue et coûteuse. Lancée en 2002 sur les petits écrans gabonais, Radio Télévision Nazareth (RTN) est aujourd'hui parvenue à s'immiscer dans les foyers et s'adjuger une part non négligeable de l'audience audiovisuelle quotidienne.



En raison des coûts prohibitifs inhérents au fonctionnement de la chaîne, la masse salariale a dû être divisée par deux depuis son lancement, passant à trente salariés.

De la lumière au financement...

L'idée chemine dans son esprit lors d'un voyage à Washington en juillet 2002 et devient très vite une évidence, au point d'en rêver le nom en s'assoupissant lors du vol. La télé sera, et s'appellera RTN, Radio Télévision Nazareth. Ce concept, il le vit comme une prophétie, il se sent habité d'une mission, à tel point que dès son retour des États-Unis, il fait escale à Paris pour en discuter avec des collègues qui l'incitent à se rapprocher d'une société à même de mener une étude de faisabilité et de chiffrer l'investissement nécessaire à la réalisation de son projet. Il se renseigne, prend conseil auprès de professionnels des médias et son choix se porte finalement sur une entreprise française qui a fait ses preuves sur la scène internationale, et notamment réalisé en 1998 le nouveau studio de la RTG 2. Il s'agit de Eclalux, spécialisée dans l'import-export de matériel d'éclairage, de service technique, de son installation et de sa maintenance, lui conférant une ingénierie capable d'élaborer et de livrer « clé en main » des studios de télévision. Des échanges clairs sur les attentes du pasteur vont permettre de sceller une étroite collaboration qui va aboutir, au bout de trois mois, à l'élaboration d'une étude chiffrée estimant l'investissement de départ à 230 millions de FCFA.

L'heure des comptes sonne pour le pasteur Georges Bruno Ngoussi qui réalise que son apport personnel ne représente que 40% de la somme nécessaire. Il va donc falloir démarcher les banques de la place pour obtenir un soutien financier, et c'est alors que commence le chemin de croix pour décrocher un crédit. Les mois passent mais rien n'ébranle la foi du pasteur qui reste déterminé à percer le paysage audiovisuel gabonais... Cela va porter ses fruits puisqu'une banque va finir par croire en lui et financer son projet à hauteur de 60% de l'investissement de départ.

Des agréments à la programmation...

La question financière réglée, il faut maintenant s'attaquer aux aspects administratifs et engager une procédure qui peut être longue, car dans ce secteur sensible tout n'est pas permis. Il faut répondre à un certain nombre de critères avant de s'inviter dans les foyers, à com-

mencer par une présentation en bonne et due forme comprenant, entre autres, le type de chaîne : généraliste ou thématique, et surtout le genre de programmes proposés afin de vérifier qu'ils sont accessibles aux téléspectateurs de tous âges sans heurter leur sensibilité. L'identification auprès des autorités compétentes qui délivrent le sésame autorisant la diffusion de ses programmes, et qui donnent ou non leur aval, débute par le ministère de la Communication, l'instance suprême des médias où le projet RTN est déposé en juillet 2002 pour une demande d'agrément qui lui sera finalement délivré à la fin du mois de janvier 2003.

Le parcours administratif se poursuit au Conseil national de la communication (CNC), où un dossier complet est remis, en novembre 2003, à cet organe chargé de veiller au respect des lois et règlements en la matière, et mandaté pour sévir le cas échéant. Parmi ses missions, le respect des quotas des programmes gabonais diffusés sur les chaînes de radio et de télévision publiques et privées, ainsi que la protection de l'enfance et de l'adolescence dans la programmation des émissions diffusées par les entreprises publiques et privées de la communication audiovisuelle. Celle de la télévision Nazareth – qui verse une redevance annuelle de 2 millions de FCFA au CNC – est d'évangéliser, mais pas seulement car le pasteur Georges Bruno Ngoussi sait que s'il veut partager sa foi au-delà des frontières de son église, il doit offrir une programmation plus

éclectique qui attire des téléspectateurs de divers horizons. Il mise ainsi sur une information de proximité en dépêchant sur le terrain des équipes de reporters, tissant un lien privilégié avec la population, et opte pour les feuilletons dits « Telenovelas », des séries à l'eau de rose provenant d'Amérique latine, qui garantissent une fidélisation à la chaîne d'une certaine tranche de la population. Pour le PDG de la RTN, il est nécessaire

L'investissement le plus lourd a été consenti dans l'achat et le renouvellement du matériel. Des dépenses qui s'élèvent à environ 200 millions de francs CFA depuis le début de cette année 2010.

proposer trois séries différentes pour être crédible auprès des téléspectateurs, qui ne manqueraient ce rendez-vous quotidien pour rien au monde. Mais cela a un coût qui pèse lourd dans son budget. Par exemple, le feuilleton *Paloma*, qui comporte 386 épisodes de 26 minutes, a coûté aux alentours de 58 millions de FCFA à la chaîne, auxquels il faut ajouter, pour une seule série de *Luna*, près de 29 millions de FCFA à la facture réglée à la société Côte Ouest, basée en Côte d'Ivoire, qui distribue les droits de diffusion de programmes télévisuels produits essentiellement en Amérique du Sud et du Nord, mais aussi en Grande-Bretagne et en Australie. Une société qui fournit dans le même temps

d'autres chaînes gabonaises comme la RTG1, RTG2, Télé Africa, et la plupart du paysage audiovisuel francophone.

Pour dépasser les frontières du Gabon

Au-delà du coût des programmes qui creuse le budget mensuel, il y a les charges incontournables comme l'électricité, estimée à 1,2 million de FCFA par mois, et le loyer qui s'est élevé à 1,5 million de FCFA depuis la construction d'un pylône devenu indispensable au bon fonctionnement technique de la télévision. La masse salariale, qui nécessite un budget de 10 millions de FCFA par mois, a été divisée par deux depuis le lancement, passant à trente salariés. Le chef d'entreprise explique ne pas avoir pu s'aligner sur la revue à la hausse du revenu minimum brut mensuel, le Smic, fixé aujourd'hui à 150 000 FCFA par le gouvernement. L'investissement le plus lourd a été consenti dans l'achat et le renouvellement du matériel : environ 200 millions de FCFA depuis le début de cette année 2010, avec entre autres l'acquisition d'une station de production moderne (25 millions de FCFA), d'un serveur de diffusion et de nouveaux émetteurs TV et radio. A cela s'ajoute l'ambitieux projet de renouer avec une visibilité internationale, sans passer par la montée satellite de la radio africaine, Africa n° 1, comme cela était le cas de 2007 à 2009. La RTN veut voler de ses propres ailes avec sa montée satellite personnelle. Une indé-

pendance indispensable pour se tourner vers l'avenir, qui constitue un investissement important, chiffré après réduction à 350 millions de FCFA.

Aujourd'hui, la RTN reconnaît ne pas encore être parvenue à équilibrer ses comptes pour devenir une affaire rentable, mais n'a rien perdu de la foi de ses débuts et veut regarder plus loin. Des négociations sont en cours pour figurer sur le bouquet de chaînes africaines proposé par l'opérateur ADSL Free, à partir de 2011. L'horizon se dessine et l'objectif est clairement défini : Nazareth passera par les petits écrans du monde entier pour grandir et assurer son futur.

CHRISTIANE REVENO

1 concessionnaire, 3 grandes marques

CHERY
I love my

QQ3

6 500 000 Fcfa

COWIN

9 700 000 Fcfa

Garantie 24 mois ou 90 000 km

JAC

HFC 1030 K

14 000 000 Fcfa

Tiggo 4x4

13 900 000 Fcfa

Garantie 12 mois ou 40 000 km

ISUZU

GRANDTIGER

15 000 000 Fcfa

Garantie 18 mois ou 40 000 km

Tiger motors

SAV Garantie compris

Tiger Motors
Département de SHO Gabon
BP. 2147 Libreville - Tél. 04 11 97 95
Quartier Glass (à côté Restaurant Lokua)

*à partir de - Photos non contractuelles.

Port-Gentil : un bel avenir pour la cité pétrolière

A la fin du XIX^e siècle, Port-Gentil était encore ce village où habitaient des employés de l'Administration et qui abritait des maisons de commerce (maison John Holt en 1883) et des factoreries dont la plus connue était américaine, établie non loin du Cap Lopez, où l'on traitait les produits locaux (ivoire, cire, gomme copal, oseille, etc.). Bien avant l'indépendance du Gabon, l'économie locale reposait déjà sur l'industrie pétrolière et forestière. Elle a attiré une population importante, estimée à ce jour à un peu plus de 150 000 habitants (avec une croissance annuelle de 5%), et dont une partie est dotée d'un pouvoir d'achat parmi les plus forts au Gabon. « C'est certes un port, mais tout coûte cher à Port-Gentil, 20 à 30% plus cher qu'à Libreville », affirme un hôtelier de la place.

Une forte démographie

La population du chef-lieu de la province de l'Ogooué-Maritime, situé à 144 km au sud-ouest de Libreville, est très hétéroclite. Bien que la population de Port-Gentil vienne de toutes les régions du Gabon et d'au-delà de nos frontières, en raison de son boom économique, le développement de cette ville insulaire, accessible uniquement par avion ou par bateau, a fortement contribué au dépeuplement des régions situées plus au sud, autour des grandes lagunes. De ce fait, Port-Gentil est l'un des principaux pôles économiques du Gabon, concentrant pendant longtemps une part importante des activités pétrolières et forestières du pays. La démographie et les activités des secteurs pétroliers, forestiers et portuaires de Port-Gentil ont favorisé le développement des secteurs parapétroliers, des auxiliaires de transport maritime, des industries du bois, des maisons de commerce, de l'hôtellerie et de la restauration, du raffinage, avec la Sogara qui

Capitale pétrolière historique du Gabon, Port-Gentil ambitionne aujourd'hui de diversifier ses sources d'activités et d'attirer les investisseurs étrangers grâce à un ensemble de grands travaux d'infrastructures qui doivent transformer la cité portuaire en véritable « petit Dubaï ».



La cité portuaire a de grandes ambitions pour l'avenir. En soutien à son développement, des investissements massifs ont été consentis, et si la ville aspire à ressembler un jour à une cité émirati, dans l'immédiat, c'est le rapprochement avec l'empire du Milieu qui s'est opéré grâce à un jumelage avec la ville de Wenzhou, en Chine.

approvisionne une grande partie du marché local en produits pétroliers. Ces secteurs génèrent environ 90% des emplois de l'île Mandji. Au niveau du secteur portuaire, l'activité est en baisse depuis 2008 suite au tassement de la demande mondiale. D'une fréquence de 868 bateaux en 2007, Port-Gentil est passé à 769 en 2008 (soit une baisse de 11,4%). Il en va de même pour le volume total de marchandises, qui a chuté de 3,9%, pas-

sant de 5,827 millions à 5,695 millions de tonnes de 2007 à 2008. Les produits forestiers ont affiché une baisse accentuée de 10,9% en 2008, alors que le pétrole brut a atterri en douceur à -3,7%.

Un plan pour moderniser les infrastructures

Alors, à l'heure de la diversification de l'économie nationale, Port-Gentil ambitionne de devenir, de l'avis du maire

central André Jules Ndjambé, « un petit Dubaï ». La zone franche de l'île Mandji, l'implantation des universités, pôles d'excellence, la construction d'un aéroport international ou encore de la route reliant à Port-Gentil à Bifoun sont autant de projets d'envergure qui doivent permettre d'accroître le rayonnement économique international de la cité portuaire. Pour relancer l'économie et dynamiser la ville, le président Ali Bongo

Ondimba a, pour la première fois de l'histoire du Gabon, tenu un Conseil des ministres dans la cité pétrolière le 4 mars 2010. Il en est sorti un ambitieux plan de modernisation des infrastructures pour près de 50 milliards de francs CFA. Des investissements massifs, notamment dans l'assainissement de la ville grâce à un partenariat entre l'Etat gabonais et l'Agence française de développement pour un montant de 43,5 milliards de francs ; l'agrandissement de la piste de l'aéroport pour en faire un aéroport international qui permettra aux gros-porteurs d'Air France de desservir Port-Gentil depuis Paris en liaison direct (30 millions de dollars) ; la création d'un Institut supérieur de formation aux métiers du pétrole et du gaz (11 millions de dollars) ; la construction d'une gare maritime et de deux pontons mobiles pour l'accès des passagers aux navires, notamment ceux de la CNI ; le lancement des travaux d'une nouvelle école de commerce pour mieux répondre à l'adéquation formation/emploi, ou encore la liaison par fibre optique sous-marine à Internet haut débit.

Le jumelage avec une ville chinoise Port-Gentil a également pleinement profité de la participation du Gabon à l'Exposition universelle de Shanghai 2010, où elle a concrétisé un accord de jumelage avec la ville chinoise de Wenzhou, dans la province de Zhejiang. Située à 400 km de Shanghai, Wenzhou est une



L'agglomération de Port-Gentil est en constante augmentation, avec une croissance annuelle qui s'élève à 5%.

ville portuaire prospère, avec une population également dotée d'un pouvoir d'achat supérieur à la moyenne nationale. Une délégation d'hommes d'affaires de l'entreprise chinoise Hubei Industrial and Commercial Company a récemment été reçue à Port-Gentil pour étudier un projet de travaux de voiries et canaux d'évacuation d'eau, ainsi que la construction d'une cité municipale. Le financement de ce projet sera pris en

charge à 85% par la partie chinoise et les 15% restants par l'Etat gabonais. Enfin, l'écotourisme représente également un enjeu économique de taille pour la cité portuaire compte tenu de l'exceptionnel patrimoine naturel concentré dans cette région qui touche le parc naturel de Loango, et actuellement la mieux équipée du pays sur le plan touristique.

NELTOH NARGO

Se restaurer à Port-Gentil

- **Méridien Mandji** : 4 étoiles, au centre-ville et face à la mer (parc à bois de la SNBG). Tél. : (+241) 55 21 03/04/05. Fax : (+241) 55 28 05.

- **Le Massena** : chez Mme Frittoli, du Café du wharf. Bord de mer, au bout du port môle de Port-Gentil, au centre-ville. Tél. : (+241) 56 53 16/55 31 77. Portable : 05 92 82 05.

- **Le Flibustier** : à gauche de l'entrée de la zone portuaire de Port-Gentil. Tél. (+241) 07 41 91 01.

- **Au Bec fin** : au centre-ville, non loin de l'Hôtel de Ville. Tél. : 07 92 69 59.

- **San Lorenzo** (l'ancien restaurant Jardin de l'Asie) : chez Cecconi Ludovic, au centre-ville, juste à côté de l'hôtel Méridien Mandji. Tél. : 07 41 47 61.

- **Café du Wharf** : chez Mme Frittoli. Bord de mer, en face du port môle de Port-Gentil. Tél. : (+241) 56 02 19.

- **L'Amiral** : rue perpendiculaire à l'avenue Savornan de Brazza, non loin du Café du Wharf.

Tél. : (+241) 05 30 39 32

- **Le Ranch**

Chez Stephen, zone portuaire entre l'Hôtel du Parc et l'Hôtel Le Ranch, presque adossé à un Zoo. Tél. : 07 36 63 00

Contacts à Port-Gentil

- **Hôtel de Ville** : B. P. 568, Port-Gentil. Tél. : (portables) : 05 13 71 33/07 44 98 62 ; fixe : 56 81 60. Fax : 56 81 61.

- **Direction de la communication** : 07 87 56 88.

- **Satguru** (agence de voyage). Tél. : 56 81 00/06 64 65 65

- **Compagnies aériennes** : Air France, Ethiopian Airlines, South African Airways, Kenyan Airways, Royal Air Maroc, Air Ivoire, Air Burkina, Nigeria Airways.



Le MERIDIEN

LE MÉRIDIEN MANDJI
PORT GENTIL, GABON

Pour réserver :

Téléphone: (241) 55 21 03

www.starwoodhotels.com/lemeridien/property/overview/index.html?propertyID=1811



Maurel & Prom Gabon

« L'aventure n'est jamais terminée ! »

Le patron de Maurel & Prom Gabon, Patrice Tautzia, revient sur le beau parcours de la filiale gabonaise de la junior pétrolière française dans le Moyen Ogooué. Des découvertes prometteuses, une mise en production rapide et des emplois créés. Les perspectives sont fort encourageantes près de la ville du docteur Schweitzer.



Sur le plan de la préservation de la richesse naturelle de la région, Maurel & Prom s'est engagé à maîtriser ses consommations énergétiques, ses émissions de gaz à effet de serre et à gérer ses productions de déchets.

Gabon Eco + : Comment se porte Maurel & Prom Gabon ? Peut-on déjà vous compter parmi les majors du secteur pétrolier au Gabon ?

Patrice Tautzia : Nous nous portons relativement bien. Nos activités d'exploration et d'exploitation au Gabon restent stables après la somme de 1,2 milliard de dollars investis lors de ces quatre dernières années pour le projet Onal. Mais dire que nous faisons partie des majors du secteur pétrolier au Gabon, non. Notre portefeuille est constitué par quatre permis *on-shore* dont deux en exploration et deux en production. Il s'agit des permis Omoueyi, dans le Moyen Ogooué, et Nyanga Mayombe, dans la Nyanga. Les deux autres permis en exploration sont Etekamba et Kari et font l'objet de différentes études. Ils sont situés

dans la province de l'Ogooué Maritime.

Quelle est votre recette pour vous maintenir au niveau face au nombre important des majors qui opèrent dans le secteur pétrolier ? Quelle stratégie entrepreneuriale mettez-vous en œuvre ?

P. T. : Notre recette c'est le dynamisme des équipes, la jeunesse du personnel, la motivation des employés qui aiment s'investir pour leur société, la rapidité de la décision et une politique d'exploration très agressive. Le tout en favorisant nos relations avec l'ensemble de nos partenaires. Je veux ainsi parler de l'Etat gabonais et du ministère de l'Environnement. Globalement le bilan est positif, le rythme de croisière au niveau de la maîtrise de la production a été atteint, nous arrivons à maintenir

et créer les emplois, notre souhait étant de valoriser au plus vite l'ensemble de nos permis en y faisant des découvertes.

Quelle est la situation des réserves du groupe ?

P. T. : L'estimation des réserves du groupe est fonction des découvertes réalisées dans l'ensemble des pays où nous sommes implantés et la certification de ces réserves est encore en cours, les chiffres pourront être trouvés sur notre site Internet. L'objectif d'atteindre 15 000 barils/jour est aujourd'hui dépassé puisque nous produisons près de 18 500 barils/jour sur l'ensemble du permis Omoueyi, comprenant ainsi la production de quatre champs (Onal, Koumounzao, Gwedidi, et M'Bigou). Il ne faut cependant pas oublier notre production de

350 BOPD (*barrel of oil per day, ndlr*) sur notre permis de Nyanga Mayombe, sur lequel nous travaillons dur afin de comprendre les phénomènes géologiques.

Quelle est votre politique de conservation de la richesse naturelle de la région et les mesures de protection des hommes ? Comment se matérialise cette politique pour évaluer et surveiller l'impact de vos activités sur la biodiversité du complexe ?

P. T. : Maurel & Prom est engagé dans une politique qui vise à maîtriser, voire à diminuer ses consommations énergétiques, ses émissions de gaz à effet de serre et à gérer ses productions des déchets (tri sélectif). Nous nous attachons en particulier à respecter la nature et, le cas échéant, à réhabiliter les sites concernés par les activités pétrolières en étroite collaboration avec les autorités locales et les populations concernées. Maurel & Prom a mis en place plusieurs projets de développement durable qui visent, après une approche participative, à créer de la richesse pour les populations avoisinantes.

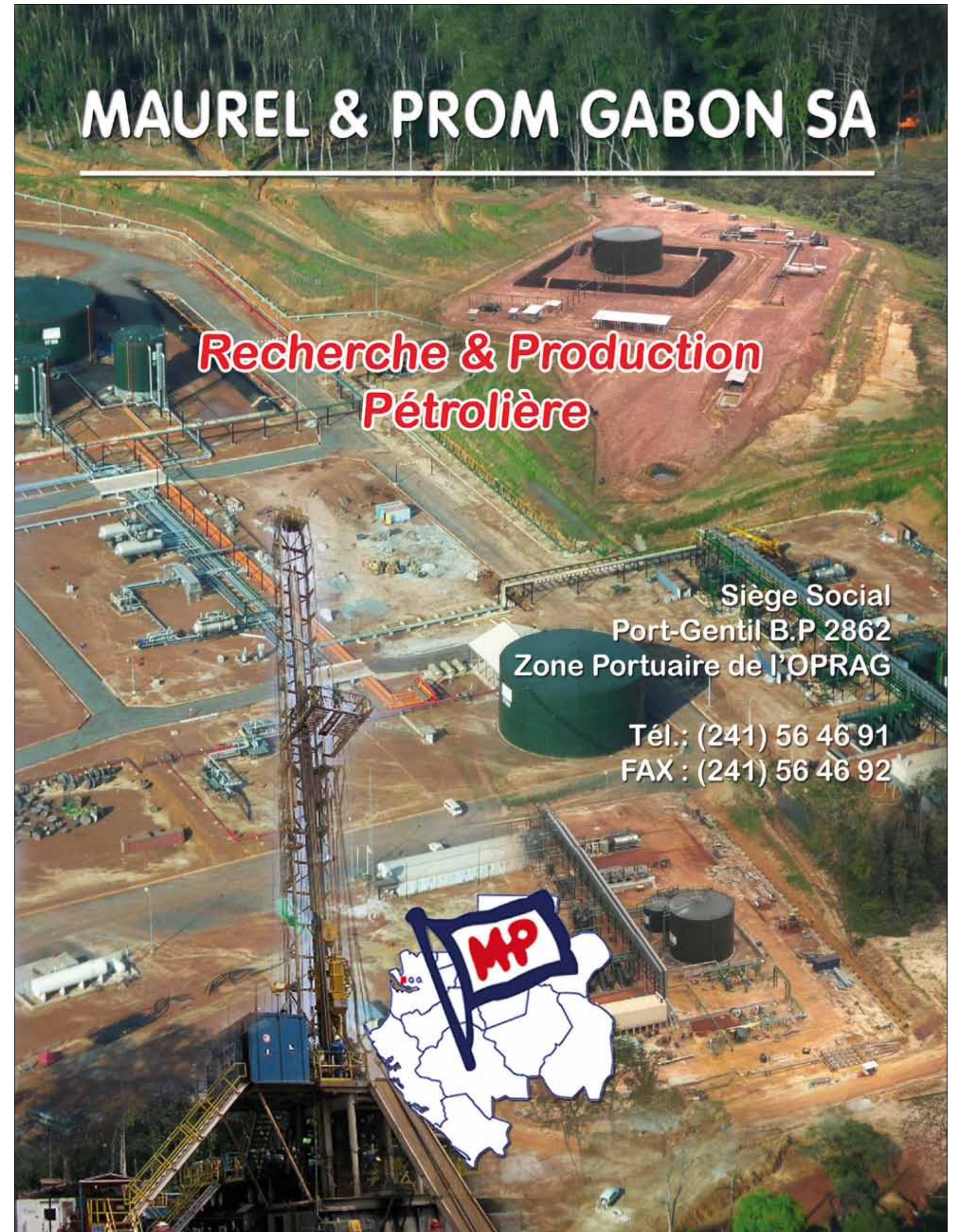
Quels sont les grands chantiers que vous envisagez pour Maurel & Prom Gabon ? Quelles sont vos perspectives à moyen et long terme ?

P. T. : L'agressivité de l'exploration de Maurel et Prom va nous permettre, j'en suis sûr, de mettre en évidence de nouveaux gisements sur l'ensemble de nos permis. Cependant, je peux vous dire que le permis d'Omoueyi et celui de Nyanga Mayombe n'ont pas fini de livrer tous leurs secrets.

Un mot à l'attention de tous ceux qui ont contribué à la mise en production du champ Onal et des gisements futurs ?

P. T. : La mise en huile du champ d'Onal réalisée en mars 2009 aura été, après treize mois de projet intense, l'aboutissement de trois défis principaux : un défi technique car l'extraction de l'huile à cet endroit en aurait dissuadé plus d'un (des installations éparpillées sur plus de 140 km de long en pleine forêt) ; un défi géographique car le site est éloigné de tout dans un endroit vierge, où les reliefs ne facilitent pas les opérations de forage ou de production ; et un défi humain puisque plus de 1 500 personnes ont dû travailler sur le site. La combinaison de ces trois défis a fait qu'aujourd'hui Onal est une vitrine de modernisme qui, sans la persévérance de chacun, n'aurait jamais été le succès qu'il est devenu. Nous félicitons chaque personne ayant contribué, de près ou de loin, à ce succès, mais attention, l'aventure avec Maurel & Prom n'est jamais terminée ! Il reste beaucoup de choses à accomplir sur l'ensemble de nos permis...

PROPOS RECUEILLIS PAR NELTOH NARGO



Le Ghana : une cote en or

Si l'ancienne Gold Coast n'a pas encore ravi à la Côte d'Ivoire la position de principale puissance économique de la région (après le Nigeria), sa capitale, Accra, se positionne comme une plate-forme incontournable dans le business régional. Le Ghana fait partie des pays les plus prometteurs dans le monde en développement et les hommes d'affaires se tournent vers ce marché attrayant où émerge une classe moyenne.

Il est bien loin aujourd'hui le temps où le nom du Ghana suscitait toutes les formes de railleries, quolibets, où le pays, sujet à une instabilité sociopolitique chronique, demeurait au second plan dans le paysage économique régional. Le pays, présidé par John Atta-Mills depuis janvier 2009, est désormais considéré comme un modèle de réussite, un exemple à suivre. Certes, dans le classement *Doing Business* du groupe de la Banque mondiale, le Ghana a perdu cinq places par rapport à 2009, se situant au 92^e rang (il était alors classé 87^e) sur un total de 183 pays, mais comme l'indiquait John Akologu, le ministre ghanéen de l'Information, le 2 septembre dernier devant les médias, « l'afflux d'investissements est réel. Les capitaux arrivent à grand débit et comme le gouvernement continue à promouvoir les mesures d'incitation à l'investissement dans le pays, le marché de l'emploi continuera à s'élargir et à assimiler un nombre croissant d'ouvriers qualifiés ». Pour la seule année 2009 ce sont 200 entreprises qui ont été enregistrées au Centre de promotion d'investissement du Ghana.

Ainsi donc, le Ghana nouveau, dont Jerry John Rawling fut le principal architecte, possède de nombreux atouts dans son jeu. Avec une ambition économique bien trempée, assise sur l'attrait et la canalisation des capitaux non générateurs d'endettement vers les projets d'intérêt économique national. A cet effet, le pays n'est pas à court de réformes. La progressivité de celles-ci « a permis également leur bonne appropriation par une certaine adaptation aux conditions locales, ainsi qu'une action déterminée sur la demande intérieure », note l'Agence française de développement (AFD) dans un de ses rapports. La stabilité sociopolitique et la transition politique apaisée et sereine qui hier ont valu au pays de connaître une longue et généreuse pluie d'aide extérieure, lui vaut aujourd'hui d'être couru par les investissements étrangers directs (IED).

Les perspectives de l'exploitation pétrolière

Le secteur agricole continue de peser de son poids prépondérant sur la création

nationale de richesse. « Mais progressivement nous posons les bases de la correction de notre vulnérabilité économique liée à la faible diversification de nos exportations », précise Daniel Akhran, journaliste économique ghanéen. Comme nombre de hauts responsables de son pays, il a en point de mire les perspectives « très prometteuses » de l'exploitation pétrolière. Ainsi donc, le Ghana explore les bienfaits que pourrait lui apporter la manne pétrolière. En outre, la stabilité politique offre des garanties aux investisseurs, comme le notait en mai dernier la section économique de l'ambassade de France, qui soulignait que « si les fragilités du pays demeurent, tant sur le plan social – nécessitant la

poursuite des efforts contre la pauvreté – que sur le plan économique, caractérisé par un tissu industriel encore étroit et un déficit budgétaire préoccupant, l'atmosphère générale est à l'optimisme. La démocratie apaisée du Ghana lui assure la bienveillance des investisseurs. En 2009, le PIB s'est élevé à 16 milliards de dollars US, avec une croissance de 4,7%. L'inflation, en constante diminution depuis vingt-deux mois (14,22% en février), se situerait à un chiffre inférieur d'ici la fin de l'année... ». L'horizon semble donc bien dégagé pour le Ghana. Le Fonds monétaire international, qui considère le pays comme un excellent élève, en veut pour preuve que « l'économie ghanéenne devrait at-

teindre en 2010 une croissance de 4 à 5% grâce aux investissements dans le secteur du pétrole... ». D'ailleurs, anticipant cette embellie financière, les autorités ghanéennes ont pris soin, au début de cette année, de réviser les lois régissant la compagnie pétrolière nationale Ghana National Petroleum Co (GNPC), et celles relatives aux royalties qui seront perçues. Dans la même logique elles ont donné un coup d'accélérateur à la cadence d'acquisition des équipements aux fins de livraison rapide de l'unité flottante de production, de stockage et de déchargement, le dispositif central qui devrait permettre la mise en exploitation de la phase 1 du champ Jubilee. Avec des projections de production à une moyenne de



Le climat est au beau fixe sur Accra. Le Ghana a décidé de promouvoir des mesures d'incitation qui ont permis l'afflux de nombreux investisseurs. Des mesures qui devraient être bénéfiques pour l'économie nationale, et notamment pour le marché de l'emploi.

Indicateurs économiques *

- PIB : 8 620 millions de dollars US (2004)
- PIB/habitant : 2 316 dollars US (2004)
- Agriculture, forêt pêche : 35,3% du PIB (2004)
- Mines, manufactures, constructions, services publics : 22,0% du PIB (2004)
- Services : 42,7% du PIB

* Données 2004

La restructuration du secteur de l'énergie

Le secteur de l'énergie a longtemps été le ventre mou de l'économie ghanéenne. Grâce à des réformes plus importantes et plus courageuses les unes que les autres, les pouvoirs publics sont parvenus à remettre les choses en place. Le temps n'est pas si loin où les subventions à la raffinerie de pétrole déficitaire de Tema (TOR), entreprise importatrice de pétrole, pesaient lourdement sur le budget de l'Etat. Son endettement, amplifié par la facilité de trésorerie dont elle jouit à la Ghana Commercial Bank (GCB), constituait un vrai boulet pour le secteur financier ghanéen. Aujourd'hui, les choses se présentent autrement. Rétrospectivement, à la Banque africaine de développement, on se souvient que « pour trouver une so-

lution à quelques-uns des graves problèmes du secteur de l'énergie, les autorités avaient procédé à la mi-février 2005 à une hausse de 50% en moyenne des prix pétroliers, portant les prix à la pompe au niveau des prix paritaires à l'importation. Dans la foulée, le Parlement avait adopté une taxe de recouvrement de la dette (DRL) sur les produits pétroliers, censée produire 1,5% du PIB en 2005, permettant d'assurer le remboursement des obligations émises pour couvrir les pertes de la raffinerie de pétrole de Tema (TOR). Et le tout a été couronné par un vaste programme de réforme couvrant la production et la distribution dont certains aspects sont encore en cours actuellement ». Les mesures prises découlaient

des leçons tirées de la performance du secteur énergétique durant les années 1990. En effet, en cette période, l'Electricity Company of Ghana (ECG) et la Volta River Authority (VRA), les deux principales entreprises énergétiques du secteur public, s'étaient retrouvées financièrement vulnérables en raison des retards pris dans le rajustement des tarifs de l'électricité et des prix pétroliers de détail, les retards enregistrés au double plan de la maintenance et des investissements indispensables... Des situations peu avenantes sur lesquelles l'Etat avait alors surfi pour engager de front le combat pour l'amélioration de la performance générale du secteur. La même recette a une fois de plus produit le même effet positif. Le Ghana a retrouvé son statut d'importateur d'énergie dans la sous-région.

120 000 barils/jours, l'affaire ne manque pas d'intérêt pour les compagnies pétrolières étrangères. Ces dernières croient d'ailleurs tenir une belle opportunité avec l'information du souhait de Kosmos Energy, un des actionnaires au tour de table de la société en charge de l'exploitation du champ Jubilee, de se délester de ses parts au capital (13,37%), pour un montant estimé à 4 milliards de dollars US. Un certain nombre de prétendants se bousculent aux portes du pays : l'américain Exxon, le chinois Cnooc, le coréen Knoc, l'indien ONGC, l'anglo-néerlandais Shell et le britannique BP. Et la découverte, fin février, d'un autre gisement d'hydrocarbure par le consortium Lukoil/Vanco à Dzata-1 n'est pas faite pour atténuer l'intérêt des majors pour ce pays.

Le tertiaire n'est pas en reste

Les opportunités d'affaires au Ghana dépassent cependant largement le cadre des seuls secteurs agricole et pétrolier. Les services enregistrent depuis quelques années une montée en puissance portée par la

branche des technologies de l'information et de la communication (TIC), notamment le segment téléphonie mobile. Le Ghana compte près de 16 millions de lignes téléphoniques, dont 98% en mode cellulaire que se partagent cinq opérateurs mobiles : Kasapa, MTN, Tigo, Vodafone et Zain. « Le marché de la téléphonie mobile est en forte croissance (27% par an) et très concurrentiel. Il en résulte des prix attractifs : un appel national coûte 0,10 USD, et seulement 0,15 USD pour l'international. Aujourd'hui, 67,4% de la population dispose d'un téléphone mobile, tandis que le



Le marché de la téléphonie mobile, en forte croissance, contribue au développement du secteur tertiaire.

STÉPHANE AMANI

taux de pénétration pour la téléphonie fixe n'est que de 1,2%. Comme dans les autres pays africains, le paiement est habituellement effectué par carte prépayée. Le sud-africain MTN est leader sur ce marché avec 54% des parts, suivi par Tigo du groupe Millicom (23%) et par Vodafone (13%), dernier entrant en 2008 grâce au rachat de Ghana Telecom et de son concurrent OneTouch », analysait en mai dernier le service économique de l'Ambassade de France.

Un programme qui détermine les objectifs de la prochaine décennie

Toujours en rapport avec les TIC, le Ghana s'est mis à l'heure du câble optique sous-marin en investissant, avec le concours financier d'Africa Finance Corporation, 240 millions de dollars US pour améliorer sa liaison avec l'Europe. Cette évolution laisse augurer un bond qualitatif dans la fourniture d'accès à Internet dans le pays. Ce sont en effet plus 165 licences Internet et 176 licences VSAT (Internet par satellite) qui ont été attribuées à fin mai 2010. Le très faible niveau du débit justifie que, respectivement, seules 29 et 57 licences étaient opérationnelles à fin juin 2010. Cette situation en dit long sur les efforts que le pays doit encore consentir pour offrir aux investisseurs un cadre plus propice à la capitalisation de leurs investissements. Tout comme ce passage à la fibre optique sous-marine traduit la détermination du gouvernement ghanéen à prendre les dispositions qui s'avèrent nécessaires pour consolider le décollage économique du pays et la bonne réputation dont il jouit aujourd'hui. Depuis 1995, le Ghana s'est engagé dans un programme ambitieux, « Vision 2020 », qui trace la voie stratégique par laquelle il doit atteindre le statut de pays à revenu intermédiaire à l'échéance 2020. Et si les gouvernements se succèdent, le pays ne s'écartera pas de cette vision reformatrice... pour son grand bien.

La Chine, partenaire de choix

S'il est un pays qui a su faire son trou sur le marché ghanéen, c'est bien la Chine. L'empire du Milieu entretient méthodiquement avec l'ex-Gold Coast des relations commerciales bilatérales de plus en plus étroites marquées par une augmentation des investissements chinois dans le pays. Le Ghana est le huitième partenaire commercial de la Chine en Afrique. Entre 2000 et 2009, les exportations vers la Chine sont passées de 25 à 45 millions de dollars US, tandis que les importations ont cru exponentiellement, passant de 93 à 813 millions de dollars US, au cours de la même période. Le Ghana exporte principalement des matières premières vers son partenaire asiatique, mais ces ventes se situent encore loin derrière celles envoyées au Royaume-Uni, au Nigeria et aux Etats-Unis. Le déficit de la balance commerciale avec la Chine, qui s'accroît régulièrement, a atteint 768 millions de dollars US en 2009, en augmentation de 21% par rapport à 2008 et à 31% sur la décennie écoulée, en moyenne annuelle. Mais on assure du

côté d'Accra que « cet écart sera très vite résorbé avec l'exportation prochaine du pétrole ». En attendant, le Royaume-Uni et les Etats-Unis tiennent leur pole position des investisseurs au Ghana avec respectivement 5 et 2,5 millions de dollars US, correspondant à 36,8% et 18,9% des investissements étrangers enregistrés par le Ghana entre 1994 et 2008. British et Yankees sont cependant talonnés par la Chine, passée du septième au troisième rang dès 2007. Selon les données du Ghana Investment Promotion Centre, citées par le service économique de l'ambassade de France « la Chine arrive en tête en 2009, en nombre de projets recensés et 250 entreprises chinoises seraient présentes au Ghana, principalement dans les secteurs stratégiques du BTP et de l'énergie ». La voie de l'accession du Ghana au statut de pays à revenu intermédiaire repose sur de nombreux projets. Et la Chine espère, dans le cadre de sa nouvelle coopération avec l'Afrique, surfer sur les accords économiques et/ou d'assistance technique qu'il entretient avec ce pays pour ses positions d'investissement. Une stratégie qui lui a déjà été bénéfique depuis 2007.

Ghana Digest

• Le Ghana est situé sur la côte occidentale de l'Afrique en bordure du golfe de Guinée, quelques degrés au nord de l'équateur. Il a des frontières communes avec le Togo à l'est, la Côte d'Ivoire à l'ouest et le Burkina Faso au nord. Le pays couvre une superficie totale de 239 000 kilomètres carrés et ses dix régions administratives sont subdivisées en 138 districts. Pays à faible revenu, le Ghana compte une population d'environ 20,9 millions d'habitants.

• Le projet de liaison du Ghana à l'Europe via un nouveau câble optique sous-marin, mis en place par la société mauricienne Main One Cable, va coûter 240 millions de dollars US. Le câble, long de 7 000 km depuis le Portugal, sera opérationnel en juin et permettra une multiplication par 10 des capacités actuelles pour un débit global de 1.92 Téraoctets par seconde. Elle comporte des unités de raccordement aux Canaries, Maroc, Sénégal et Côte d'Ivoire et, dans une seconde phase, à l'Afrique du Sud.

• C'est Kosmos Energy, une compagnie d'exploration pétrolière et gazière intervenant principalement dans l'exploration en Afrique qui a découvert en 2007, dans le golfe de Guinée, le gisement pétrolier de Jubilee situé à environ 12 km des côtes ghanéennes et à 95 km au sud-ouest de la ville portuaire de Takoradi. Au Ghana, Kosmos Energy a formé une co-entreprise avec les compagnies Anadarko (qui détient une participation de 30,8%), Tullow Oil (34,7%), le reste étant partagé entre Ghana National Petroleum Corporation (13,75%), E.O. Group (3,5%) et Sabre Oil and Gas Limited (1,8%). En octobre dernier, Kosmos Energy a annoncé qu'elle avait vendu sa participation (13,37%) à Exxon Mobil pour un montant estimé à 4 milliards de dollars US dans le cadre d'une convention exclusive exécutoire.

• Le Président Jerry John Rawlings a mis en œuvre, à partir de 1981, des réformes économiques draconiennes qui ont été concrétisées par des dévaluations successives, un programme de privatisations, l'augmentation des prix des denrées agricoles et des restrictions dans les dépenses gouvernementales. A partir de 1985, le Ghana a renoué avec la croissance économique (6,2% par an en moyenne sur la période 2006)

• L'agriculture occupe aujourd'hui 55% de la population active et contribue pour 37,4% au PIB. La principale culture d'exportation est le cacao, dont le Ghana est l'un des tout premiers producteurs mondiaux (734 000 tonnes en 2006). Essentiellement cultivé sur le plateau Ashanti, il couvre 40% des terres arables. Grande richesse du pays dans les années 1960, le cacao a connu un certain déclin du fait du vieillissement des plants et des très bas prix payés aux producteurs, ainsi que de la concurrence de la Côte d'Ivoire.

Jamais sans le titre foncier

Dans la course à la propriété, nombreux sont ceux qui ont regretté leur méconnaissance des procédures d'acquisition d'un terrain auprès d'un tiers ou de l'Etat. Seules la détention du titre foncier et la supervision de l'acte de vente par un notaire peuvent vous épargner les mauvaises surprises...



Le titre foncier marque le passage de la propriété d'un terrain de l'Etat à un particulier. Pour autant, toute transaction doit passer par un notaire, qui est le garant de la validité de ce document.

Les arnaques à la vente de terrains ont été vivement dénoncées ces dernières années à Libreville et dans l'intérieur du pays. Elles résultent la plupart du temps d'une méconnaissance flagrante du cadre légal d'acquisition d'un terrain ou d'une parcelle. Le titre foncier reste à ce jour le seul document qui donne à son détenteur une propriété inaliénable sur un terrain. A la base, tous les terrains appartiennent à l'Etat. Le titre foncier marque le passage de la propriété d'un terrain de l'Etat à un particulier, qu'il soit une personne physique ou une personne morale.

Les longues démarches administratives

A Libreville, les problèmes récurrents relatifs à l'octroi du titre foncier sont liés à l'urbanisation anarchique qui s'étend dans des zones périurbaines, où les titres fonciers n'ont pas encore été créés. Il y a une vingtaine d'années, tous les quartiers de ce qui constitue au-

jourd'hui le « vieux Libreville » étaient structurés et gérés par l'administration cadastrale qui fonctionnait bien. Les terrains avaient des titres fonciers que les détenteurs avaient la possibilité de morceler pour en vendre une partie. Donc, la personne qui acquérait une parcelle avait la pleine propriété de ce qu'elle achetait. Aujourd'hui « il y a un cheminement qui est excessivement long pour passer du terrain appartenant à l'Etat à l'attribution provisoire, de l'attribution provisoire à l'attribution définitive, de l'attribution définitive à la réquisition d'immatriculation, et enfin au titre foncier. Cela prend des années et des années », explique un promoteur immobilier à Libreville.

Dans le cas de programmes de promotion immobilière, le promoteur doit demander l'attribution d'un terrain. Un terrain de l'Etat lui est attribué et une réserve foncière est constituée à son nom sur un terrain qu'il doit borner. Ensuite

l'attribution provisoire est en général valable deux ans et assorti d'un montant d'investissement à effectuer sur le terrain. Une fois que le promoteur a entrepris son lotissement, il doit faire établir un constat de mise en valeur. C'est à partir de ce constat de mise en valeur qu'il peut obtenir un décret d'attribution définitif, qui ensuite se transforme en réquisition d'immatriculation, avec l'intervention de la conservation des hypothèques. C'est cette réquisition d'immatriculation qui après un bornage définitif et un passage au journal officiel devient un titre foncier (voir schémas).

La garantie du notaire

Pour l'acquisition d'un terrain auprès d'un particulier, la transaction est très courte si la personne possède vraiment un titre foncier. Mais toute transaction doit normalement passer par un notaire, c'est lui qui en est le garant parce qu'un titre foncier est un document qui peut avoir été « trafiqué » et comporter notamment des ratures. Sur votre titre foncier figure une colonne « Mentions de radiation » où sont inscrites les éventuelles hypothèques sur le terrain concerné. Un propriétaire peut en effet aller voir une banque et donner en garantie son titre foncier pour emprunter de l'argent. Si la personne ne rembourse pas, la banque peut se porter acquéreur du terrain en remboursement de la créance. Donc si une hypothèque est prise sur un terrain, elle est stipulée dans cette colonne. Or si un titre foncier est hypothéqué, celui-ci n'est plus vendable. Le rôle du notaire, avant de conclure un acte de vente, est donc de questionner la conservation des hypothèques afin de vérifier la viabilité du titre foncier. « Il faut mieux passer par un notaire parce que même des gens qui ont des titres fonciers peuvent vous amener des copies certifiées conformes du titre foncier, mais si des hypothèques ont été prises après, elles n'apparaissent pas sur cette copie certifiée conforme, alors qu'elle existe bien sur le titre foncier », avertit le promoteur immobilier.

DIEGO ESSANDONE

Le casse-tête du titre foncier

Le cas BICP sur le projet de promotion immobilière des Bas d'Angondjé

Philippe Chandezon est le fondateur du Bureau international de conseil et de promotion (BICP). Installé au Gabon depuis 1984, il lance en 1992 un projet de construction appelé les Hauts d'Angondjé, dans un quartier périurbain au nord de Libreville. En 2001, après huit années de procédures et malgré la délivrance d'un décret d'at-

tribution définitif, l'Etat lui reprend 4 hectares de ce terrain, qu'il compense par l'attribution d'un nouveau terrain en réserve foncière. C'est seulement en août 2010 qu'il parvient à entrer en possession du titre foncier de son terrain... « Pour les Bas d'Angondjé, l'Etat m'a repris un terrain de 4 hectares sur lequel j'avais mis huit ans à obtenir le

décret d'attribution définitif. On m'a repris le terrain et on m'a proposé un autre terrain en échange, en réserve foncière. Assez rapidement, en deux ans, j'ai pu obtenir le décret d'attribution définitif et il m'a fallu ensuite sept ans, donc neuf ans au total, pour arriver au titre foncier », raconte le promoteur immobilier.



TOUS CORPS D'ETAT

STAY DISTRIBUTION

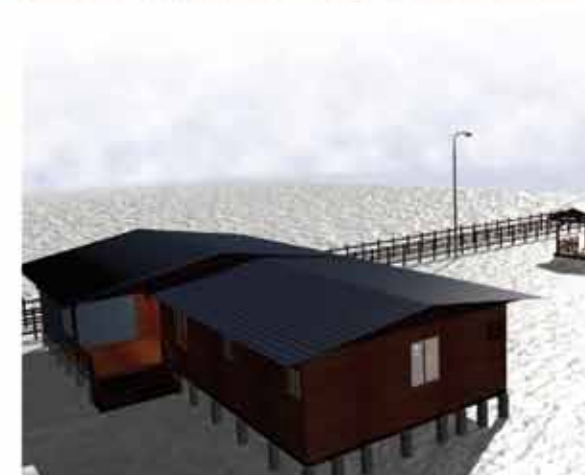
Situé à Michel Marine - B.P : 7913

Libreville GABON

Tél: 06 25 45 55 - 06 24 00 12 -

07 28 29 59 - 06 24 24 91

E-mail : staydg@hotmail.com



Confection de plans



Constructions de :

- Paillotes
- Pontons
- Clôtures
- Bengalows
- Douches



en bois du Gabon



Le marché financier de la Cemac est en marche

Le bilan de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (Cemac) est aujourd'hui contrasté.

Bien que ses premiers résultats soient positifs, son marché reste étroit. Il importe aujourd'hui de lui imprimer un nouveau rythme pour le dynamiser.

La création du marché financier de l'Afrique centrale a tout juste dix ans. Quant à la première cloche de la Bourse de Douala, elle a sonné en 2006, tandis que celle de la Bourse régionale a résonné le 13 août 2008. Sans doute en raison de son jeune âge et aussi de la coexistence de deux Bourses dans un espace économique en voie d'intégration mais de taille réduite, le marché financier de la Cemac ne compte que trois entreprises inscrites à la cote officielle de la Bourse du Cameroun. Il s'agit de la Safacam et de la SEMC qui ont procédé à une vente partielle des actions appartenant à la société nationale d'investissement du Cameroun (environ trois milliards de francs CFA pour la première et 500 millions de francs CFA pour la deuxième), et de Socapalm qui a réalisé une augmentation de capital d'une valeur 15 milliards de francs CFA environ.

La Bourse régionale (BVMAC) n'a enregistré aucune opération par cession d'actions ou d'augmentation du capital. En revanche, elle s'est illustrée dans la mobilisation des fonds sous forme d'émission d'emprunt obligatoire par appel public à l'épargne, notamment celle initiée par l'Etat Gabonais (81,5 milliards de francs CFA au taux de 5,5% net 2007-2013), par la société Prix Import (400 millions de francs CFA au taux de 7% net 2009-2014), la SFI (12,5 milliards de francs CFA au taux de 4,5% net), et enfin la société Petro Gabon (7 milliards de francs CFA au taux de 6,5%). On note également la réalisation de deux opérations, par placement privé, initiées par deux banques, notamment la BGFI BANK et la BGD, pour des montants respectivement de 50 milliards et 10 milliards. Au final, le bilan des opérations boursières conclues dans les deux places boursières donne un encours de fonds levés de 187,5 milliards de francs. Le marché financier de la Cemac a donc joué son rôle de mobilisation de ressources financières, ce que confirment les responsables de la Commission de surveillance du marché financier (Cosumaf). Ces derniers reconnaissent toutefois que ce bilan gagnerait à être amélioré au regard de l'immensité des besoins de financement recensés dans cet espace économique. À titre d'illustration, le programme économique régional « PER » des pays de la Cemac nécessite, pour sa mise en œuvre, une mobilisation des capitaux évaluée à près de 20 000 milliards de francs CFA. Cette seule statistique dévoile le fossé à combler pour que le marché financier

puisse jouer pleinement son rôle de catalyseur de l'épargne régionale et de pourvoyeur de fonds.

Ambiguïté ou ambivalence

Ces deux Bourses possèdent chacune une infrastructure légale et organisationnelle, mais on est en droit de s'interroger sur leur viabilité dans ce même espace économique, notamment si l'on veut assurer l'essor du marché financier au sein de la Cemac. Et le président de la Cosumaf, Alexandre Gandou, de s'interroger : « *Peut-on reproduire la même architecture du marché financier de la Cemac dans la nouvelle décennie 2010-2020 et recommencer avec nos attermolements et nos hésitations ? Quelle est la principale difficulté pour laquelle il faudra à tout prix trouver une solution durable afin que des mesures de développement du marché trouvent leur totale efficacité ?* »

De l'avis de tous les experts consultés, le principal écueil est la cohabitation de deux Bourses (la BVMAC et la DSX) qui travaillent en parallèle sans avoir harmonisé leurs règles ni leurs procédures. Cela fait perdre à notre zone économique le bénéfice des économies d'échelle qui feraient baisser le coût d'accès aux ressources financières dudit marché financier. Plus grave, deux régulateurs (la Cosumaf à Libreville et la CMF à Douala) se partagent ou se disputent l'encadrement réglementaire du processus d'appel public à l'épargne dans la zone Cemac. Cette ambiguïté ou ambivalence dans la protection de l'épargne publique canalisée vers le marché financier de la Cemac crée une insécurité juridique.

Bien plus, cette concurrence réglementaire est de nature à susciter un arbitrage en faveur de la réglementation la moins efficace. Au regard des recommandations des six chefs d'Etat de la Cemac lors de la Conférence de Bangui en janvier 2010, on peut mettre fin à cette situation paradoxale en rapprochant des deux places financières. Et au moment où on entre dans la décennie 2010-2020 et que les six pays de la Cemac affichent une forte dé-

termination à moderniser le mode de financement de leurs économies pour en faire des pays émergents, ce marché financier doit se transformer.

Les mesures de développement du marché financier de la Cemac

Depuis deux ans, les acteurs de ce marché se sont réunis deux fois : d'abord à Douala (les 28 et 29 octobre 2009) puis à Bata (les 28 et 29 avril 2010). Il y a longuement été débattu de son bilan et surtout des mesures à prendre pour son développement. D'où l'élaboration et l'adoption d'une matrice de mesures dont la pleine application serait de nature à booster ledit marché financier : enrichir la cote officielle de la Bourse régionale, recapitaliser des banques par un recours au marché financier, attirer des entreprises ayant un potentiel de croissance, créer un compartiment du

marché financier dédié aux PME, moderniser le mode de financement des Etats par l'émission des titres publics, canaliser l'épargne vers le marché financier en diversifiant des produits financiers, utiliser le levier fiscal pour rendre attractif les opérations boursières, promouvoir le marché financier par les actions d'éducation financières et de lutte pour l'élévation de la culture boursière, instituer une démarche Qualité dans l'élaboration de la réglementation financière...

Enrichir la cote officielle de la Bourse régionale

Au moment de la création des Bourses africaines et durant les années qui ont suivi le démarrage effectif de leurs opérations boursières, la ruée des entreprises vers la Bourse ne s'est pas produite. Pour preuve, en Algérie, cinq ans après sa création en 1990, seulement 3 entreprises ont été cotées en Bourse pour aucune au Maroc ou en Tunisie. Une exception, en Afrique de l'Ouest, notamment à l'UEMOA où la Bourse, créée en 1998, a hérité de 35 entreprises issues de la Bourse d'Abidjan. Ce bon chiffre a résulté de la volonté du chef d'Etat de la Côte d'Ivoire qui avait su persuader les grandes entreprises de ce pays à franchir le pas.

En zone Cemac, seule la Douala Stock Exchange a réussi à coter trois entreprises alors que la Bourse régionale (BVMAC) n'en a coté aucune. Pour changer cela, il a fallu user d'actions volontaristes, en utilisant notamment le levier fiscal, pour pousser les entreprises à s'introduire en Bourse, comme sur les places de Tunis, de Casablanca et de l'Uemoa. Malgré tout, les entreprises rechignent à s'intéresser au financement via l'épargne publique. Ce que l'on constate dans l'Uemoa se vérifie davantage en Afrique centrale où, depuis plus de cinq ans, aucune des deux Bourses n'a encore pu élaborer d'indice boursier.

L'enrichissement de la cote officielle de la Bourse de la Cemac est donc une action prioritaire. L'objectif minimum vise à atteindre, dans les cinq années à venir, une taille critique qui rende possible la confection d'un indice boursier, à savoir 25 entreprises selon les responsables de la Cosumaf, au rythme de cinq introductions en Bourse par an.

Recapitaliser les banques en zone Cemac

Pour parvenir à ce résultat, il faut recapitaliser les banques et les assurances par un recours au marché financier. Ces entités sont déjà soumises aux impératifs de la régulation financière. Certaines ambitionnent même une reconnaissance internationale dans la qualité des prestations offertes à leurs clients en se faisant labelliser « ISO ». En outre, ces établissements ont vocation à mobiliser l'épargne et à la protéger. Dans ce domaine précis, il n'y a pas meilleur gage que leur présence en Bourse pour garantir l'épargne, justement au moyen de la transparence qu'exige le marché financier.

Suite à la crise financière, un consensus s'est dégagé et stipule que pour prévenir la survenance d'un risque systémique les banques doivent être mises à contribution en les obligeant à avoir un niveau minimum de fonds propres qui soit en adéquation avec les risques de crédits octroyés.

Dans la zone Cemac, l'autorité de régulation des banques, la Cobac a adopté un règlement qui impose aux banques de rehausser, d'ici 2014, le niveau de capital minimum pour le situer à 10 milliards de nos francs.

En prenant en compte ces deux contraintes, à savoir le niveau de fonds propres adéquat et le niveau de capital minimum, il est fortement souhaitable que la recapitalisation et le renforcement des fonds propres s'obtiennent en partie en recourant au marché financier de la Cemac en émettant des obligations ou en créant de nouvelles actions.

Rendre la Bourse régionale attractive

Cette deuxième action prioritaire, affirme-t-on à la Cosumaf, va nécessiter dans sa mise en œuvre une grande mobilisation de tous les acteurs du marché financier. Celle des autorités politiques sera encore plus déterminante. L'entreprise de marché, c'est-à-dire la Bourse proprement dite, et les intermé-



diaires en Bourse, notamment les sociétés de Bourse, engageront des actions de marketing de grande envergure visant d'une part à promouvoir la plate-forme boursière et d'autre part à expliquer les avantages d'une introduction en Bourse. Cette action, argumentée, doit être préparée minutieusement et se déployer sur un horizon de moyen terme, de manière à toucher la plupart des entreprises des secteurs majeurs de nos économies. Quant aux entreprises appartenant au secteur du bois, de la téléphonie mobile, du pétrole et des entreprises parapétrolières, et de l'industrie minière, elles ont de grands besoins et peuvent logiquement les satisfaire en finançant une partie de leurs investissements par une sollicitation du marché financier. Il appartient aux organismes du marché financier de se rapprocher d'elles et de leur démontrer qu'il faut développer l'outil de financement sur le long terme.

Cette action prioritaire utilisera les techniques modernes de marketing et de coaching personnalisés. Mais si cela ne suffit pas, les acteurs du marché demanderont aux autorités de la Cemac qu'elles prennent des décisions pour obliger les maisons mères des sociétés étrangères implantées dans notre pays à développer ce marché régional.

Création d'un compartiment du marché financier dédié aux PME

Créatrices de richesse et d'emplois, les PME doivent être développées. C'est la raison pour laquelle, par exemple, les Bourses de Tunis et d'Abidjan se sont dotées d'un compartiment dédié aux PME, pour justement les encourager à recourir au marché financier. Les conditions d'accès à ce compartiment ont été assouplies et simplifiées tout en respectant les exigences de transparence au profit des investisseurs.

Une modernisation grâce à l'émission des titres publics

Les pays de la Cemac se sont résolus à opérer une véritable révolution culturelle en abandonnant le financement monétaire de

leur budget et en mettant fin progressivement au système d'avance en compte-courant auprès de la Banque centrale. Ainsi, la couverture du déficit budgétaire s'obtiendra soit en émettant des bons du Trésor pour combler les décalages de trésorerie ou des obligations du Trésor et financer les projets d'infrastructure. Cette intervention des Etats de la Cemac affirme-t-on du côté des neuf étages, va jouer un rôle d'accélérateur dans l'approfondissement du marché financier grâce au gisement des titres publics créés qui contribuerait d'une part à la courbe des taux d'intérêt et d'autre part à la création des OPCVM.

Canaliser l'épargne en diversifiant les produits financiers

Il faut améliorer, admet le régulateur du marché financier Cemac, les produits existants de manière à attirer les épargnants. Cela devra concerner aussi bien les volumes traités que les rendements. En ce qui concerne les volumes, il faudra soit accélérer le processus de privatisation, soit ouvrir dans l'immédiat le capital des entreprises publiques rentables afin d'accroître sensiblement l'offre de titres sur le marché boursier ainsi que l'épargne longue. Des mesures qu'il faut accompagner, dans la transparence, de dispositions fiscales pour les entreprises privées cherchant à s'introduire en Bourse. Il s'agira enfin, de créer un second marché boursier avec des conditions plus souples d'accès pour les PME. Pour accroître le rendement à court terme de la Bourse exprimé par le rapport du dividende au cours boursier, il est primordial, argumente-t-on au siège de la Cosumaf, que les entreprises soient bien gérées.

S'agissant des obligations, l'amélioration des souscriptions passe par une politique des taux d'intérêts attrayante pour les épargnants et par une gestion active de la dette intérieure du Trésor. Le développement de la Bourse exige aussi la mise en place de produits nouveaux comme les obligations convertibles en actions, le développement des fonds de

Un levier fiscal attractif pour les opérations boursières

Rappelons que, dès le démarrage des deux Bourses de la Cemac, les autorités politiques ont concédé, au marché financier, des dispositions fiscales avantageuses pour rendre attractives les opérations boursières. Ce système financier étant principalement bancaire, les Etats de la Cemac ont prévu des incitations fiscales importantes pour les sociétés qui sont introduites en Bourse. L'ouverture au public de 30% du capital d'une entreprise lui permet de bénéficier d'un abattement important du taux d'impôt sur les sociétés. Cet impôt passe de 35% à 25% pendant les cinq ans qui suivent son introduction en Bourse. Cette mesure vise le développement du marché financier et le renforcement de son rôle dans le financement des entreprises économiques.

Promouvoir des actions d'éducation financière

Le développement d'un marché financier passe nécessairement par la compréhension, par les investisseurs et les émetteurs, de l'ensemble de ses mécanismes et de ses avantages. D'où l'impérieuse nécessité de vulgariser l'investissement boursier aux épargnants. L'éducation des épargnants et la promotion de la Bourse constituent un axe incontournable pour développer le marché financier. Il s'agira, chaque année, de me-

ner, à l'échelle régionale et donc de tous les pays, des campagnes de sensibilisation et de vulgarisation de la Bourse des valeurs mobilières.

Institution d'une réglementation financière efficiente

Il faut accroître l'efficacité du système financier de la zone Cemac pour qu'il puisse être un fondement du développement économique. Or, pour que les moyens disponibles soient mobilisés et répartis efficacement entre les différents acteurs, il faudrait que le marché financier soit soumis à une régulation financière appropriée. L'autorité de régulation aura pour mission de

veiller à intégrer la démarche Qualité dans son processus d'élaboration et d'adoption de sa réglementation afin de recueillir une meilleure adhésion de ses assujettis et une plus grande efficacité dans l'application de la réglementation. La matrice des mesures passées en revue contient, affirme la présidence de la Cosumaf, des actions correctrices destinées à accroître le recours aux financements de marché. S le marché financier de la Cemac parvient à améliorer son fonctionnement, il sera alors un instrument très important pour couvrir les besoins de financement de chaque pays et du programme économique régional.

Contact : www.cosumaf.org

NELTOH MARGO

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

Les beaux jours de la TNT au Gabon

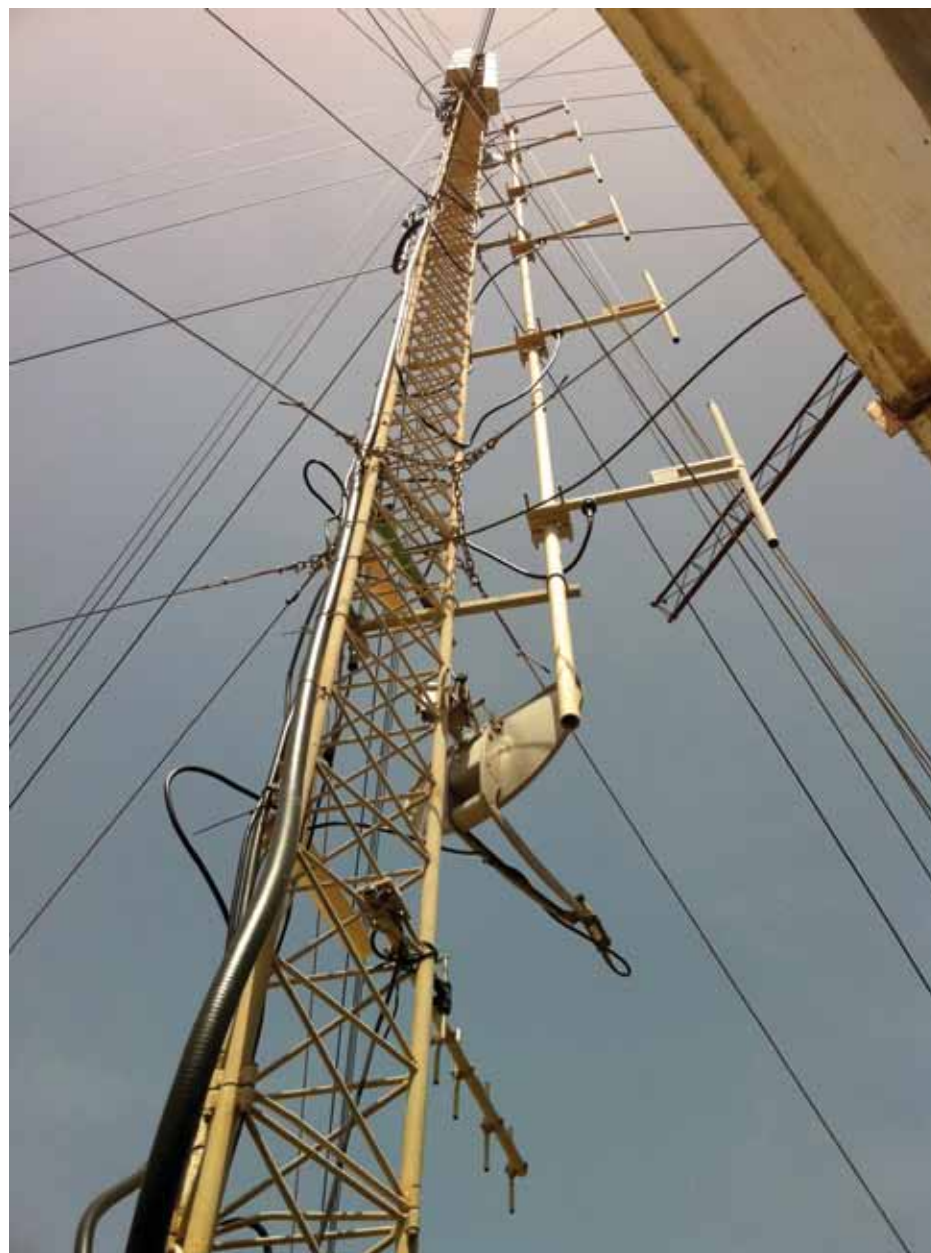
Fin 2009, le Gabon a été le quatrième pays africain à se doter d'un réseau de Télévision numérique terrestre (TNT), et le premier pays en Afrique centrale. Cette technologie, qui donne accès à des chaînes nationales et internationales en qualité numérique par voie hertzienne, constitue un tremplin pour l'audiovisuel gabonais.

La Télévision numérique terrestre est une technologie qui permet de disposer d'images en qualité numérique et d'un son stéréo en recevant ces chaînes via des ondes hertziennes, c'est-à-dire depuis un émetteur terrestre sans passer par un satellite. Le nombre de fréquences radio permettant de diffuser des chaînes de télévision est physiquement limité et la diffusion d'une chaîne en analogique nécessite l'utilisation d'une fréquence (canal UHF ou VHF), alors que la TNT permet de diffuser six à dix chaînes sur un même canal UHF, et avec une meilleure qualité. Ce progrès technologique a déjà largement séduit l'Amérique, l'Asie et l'Europe, où de nombreux pays ont acquis les droits de diffusion de bouquet nationaux non cryptés accessibles gratuitement à tous. En Afrique, seuls trois pays sont en train de développer cette technologie sur leur territoire : le Maroc, l'Afrique du Sud et le Kenya. Depuis fin 2009, le Gabon est le quatrième pays africain à se doter d'un réseau TNT, et le premier en Afrique centrale.

Une norme internationale

Emmenée au Gabon par la société de droit gabonais Digital TV, la TNT a d'ores et déjà séduit de nombreux foyers de la capitale depuis son lancement opérationnel, début 2010. Un projet qui aura tout de même nécessité deux ans de travail préalable pour remplir les critères administratifs, obtenir toutes les autorisations, sourcer les fournisseurs et obtenir tous les accords cadres de diffusion avec les ayants droit des chaînes. Il a ensuite fallu déployer un réseau, installer des antennes TNT sur les points élevés de la ville qui diffusent des ondes radio. « La TNT est une norme internationale qui définit un standard, donc tous les équipements qui sont construits sont certifiés », indique le directeur du développement de Digital TV, Morgan Juteau.

Depuis peu, les récepteurs TNT sont directement intégrés dans les nouveaux téléviseurs à écran plat construits à travers le monde. Les propriétaires de ces nouveaux téléviseurs reçoivent directement, via ce démodulateur, les chaînes non cryptées diffusées par la TNT. « Mais nous ne pouvons pas avoir 70 chaînes en clair, donc nous sommes obligés d'avoir un système de cryptage, la box ne sert en fait qu'à décrypter les chaînes. Donc, même sans abonnement, avec les nouveaux systèmes intégrés, vous pouvez déjà capter cinq à six chaînes en clair », explique Monsieur Juteau. Selon Digital TV, il



Seul bémol, compte tenu des coûts extrêmement élevés sur le plan de l'investissement technique, la TNT ne devrait pas desservir les petites villes de l'intérieur du pays.

existe environ 300 000 foyers équipés d'antennes « râteau » au Gabon, dont 140 000 à Libreville, qui représente donc près de 50% du marché. En accord avec les autorités gabonaises, les chaînes locales TéléAfrica, RTG 1, RTG 2 et RTN ont été désignées comme multiplex national, c'est-à-dire qu'elles sont diffusées en clair et accessibles gratuitement pour toutes les populations. « A terme nous allons essayer d'en mettre de plus en plus », annonce le directeur du développement de Digital TV.

La responsabilité sociale n'a pas échappé aux fournisseurs gabonais de la TNT. « Nous voulions qu'il y ait une composante sociale dans notre projet et quand on veut lancer une activité en Afrique, il faut essayer d'être en adéquation avec les revenus et le pouvoir d'achat des populations. C'est nous qui, volontairement, avons cassé les prix et négocié les droits des chaînes le moins cher possible pour pouvoir les revendre moins cher aussi. Nous avons minimisé nos marges et nos frais de structure », insiste Morgan Juteau.

Port-Gentil bientôt desservi

Pour accéder à la TNT, il suffit d'acheter un décodeur (50 000 FCFA) et de le connecter à l'antenne râteau. « Nous vendons la box déjà configurée et ensuite il suffit de bien orienter votre antenne. Il y a encore des quartiers à Libreville qui ne captent pas très bien le signal. Dès que vous êtes au pied d'une colline, celle-ci vous masque le signal, donc c'est surtout quand on part vers les PK. Nous sommes en train d'installer des émetteurs plus puissants, ce qui va faire que Libreville sera parfaitement couvert pour Noël », annonce le directeur du développement de Digital TV.

Capitale économique du pays, Port Gentil devrait aussi bénéficier prochainement de l'arrivée de la TNT. Le 17 octobre dernier, Digital TV a procédé aux premiers tests dans la cité portuaire et annonce l'opérationnalité du système à compter du 1^{er} novembre. Mais au Gabon, le développement de la TNT reste confronté à la variante démographique. « Nous aimerions bien nous étendre à l'intérieur du pays, mais en tant qu'opérateur privé, nous devons viser des endroits où la population est suffisamment nombreuse pour avoir un nombre d'abonnés susceptible d'amortir notre investissement. Comme le Gabon est faiblement peuplé, nous ne pourrions pas arriver dans les petites villes car, pour 10 000 habitants, notre investissement est quasiment le même que pour 200 000 habitants », explique Morgan Juteau. S'il dispose de belles marges de progression, le marché gabonais n'en est pas moins délicat en raison de la faiblesse démographique. En cela, l'arrivée d'autres opérateurs de TNT pourrait porter atteinte à la rentabilité de ce secteur. A cet effet, l'indien Bharti, qui vient de racheter Zain Gabon, annonçait récemment son ambition de développer ce service au Gabon.

La diffusion des chaînes nationales relevant du service public, l'Etat devrait également, à terme, s'investir dans le déploiement de la TNT sur l'intérieur du pays à travers le bouquet national non crypté. En France par exemple, il y a une vingtaine de chaînes qui ont été définies et pour lesquelles l'Etat a payé pour le réseau de distribution.

Un levier de développement pour l'audiovisuel gabonais

L'arrivée du réseau TNT au Gabon constitue donc une aubaine pour un secteur de l'audiovisuel qui peine encore à trouver ses marques et à s'arrimer aux standards de qualité internationaux. Dans un premier temps, la qualité numérique de la diffusion permet une valorisation des contenus, en particulier pour les chaînes gabonaises, dont la qualité d'image est souvent faible. Mais surtout, l'externalisation de la diffusion doit enfin permettre aux chaînes de télévision de concentrer leurs efforts sur la fabrication de contenus de qualité. Un système de diffusion mutualisable encourage la création de nouveaux contenus, la diffusion n'étant plus une contrainte. Il s'agit là d'une réponse à la dynamique nationale d'innovations technologiques souhaitée par les autorités politiques du pays.

« Pour monter une chaîne de télévision il faut faire les émissions, concevoir les programmes, et ensuite il faut les diffuser. Donc il faut installer un émetteur et des équipes techniques pour manager la diffusion. L'arrivée de la TNT va énormément faciliter cette partie. Aujourd'hui, si une

nouvelle chaîne de télévision veut se lancer, elle vient nous voir avec son contenu pour qu'on le diffuse. Pour eux c'est une grosse partie de travail et d'investissement en moins. Si c'est une chaîne cryptée, nous reverrons des droits à la chaîne. Si c'est une chaîne qui a vocation à vivre de ses revenus publicitaires, nous la diffusons en clair et on lui facture une prestation d'utilisation de notre réseau et de diffusion de sa chaîne, donc elle sera accessible à encore un plus grand nombre de personnes », explique Morgan Juteau.

Le réseau de diffusion TNT permet aussi un contrôle plus aisé par le Conseil national de la communication (CNC) puisque le seul diffuseur devient l'interlocuteur privilégié de l'organisme de modération. « On a déjà eu plusieurs personnes qui sont venues nous voir pour diffuser leurs chaînes au Gabon. Mais le CNC est regardant par rapport à la qualité des contenus. Et le problème, c'est qu'on s'aperçoit que dans les programmes des petites chaînes qui viennent nous solliciter, il y a des films piratés, etc. Donc nous leur demandons de se mettre en règle avec

tout ce qui concerne les droits d'auteurs, et nous les diffusons. Nous avons vocation à les aider le plus possible. Nous avons une responsabilité vis-à-vis du CNC par rapport à tout ce que nous diffusons. Pour les chaînes locales, nous leur demandons d'avoir un agrément du CNC pour nous couvrir », ajoute Monsieur Juteau. Dernier avantage, tout de même non négligeable, la TNT n'ajoutera pas de nouveaux pylônes dans le paysage urbain, luttant ainsi contre la pollution visuelle.

DIEGO ESSANDONE



SHOPPING HIGH-TECH

La télé 3D prend ses marques



Le fabricant japonais a pris la mesure d'une technologie qui devrait faire de nombreux émules dans les années à venir.

Regarder la télé en 3D chez soi sans porter de grosses lunettes en carton, ce sera possible dès Noël 2010. Le japonais Toshiba devrait sortir, avec les fêtes de fin d'années, les deux premiers modèles de téléviseurs au monde permettant de visionner de la 3D sans lunettes. A peine six mois après avoir présenté, en avril dernier, un tel prototype, le groupe japonais se lance dans sa commercialisation.

Deux types d'écran pour commencer

La télévision en 3D, ce n'est pas nouveau, et le succès du film *Avatar*, que l'on pouvait voir en 3D avec des lunettes, a déjà lancé le buzz. Mais sa mise en œuvre sans avoir besoin d'un tel équipement optique était très attendue pour démocratiser cette technologie et lancer la commercialisation de masse. Les nouvelles télé « auto-stéréoscopiques » de Toshiba ont franchi ce palier et devraient commencer à remplacer les téléviseurs 2D dans les salons des foyers dès la fin de cette année. Ces modèles seront d'abord proposés au Japon mais pourraient rapidement s'exporter dans le reste du monde si le succès est au niveau des espérances. Les premiers nés de cette génération de téléviseurs seront des écrans 12 et 21 pouces (30,5 et 54 centimètres) de type LCD et

En prélude aux fêtes de fin d'année, le groupe japonais Toshiba vient d'annoncer la commercialisation des deux premiers modèles de télévision 3D « sans lunettes ». Une innovation qui marque le début d'une nouvelle ère pour le petit écran, bien que cette technologie comporte encore certaines des faiblesses.

disposé à la surface de l'écran, comme un ensemble de microlentilles, couplé à un système de traitement numérique qui permet d'orienter les faisceaux lumineux de telle sorte que le téléspectateur voie des images en relief, en exploitant des données correspondant à neuf angles de vue d'une même scène originale. Concernant le confort de visionnage, Toshiba assure que ces nouveaux écrans ne fatiguent pas plus les yeux que les films 3D requérant des lunettes.

Une contrainte, l'axe de vision

Toutefois une première limite a déjà été mise en exergue, car pour jouir de la 3D, l'écran ne pourra pas être regardé de n'importe où dans la pièce. Le système nécessite en effet que le téléspectateur soit installé à une distance optimale de 90 centimètres de l'écran pour le modèle

21 pouces et 65 centimètres pour le 12 pouces. Il est par ailleurs recommandé par le constructeur de regarder l'écran dans une zone de 40 degrés par rapport au centre de l'appareil. Ce qui ne devrait pas faciliter le visionnage de films en famille ou avec des amis. Il semblerait en effet que ce soit ce genre de contraintes qui ait poussé les concurrents de Toshiba à reporter la commercialisation de ce type d'écrans. Le concurrent japonais de Toshiba, Sharp, a lui aussi proposé un modèle d'écran 3D sans lunettes, mais destiné aux petits appareils personnels comme les consoles de jeu vidéo portables, puisqu'il faut demeurer à une distance proche et dans l'axe pour bénéficier de la 3D. C'est imminent, la télé va entrer dans la troisième dimension...

DIEGO ESSANDONE

Le panier de la ménagère



Tous les mois nous mesurons le pouvoir d'achat des Gabonais à partir d'une liste de courses composée de produits alimentaires et non alimentaires. Les prix sont relevés dans trois enseignes différentes de façon à obtenir au fil des mois un indicateur de l'évolution des prix.

	MBOLO	GÉANT CK2	PRIX IMPORT
PRODUITS ALIMENTAIRES			
Baquette	125	125	125
Huile 1l (Cuisin'Or)	1 350	850	1 050
Eau minérale 1,5 l (Andza)	490	490	490
Café soluble 200 g (Nescafé)	4 990	2 810	4 800
Œufs (boîte de 6)	700	700	700
Farine pâtisserie 1kg	410	410	410
Tomate pelée 1kg	2 299	900	800
Beurre plaquette 200 g (Président)	490	550	500
Faux-filet de bœuf 1 kg	19 500	12 070	13 395
Poisson (rouge) 1kg	3 990	3 990	ND
Salade verte 1 bouquet	350	350	350
Sucre 1kg	780	780	780
Yaourt nature sucré 1 pot	240	240	230
PRODUITS NON ALIMENTAIRES			
Pâte dentifrice (Colgate)	990	1 270	950
Savon de toilette 200g (Rexona)	570	825	800
Gasoil 1l	470	470	470
Essence 1l	535	535	535

Prix en FCFA collectés le 30/10/2010

Le Méridien Mandji à Port-Gentil : un petit goût de paradis

Situé à 15 minutes de l'aéroport de Port-Gentil, la capitale économique du Gabon, à proximité de rue commerçante et face à la mer, l'hôtel Méridien Mandji propose une atmosphère paisible et colorée dans un havre de verdure. Un choix privilégié pour vos séjours d'affaires ou de loisirs.



Le Méridien Mandji propose 88 chambres et suites toutes équipées de lignes téléphoniques directes et de plusieurs chaînes de télévision par satellite. Les chambres supérieures et les suites sont dotées de balcons offrant une vue imprenable sur les jardins et sur l'Océan. Un étage de l'hôtel a été spécialement aménagé pour l'« exécutif », avec 15 chambres équipées de serrures électroniques et de téléviseurs dotés d'écrans LCD dans chaque chambre. Un centre d'affaires a également été prévu au rez-de-chaussée pour les travaux de secrétariat, et propose tous les services

de photocopie, fax, PC, connexion à Internet, scanner, informatique et assistance à la clientèle. Tout cela est sécurisé via un système de vidéosurveillance afin de garantir le maximum de sérénité pour les utilisateurs. En outre, toutes les chambres sont équipées d'une serrure électronique, d'un coffre individuel et d'un accès Internet en Wifi. Sur le plan de la restauration, le restaurant « Itanda » ainsi que le bar « Ngozo » sont construits sur la base de l'architecture locale et sont ouverts sur la terrasse de la piscine, qui peut accueillir jusqu'à 90 personnes. Le maître d'hôtel et le

chef proposent toutes sortes de menus d'affaires, de soirées à thème ou à la carte, selon vos besoins. Quant au snack « Moulakou », il est situé au cœur des

luxuriants jardins qui jouxtent la piscine et est devenu le lieu de rendez-vous des hommes d'affaires de Port-Gentil.

NELTOH NARGO

Le MERIDIEN

Le Méridien Mandji
Port Gentil, Gabon

Pour réserver : Téléphone : (241) 55 21 03



Sur internet :

www.starwoodhotels.com/lemeridien/property/overview/index.html?propertyID=1811

Les bonnes tables d'Economie Gabon +



PORT-GENTIL

Méridien Mandji
4 étoiles, au centre-ville et face à la mer (parc à bois de la SNBG).
Tél. : (+241) 55 21 03/04/05.
Fax : (+241) 55 28 05.

Le Massena
Bord de mer, au bout du port môle, au centre-ville.
Tél. : (+241) 56 53 16/55 31 77. Portable : 05 92 82 05.

Le Flibustier
A gauche de l'entrée de la zone portuaire.
Tél. : (+241) 07 41 91 01

Au Bec fin
Au centre-ville, non loin de l'Hôtel de Ville.
Tél. : 07 92 69 59

San Lorenzo (ancien restaurant Jardin de l'Asie)
Au centre-ville, juste à côté de l'hôtel Méridien Mandji
Tél. : 07 41 47 61.

Café du Wharf
Bord de mer, en face du port môle.
Tél. : (+241) 56 02 19.

L'Amiral
Rue perpendiculaire à l'avenue Savorgnan-de-Brazza, non loin du Café du Wharf.
Tél. : (+241) 05 30 39 32.

Golf Club de Libreville
Mindoubé. Ouvert du mardi au dimanche, matin et midi
Tél. : 07 44 60 73 / 07 51 41 51.

Le Ranch
Zone portuaire, entre l'Hôtel du Parc et l'hôtel Le Ranch, presque adossé à un zoo.
Tél. : 07 36 63 00.

Les Châteaux
Castel



2010

Coffrets
Fin
d'Année

Sovingab
Les vins du Gabon

Contactez-nous pour vos commandes au 04 22 90 49

Le
Bateau
Ivre



Retrouvez chaque jour*
l'accueil et les saveurs gourmandes
de la nouvelle carte du "Bateau Ivre"
pour vos moments d'exceptions.

B.P. 2176 - LBV - Tél. : (241) 44 34 87 / 07 23 24 24
email : lebateauivre@live.fr

TO HONOUR



CHIVAS

LIVE WITH CHIVALRY



Pernod Ricard Gabon

BP 6415 LIBREVILLE - BATTERIE IV (FACE EL RAPHA)
Jean-Dominique MARCIEREAU +241 07 07 73 41 - Christian NDONG +241 07 57 38 52 / prgabon09@yahoo.fr
www.pernod-ricard.fr

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