

Les Echos de l'Eco

echosdeleco.com

OCTOBRE 2021 - N°008 / GRATUIT, NE PEUT ÊTRE VENDU



LA MICRO SILICON VALLEY DU GABON

Le retour de la croissance post-covid montre la corrélation qui existe aujourd'hui entre la compétitivité des économies et le niveau de maturité numérique...

P. 4-7

Think Tank Gabon L'AGENDA DU MOIS OCTOBRE

- 6 OCT SOCIAL MÉDIA**
Influence x Havas
Formation
- 13 OCT AUDIOVISUEL**
Le piratage audiovisuel
Conférence
- 20 OCT ASSURANCE**
Assurer les conditions de la croissance
Conférence
- 22 OCT DIGITAL**
Les enjeux de la digitalisation «Écoles en Ligne»
Conférence
- 29 OCT MATINÉE DÉCALÉE**
Avec Géraldine Robert
Meet & Greet

+241 76 54 75 21 | www.thinktank-gabon.pro

Interview

Yannick Ebibie

Directeur général de la Sing
Société d'incubation numérique du Gabon

Essentiel



Jean-Lié Massala
Président de l'AFRAM

L'Afram : une approche inspirée des business schools américaines adaptée à l'environnement africain

L'Académie franco-américaine de management (AFRAM), tire son approche des business schools américaines, mais les adapte à l'environnement africain.

P. 9



L'UEFA : le piratage de la diffusion des matchs de football deviendra-t-il une affaire d'état ?

L'UEFA est une association créée en 1954 à Bâle, en Suisse. Elle est basée à Nyon...

P.10



Théophile Mboro Assogho
Directeur général d'Axa Gabon

Depuis quand, comment et pourquoi les assurances font-elles partie intégrante de notre budget ?

P. 12-13

VOTRE DÉPANNEUR À VOTRE DISPOSITION

+241 77 37 45 37



24H sur 24
7jours sur 7



Tél : 011 72 19 25

Email : assinco@assinco-sa.com ; commercial@assinco-sa.com

Assinco
LE RISQUE MAÎTRISÉ, L'AVENIR ASSURÉ



Ensemble pour
une meilleure santé

Prévenir les maladies
non-transmissibles

Journée
Ecobank

22.10.21



Ensemble pour
une meilleure santé

ecobank.com



Ecobank
La Banque Panafricaine

Édito

VOUS REPRENDREZ BIEN UN PEU DE DIGITAL ?

À l'heure où le Gabon entre dans le TOP TEN des pays les plus digitalisés du continent, les Échos de l'Éco se penchent sur celles et ceux qui génèrent des emplois et de l'économie grâce au réseau de la fibre optique performant installé dans le pays. Ces acteurs doivent la prospérité de leurs entreprises à l'intégration du digital, à une génération élevée avec les écrans. Qu'il s'agisse des processus métiers, du management ou de la fonction RH, les programmes de transformation digitale s'enchaînent à un rythme effréné. La pandémie de covid-19, encore elle, n'y est pas étrangère, elle n'a fait qu'accélérer davantage de process déjà très avancés. Des grandes entreprises aux cabinets-conseils en passant par les vendeurs de solutions, le corps professoral et bien d'autres, tous passent le même message : DIGITALISEZ !

Malheur à l'entreprise qui ne progresse pas dans ce domaine. La ringardise la guette à court terme, accompagnée d'un décroissement des activités, donc de son chiffre d'affaires. S'il est hors de question pour moi de regretter le temps d'avant, je souhaite évoquer plusieurs points qui me font réfléchir. Officiellement, les programmes de transformation numérique n'ont que des avantages. En pratique, les logiques de «self-service» posent la question de la dés-humanisation de la relation client et de la relation collaborateur. Trop souvent, l'impératif de «digitalisation des esprits» interdit tout débat contradictoire. Elle est devenue, à l'image du progrès, un objectif en soi.

S'agit-il d'un bien pour un mal ou l'inverse? Avons-nous le choix? Nous dédions cette édition au tout numérique et laissons une large place à ces incubateurs chargés de formater, de reconditionner nos procédés, nos méthodes, nos techniques organisationnelles et mêmes nos têtes pensantes. Ce virage est plus radical, plus serré qu'initialement prévu au Gabon. Cependant, il est plutôt bien négocié, et ce grâce à l'anticipation de la mise en place d'infrastructures nécessaires à l'accélération de la transformation digitale qui donne accès au développement et à l'information de la technologie.

Cette édition des Échos de l'Éco pourra être qualifiée de différente, mais sa ligne éditoriale reste neutre et objective. Cette politique d'ouverture permet d'ouvrir une nouvelle rubrique, la vôtre. Chaque mois, en page 14, vous pourrez lire «La tribune de...». Angèle ouvre le bal dans ce numéro.

N'hésitez pas à participer, à vous exprimer. C'est aussi cela la réussite collaborative, elle passe par les échanges, la contribution. C'est une forme de coopération et d'apport au développement, notamment de votre mensuel : Les Échos de l'Éco.

Anne-Marie Jobin

DIRECTRICE DE LA PUBLICATION JOURNALISTE

Anne-Marie Jobin
echosdeleco@gmail.com
(+241) 062 18 77 18

RESPONSABLE MULTIMÉDIA

Lylia Lunckwey

INFOGRAPHISTE & DIRECTEUR ARTISTIQUE

Donald Ella - Studio Pixel

RELECTURE & CORRECTION

Michaela Rubi

INFORMATIONS LÉGALES

Sté Échos de l'Éco
RCCM N° 2018 A 46162 – Déclaration de constitution d'un organe de presse accordée le 05 février 2021
Ministère de la Communication
N°: AT_MC00001/2021

PUBLICITÉ ET MARKETING

Réseau de distribution : echosdeleco@gmail.com



Sommaire



ST DIGITAL : QUAND LA PANDMÉIE DEVIENT UNE ALLIÉE...

Laïka Mba a fondé la filiale gabonaise de ST Digital en octobre 2020. Ce groupe est implanté dans cinq pays d'Afrique : Congo-Brazzaville, Togo (Lomé), Côte d'Ivoire (Abidjan) Cameroun (Douala) et Gabon (Libreville).

P.8

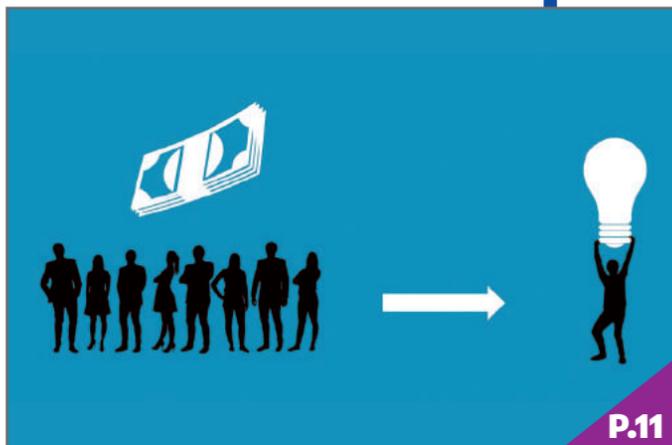
MONSIEUR H.C. OYIMA ALLUME UNE FLAMME DANS LE CŒUR DES NOUVEAUX ÉTUDIANTS DE BBS

Henri Claude Oyima, président-directeur général du groupe bancaire BGFIBank, est allé « allumer une flamme » dans le cœur des nouveaux étudiants admis par concours à BGFIBank business school (BBS).



L'école supérieure de la banque

P.9



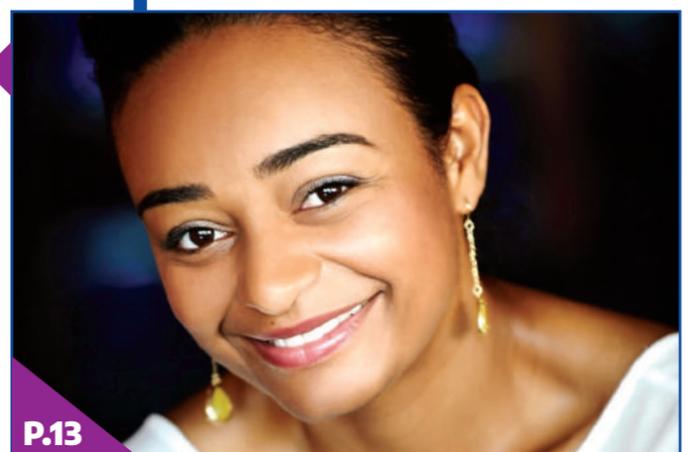
LE MOT DU MOIS : CROWFUNDING

En réalité, l'expression crowdfunding ou financement participatif est utilisée de manière générique pour désigner différents modes de financement alternatifs : le don, la récompense, le prêt et la prise de participation.

P.11

LA TRIBUNE D'ANGÈLE : LE DIGITAL EST-IL UNE OPPORTUNITÉ POUR LES ENTREPRISES GABONAISES ?

Nous le vivons tous au quotidien : ce désir de connectivité qui nous colle à la peau. À la peau. Oui. Avec une montre connectée, un téléphone dit intelligent, une oreillette, un ordinateur portable ou encore une smart TV.



P.13



AGENCES N°1 EST LA SOLUTION

Vous êtes propriétaire et souhaitez louer votre villa ? Face à une forte demande, nous recherchons des propriétés à la location dans les quartiers résidentiels.

P.14

INTERVIEW DE MONSIEUR YANNICK EBIBIE, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA SING SOCIÉTÉ D'INCUBATION NUMÉRIQUE DU GABON

LA MICRO SILICON VALLEY DU GABON

Le retour de la croissance post-covid montre la corrélation qui existe aujourd'hui entre la compétitivité des économies et le niveau de maturité numérique des marchés. La 4^e révolution industrielle sera favorable aux nations qui auront su lancer leur jeunesse sur les autoroutes de l'innovation et des nouvelles technologies. L'émergence des Gafa (Google, Apple, Facebook, Amazon) et leur domination sur l'économie mondiale ces 20 dernières années ont amené plusieurs pays dans le monde, et notamment en Afrique, à mettre en œuvre des politiques nationales et des outils visant à faire naître et prospérer une véritable économie numérique. Dans cette dynamique, 228 incubateurs ont été créés en France et plus de 200 sur le continent africain au cours des cinq dernières années. Mais en Afrique et dans la sous-région, rares sont les pays qui enregistrent à leur actif un incubateur comme celui que le Gabon a su développer. La Sing accueille de nombreuses startups et propose des services à valeur ajoutée aux entreprises privées, publiques et parapubliques. Son incubateur « Pivot 4.0 », 100 % dédié au numérique, soutient la politique de transformation économique du Gouvernement. En baissant les barrières à l'entrée de ce secteur, la Sing accompagne les entrepreneurs, les administrations et les sociétés privées dans leurs projets de transformation digitale. Yannick Ebibie, directeur général, expert en lean management et gestion de projets d'innovation, nous explique comment ce « superhub » a été mis en place, quelles sont les perspectives pour les startups au Gabon et pourquoi il est revenu en terre natale avec cette motivation sans failles de faire émerger des champions de l'innovation dans le vaste domaine du numérique.

Par Anne-Marie Jobin

PORTRAIT ET PARCOURS

Yannick Ebibie

De Philadelphia à Libreville, au service de l'innovation et de l'entrepreneuriat

Yannick Ebibie Nze a tout le profil pour pouvoir travailler dans une multinationale ou une grande entreprise cotée en bourse en Europe ou aux USA. Ce jeune Gabonais a pourtant fait le choix de revenir au Gabon après une expérience professionnelle affirmée aux États-Unis et en France.

Après de brillantes études universitaires dans l'un des meilleurs programmes en entrepreneuriat des USA, à la J.Fox School of Business de Temple University, et en France au Centre franco-américain de management de Lyon, Yannick Ebibie a travaillé en tant que responsable de programmes pour l'Agence de développement économique de Philadelphie (PIDC). En 2010, il est recruté au Département du commerce de la ville de Philadelphie, dans l'équipe du maire dédiée aux services des entreprises. Son passage sera marqué par la mise en place d'un système de suivi de la performance du service et le pilotage du programme d'appui aux PME de la ville affectées par la crise financière. Fort de cette expérience, en 2012, Yannick décide d'exporter son talent en France pour préparer une expertise en lean management et travailler en tant que consultant, chef de projet GFI pour des éditeurs de codes fiscaux numériques ou encore pour l'Agence du numérique en santé. Pendant cette période, il pilote la mise en place de projets numériques de eSanté à l'échelle de l'Europe et obtient à l'école Centrale de Paris un titre d'expert en génie industriel et services. Repéré en 2013 par le stratège Victor Ndiaye de Performance Group, il rentre au Gabon pour contribuer à la structuration du portefeuille des projets du PSGE et à la mise en place du bureau de coordination du PSGE. Il mènera aussi quelques missions dans le secteur bancaire et l'assurance.

C'est en 2014 que Yannick Ebibie participera à la création du premier incubateur privé du Gabon, l'Entrepreneurium. Grâce à ces programmes innovants inspirés du Lean Startup de Steve Blank, il va accompagner la création et le développement de plusieurs PME au Gabon, au Rwanda, au Sénégal et en Côte d'Ivoire. Au Gabon, il remportera le premier Grand prix de l'excellence. En 2015, il devient directeur de la stratégie et du marketing à l'Agence nationale de promotion des investissements. Il participera à la refonte et à la mise en place des processus clés de la nouvelle agence. En 2018, il devient directeur général de la Sing. Le meilleur est encore à venir pour ce jeune entrepreneur, spécialiste de la stratégie et de l'excellence opérationnelle. Il est avec beaucoup d'autres jeunes de sa génération le moteur de la nouvelle économie gabonaise et de l'industrie du numérique naissante au Gabon.



●●● Yannick Ebibie, Directeur Général de LA SING

Échos de l'Éco : Yannick Ebibie, vous êtes le directeur général de la Sing. Pouvez-vous expliquer clairement à nos lecteurs ce qu'est un incubateur et quelles sont les spécificités d'une startup ?

Un incubateur est une entité privée ou publique qui propose à des porteurs de projets ou à des entreprises des programmes d'appui technique, des espaces de travail, des ressources et

des experts spécialisés précisément dans le développement de leurs projets.

Les incubateurs peuvent avoir des formats différents en fonction des secteurs visés, des lieux d'implantation, de la maturité des projets acceptés ou des objectifs de leurs promoteurs. L'incubateur s'apparente à un cabinet de conseil en management pour les projets innovants. Nous faisons de la structuration

de projet et de l'appui opérationnel à l'exécution de votre modèle économique. Au Gabon, nous avons fait le choix de créer un « superhub », c'est-à-dire une structure qui offre aux acteurs de notre écosystème des programmes d'accélération, d'incubation, des espaces de coworking, des activités communautaires et des produits numériques à valeur ajoutée. Nous sommes donc plus qu'un incubateur, nous sommes la première société de services en innovation du Gabon. Nous avons opté pour un modèle économique privé, avec tout de même une participation financière de l'État au vu des missions d'animation de l'écosystème numérique qui nous ont été confiées dans le cadre du projet eGabon.

Une startup est un projet visant à rechercher et exécuter un modèle économique stable et duplicable dans un environnement incertain. C'est un anglicisme qui désigne la phase de démarrage d'une nouvelle activité ou d'un nouveau produit. Bien que le terme startup soit beaucoup associé au numérique, il s'applique à tout projet innovant à fort potentiel de croissance et nécessitant un financement.

Pouvez-vous nous présenter les missions de la Sing SA et ses principaux objectifs ?

La Société d'incubation numérique du Gabon est une société de services en innovation dotée d'un incubateur 100 % dédié au numérique. C'est une société anonyme avec conseil d'administration au capital de 50 millions de F CFA dont le projet prend sa genèse dans le PSGE (Plan stratégique Gabon émergent). L'objectif de ce projet est de doter le Gabon d'un outil lui permettant de créer un écosystème d'acteurs du numérique capitalisant sur l'infrastructure performante déployée depuis 2009.

L'État, par le biais du ministère de l'Économie numérique, a soutenu la création de cette société grâce à la signature d'un contrat de partenariat lui déléguant la mission de former 750 personnes en 5 ans et d'accompagner à travers divers programmes 50 startups jusqu'en décembre 2021. Les acteurs privés et parapublics majeurs tels que Bicig, Gabon Telecom, Spin, Solsi, Infra-com et GVA ont investi dans ce projet et accompagnent le Gouvernement dans ses politiques de promotion de l'économie numérique. La mission de la Sing est donc de contribuer au renforcement de la compétitivité de l'économie

gabonaise grâce aux leviers de l'innovation et des nouvelles technologies. Notre ambition est de faire émerger des champions nationaux dans le secteur du numérique à l'échelle du continent d'ici 2030.

Qui peut prétendre entrer à la Sing? Quelles sont les conditionnalités et les formalités auxquelles les postulants doivent répondre pour être soutenus par la Sing?

La Sing accueille trois types de profils. Tout d'abord, les initiateurs de startups qui ont besoin d'identifier, de structurer et de développer des projets d'entreprises numériques innovantes ou de se faire accompagner par des experts. L'exigence pour bénéficier de cet ensemble de soutiens n'est pas liée à l'âge, mais à la qualité du projet (potentialité et viabilité du modèle économique). Dès réception du projet, qui peut être adressé par voie numérique, permettant ainsi d'ouvrir les portes à l'ensemble des postulants du pays, nos équipes analysent le modèle économique proposé. S'il présente un intérêt, nous suggérons un accompagnement court d'un mois où nous invitons le préposé à entrer dans un programme baptisé «Cohorte Innovation». Ce programme de 3 à 4 mois propose 200 heures d'appui opérationnel et stratégique et plus de 50 heures de sessions personnalisées avec des experts en Scrum, Lean Startup, Design Thinking, gestion de projet, et financement et comptabilité d'entreprise.

Ce programme d'assistance technique est ouvert uniquement aux projets portés par au moins deux personnes ayant des profils d'experts sectoriels en marketing et gestion, finance et comptabilité et/ou informatique. La priorité d'accès au programme sera donnée aux projets à forte composante numérique. Mais les candidats peuvent soumettre un projet «classique» qui, lors de l'accompagnement, sera transformé pour y ajouter une solution numérique innovante qui rendra l'entreprise encore plus compétitive. Selon les résultats obtenus à l'issue de ce trimestre, il est alors envisageable d'accéder à un accompagnement de 16 mois et de bénéficier d'une prise de participation de la Sing.

Un autre profil peut correspondre avec la Sing : celui des entreprises qui se dirigent vers une transformation digitale. Au Gabon, bon nombre d'entre elles sont leader de leur marché et pourtant, leur chiffre d'affaires décroît. La raison en est simple : il s'agit du manque d'innovation. Je pense à certains secteurs d'activités comme les banques ou les assurances, etc. Elles sont souvent amenées à utiliser des produits exploités en Europe qui ne sont pas «tropicalisables» parce qu'ils ne prennent pas en compte la personnalisation de l'environnement



commercial. Notre rôle est de mettre à disposition notre «Digital Factory», un réel laboratoire de technologies avancées composé de développeurs d'horizons divers, afin d'améliorer leur relation clientèle et/ou de transformer leurs process grâce aux nouvelles technologies. S'adapter et implémenter une nouvelle méthodologie de travail a pour objectif de soutenir la compétitivité des économies africaines grâce à l'innovation.

Et enfin, nous accompagnons les administrations en leur proposant des solutions numériques avec des modèles économiques innovants qui permettent d'améliorer l'expérience de leurs usagers et d'optimiser leur fonctionnement. Elles jouent un rôle central et ne peuvent être exclues de ce progrès. Elles doivent au contraire faciliter les démarches administratives des usagers en digitalisant leurs services.

Comment la Sing accompagne-t-elle concrètement les multinationales et l'Administration gabonaise?

La Sing propose une offre de conseil en innovation pour les entreprises et les administrations. Nous mettons à disposition des dirigeants des experts et des startupper qui aident les entreprises ou les administrations à structurer de nouveaux services ou produits numériques ou à entamer une transformation digitale de ces processus internes et externes. La Sing accompagne également les entreprises qui souhaitent lancer des programmes internes d'innovation ou de la formation continue pour encourager l'intrapreneuriat ou la culture numérique des organisations. Notre digital factory et notre plateforme Gobonus.ga mettent en relation les entreprises et les administrations avec des startupper agiles et créatifs pour réaliser leurs projets

À ce jour, nous avons accompagné 53 startups dont 57 % sont en activité commerciale et 32 % sont formalisées.

tels que la création d'applications, l'élaboration de tableaux de bord, l'élaboration et la mise en œuvre de plans de transformation digitale. Nous sommes fiers d'annoncer que le talent de nos startupper et développeurs gabonais est aujourd'hui sollicité en dehors de nos frontières nationales. Enfin, l'incubateur peut également être utilisé comme un tiers-lieu de l'innovation. Nos espaces peuvent servir à l'organisation d'événements professionnels en présentiel ou en distanciel.

Pour fournir l'ensemble des services que vous proposez, il est indispensable d'avoir une infrastructure numérique et un écosystème favorables. Le réseau gabonais est-il assez puissant pour répondre à vos attentes?

Le Gabon est le pays le plus connecté d'Afrique centrale et de l'Afrique de l'Ouest. Nous disposons d'infrastructures numériques permettant d'embrasser l'ère de la digitalisation les bras ouverts. En effet, depuis 10 ans, le Gouvernement a investi massivement dans le développement d'infrastructures de fibre optique (Backbone National, ACE, CAB). C'est suffisant même si, dans ce domaine, ce n'est jamais assez. Cependant, j'aime à rappeler qu'à l'époque où la société Amazon

s'est créée, elle ne disposait pas de la fibre optique. Dans les années 90/95, lorsque Microsoft s'est lancée, ses inventeurs n'avaient pas les outils technologiques que nous utilisons aujourd'hui au Gabon. La Sing est solidement structurée avec des bureaux modernes, des équipements techniques répondant aux besoins, des collaborateurs expérimentés et des mentors. Elle repose sur un modèle économique viable et des clients tels que la Banque mondiale, l'Union européenne ou encore des multinationales telles que Total. Il a fallu deux années pour mettre la Sing sur de bons rails, nous espérons que la prochaine décennie sera dédiée à l'économie numérique.

Sachant que les meilleurs incubateurs du monde connaissent des taux de réussite de l'ordre de 1 %, pouvez-vous nous dire combien des 53 startups que vous avez incubées ont aujourd'hui décollé après seulement deux ans d'activité?

Oui, en deux ans nous avons réussi à faire décoller des startups dans l'écosystème gabonais. À ce jour, nous avons accompagné 53 startups dont 57 % sont en activité commerciale et 32 % sont formalisées. En 2021, 8 d'entre elles ont levé jusqu'à 162 millions de FCFA de financement auprès d'entreprises privées et d'institutions financières internationales, avec l'appui de l'incubateur. Sans forfanterie, je pense qu'à la Sing, on fait beaucoup avec peu. Les startups que nous accompagnons proposent des services dans divers secteurs stratégiques.

Dans celui de l'agriculture, Kanopee propose du miel et ses produits dérivés en ligne tandis qu'AgriDis propose l'application Wagui pour mettre

en relation les producteurs et les revendeurs de produits agricoles. Dans le domaine de la communication digitale, nous avons accompagné We are digital et NR Pictures, dans celui des transports urbains Webcars pour la création et la mise en réseau sécurisée de groupes de co-voiturage. Je citerai également Pozi, un service de tracking et d'optimisation des flottes de transport, Skoolada, dans le domaine de l'e-éducation, qui permet de trouver des tuteurs en ligne, Gobonus.ga pour l'e-commerce et la mise en relation d'affaires, Transmed pour les soins de santé à domicile, Alpha, services en ligne d'évacuation sanitaire pour l'e-santé.

Grâce à de l'intelligence artificielle de base, la startup Gatax (www.gatax.link) numérise le calcul et la déclaration des charges fiscales pour les petites et moyennes entreprises. L'application Orema permet de mieux gérer les paiements et la consommation d'électricité. La startup SINGPay propose un intégrateur de paiement mobile public pour les applications de services publics. Enfin, StopCorruption.ga permet au Gouvernement de récolter et exploiter des statistiques relatives à la lutte contre la corruption.

45 % des startups passées par la Sing sont toujours en activité deux ans après leur passage dans l'un de nos programmes.



Au-delà des startups incubées, la Sing vient également en appui de startups extérieures à l'incubateur en tant que mentor ou pour la mise en relation. Ainsi des startups telles que Boucles et frisettes (artisanat), NR Pictures (vidéographie) ou Yoboresto (livraison) bénéficient du soutien de l'incubateur. Aujourd'hui, plus de 3 500 personnes ont bénéficié des services de l'incubateur et 45 % des startups passées par la Sing sont toujours en activité deux ans après leur passage dans l'un de nos programmes.

Une startup au Gabon est une entreprise de jeunes de moins de 36 ans, employant entre 1 et 5 personnes et générant entre 80 et 100 millions de F CFA sur les trois premières années.

Comment mesure-t-on l'évolution d'une startup? Son évolution est-elle différente des PME et comment contribue-t-elle à l'économie du pays?

Les startups ne sont pas des PME en miniature. Elles évoluent en 3 étapes. La première étape consiste en la réalisation d'un produit ou service qui répond de manière unique et spécifique à un besoin. Beaucoup d'entrepreneurs intègrent les incubateurs pour atteindre cette phase où ils passent de l'idée à un produit minimum viable. À la Sing, 79 % des porteurs de projet atteignent

cette étape cruciale. La deuxième étape est la validation de la clientèle. À ce stade, la startup vend son produit à plusieurs clients et valide des segments de clients et une technique de vente fiable.

Aujourd'hui, 57 % des startups gabonaises que nous accompagnons sont dans cette démarche commerciale. 32 % se sont formalisées et génèrent des recettes. Les startups ont la spécificité d'être très fragiles. 80 % d'entre elles échouent avant leur cinquième anniversaire. À la Sing, 45 % des startups sont toujours en activité deux ans après avoir utilisé nos services. Trois startups ont été nommées « startups à haut potentiel » par l'université de Yale et par des journaux panafricains. En deux ans, la Sing a aidé au moins 19 startups à lever un total de plus de 450 millions de F CFA. Les startups ont besoin de plusieurs séries de financement (fonds propres, aides, subventions) avant d'être rentables ou éligibles à du capital-risque.

Lorsqu'elles réussissent, elles peuvent créer des industries entières, générer des profits importants et créer des emplois directs et indirects. Beaucoup n'arrivent pas à percevoir la montée en puissance de ces startups au Gabon, car ils cherchent des entreprises au modèle ancien avec des marchés de rente employant en moins de 2 ans un minimum de 10 personnes et devant gérer des marchés publics de plusieurs millions de F CFA avec l'État.

Non, une startup au Gabon est une entreprise de jeunes de moins de 36 ans, employant entre 1 et 5 personnes et générant entre 80 et 100 millions de F CFA sur les trois premières années de son activité, avec une croissance moyenne

à 2 chiffres de sa clientèle ou de son chiffre d'affaires. Lorsque ces startups ont un potentiel de 500 millions de chiffre d'affaires sur trois ans avec un produit exportable au moins dans trois pays, nous parlons de « panthères ». Les startups sont moins bling-bling que les PME traditionnelles pour l'instant, mais elles sont plus agiles et résistent mieux aux crises. Elles contribuent à l'économie réelle, comme Transmed par exemple, qui permet d'élargir et d'améliorer l'offre de santé, ou Yoboresto qui permet aux restaurants d'augmenter leurs ventes en offrant des emplois de livreurs aux jeunes sous-formés.

Gatax permet d'élargir l'assiette fiscale et d'optimiser le paiement des impôts. Ekena permet aux voyageurs par bateau de gagner du temps pour se rendre à Port-Gentil tandis que la startup Alpha permet aux Gabonais de réduire leurs dépenses lors d'évacuations sanitaires non prises en charge par la Cnamgs. Les startups gabonaises décollent et dans 5 ans, elles commenceront à s'exporter de plus en plus.

La Sing collabore-t-elle avec d'autres acteurs de l'écosystème, notamment l'Office national de l'emploi, l'incubateur JA Gabon ou même la Chambre de commerce du Gabon?

Oui puisque nous avons appuyé l'ONE dans un programme appelé le Prodece qui vise à accompagner des entrepreneurs. Quatre cents entrepreneurs en herbe répartis entre Libreville, Port-Gentil et Franceville ont été initiés par nos services. Quant à JA Gabon, c'est un incubateur qui s'adresse à une cible différente de la nôtre, notamment à des jeunes désireux de découvrir le monde de l'entrepreneuriat. Nous avons collaboré

La Sing a ainsi permis à 50 startups de bénéficier d'une valeur de 10 à 25 millions de F CFA d'appui.

en échangeant des outils de suivi opérationnel et nos méthodologies d'accompagnement s'appuyant sur le Lean Startup et le Design Thinking. Aujourd'hui, la Sing est l'incubateur qui collabore le plus avec les autres structures d'accompagnement.

La Sing a mis au point une solution innovante de financement pour les startups en amorçage, pourriez-vous en dire davantage? Comment les startups peuvent-elles bénéficier de ces financements?

Nous avons constaté que les institutions financières ne proposent pas de solutions de financement adaptées à la fragilité et aux risques inhérents au développement de projets innovants et disruptifs. La Sing a donc élaboré, avec l'appui du projet eGabon et le cabinet Deloitte, un contrat de financement alternatif adapté au cadre de l'Ohada pour permettre de financer les PME non pas en numéraire, mais en valorisation de services et produits fournis en nature pour réduire les charges d'exploitation de la startup en phase d'amorçage. En effet, les startups dépendent près de 50 % de leurs fonds de démarrage à l'acquisition d'équipements, de serveurs, de bureaux, de fournitures et d'expertise.

Ces dépenses peuvent freiner leur croissance. C'est pour cela que la Sing, en échange d'une participation

(pouvant aller jusqu'à 20 %), prend en charge les charges d'exploitation et une partie des dépenses en investissement des startups dans le cadre de son programme d'accélération. La Sing a ainsi permis à 50 startups de bénéficier d'une valeur de 10 à 25 millions de F CFA d'appui sous forme de frais de développement, honoraires d'experts, location de bureaux et d'équipements, communication et dépenses commerciales.

Par ailleurs, grâce à son programme pour les PME, le Bootcamp Stratégique, ou grâce à son programme d'accélération personnalisé, la Sing fournit des services et des outils de préparation à la levée de fonds. Nous permettons à la startup d'identifier la méthode de financement adaptée à sa maturité et nous lui permettons d'avoir tous les outils de gestion qui lui permettront d'obtenir ou de lever les volumes de fonds adéquats.

En 2021, la Sing a permis à huit startups de lever 162 millions de F CFA et en 2019, nous avons accompagné dix startups dans la levée de plus de 200 millions auprès d'organismes de microfinance et de bailleurs de fonds. Après leurs passages à la Sing, les startups sont préparés, ils peuvent rencontrer des banquiers ou des business angels et s'appuyer sur des résultats vérifiables, nécessaires à l'obtention d'un prêt éventuel. Nous structurons leurs stratégies et plans de financements. À travers SING Capital, Sing propose le premier catalogue d'offres de financements alternatifs au Gabon, permettant aux particuliers de monter leur entreprise autrement qu'à l'aide d'un prêt bancaire.

Votre vision est de faire émerger des champions nationaux dans le secteur numérique à l'échelle du continent d'ici 2030. Où en êtes-vous?

Deux ans après notre lancement, nous pouvons considérer que nous sommes en bonne voie pour réaliser cette vision. En effet, nous avons proposé des services à valeur ajoutée à une dizaine d'entreprises locales et internationales, nous continuons de mobiliser des ressources grâce à un chiffre d'affaires en constante croissance depuis 2018 (85 % en moyenne) et des startups qui obtiennent des résultats concrets (4 panthères à fort potentiel sont aujourd'hui déployées sur le marché). Il faut toutefois noter que le partenariat avec le ministère de l'Économie numérique est vital et doit continuer pour permettre un impact plus large et plus rapide.

Le Gabon doit améliorer sa maturité numérique en accélérant le processus de eGouvernement et en encourageant l'utilisation du numérique dans nos entreprises et dans les petits commerces.

Aujourd'hui, nous continuons de travailler avec le ministre d'État Edgard Anicet Mboumbou Miyakou pour assurer la pérennité de l'appui aux startupper au-delà du projet eGabon. Il sera nécessaire que la Sing continue de renforcer son offre auprès de ces différentes cibles et que les acteurs privés contribuent davantage financièrement à la stabilisation du modèle économique de la Sing. Les startups et l'économie gabonaise ont besoin d'un tel outil pour maintenir la dynamique en cours dans l'écosystème numérique du Gabon.

Dans le PAT (Plan de transformation de l'économie), la Sing est mentionnée comme l'un des résultats palpables de la politique numérique du Gabon. Comment la Sing peut-elle aujourd'hui contribuer aux objectifs du PAT ?

Les objectifs du PAT sur l'économie numérique sont clairs. Le Gabon doit améliorer sa maturité numérique en accélérant le processus de eGouvernement et en encourageant l'utilisation du numérique dans nos entreprises et dans les petits commerces. Cet objectif sera atteint si l'Administration parvient à proposer aux usagers des solutions adaptées grâce à une meilleure connaissance de ces besoins, et si les entreprises comprennent mieux leur environnement concurrentiel grâce à une meilleure information économique. Ceci est possible d'une part grâce à une administration plus connectée, plus intégrée, plus ouverte, et d'autre part, par des entreprises ouvertes qui collaborent plus facilement avec les startups à qui elles fournissent les données nécessaires pour compléter leurs offres de services actuelles.

La Sing contribuera au PAT en faisant la promotion du « Smart Gov ». À la différence du eGov, le SmartGov ne se focalise pas uniquement sur l'informatisation et l'installation d'infrastructures physiques dans l'administration. Avec le SmartGov, il

s'agit d'utiliser des solutions numériques pour améliorer les échanges d'informations, faciliter le parcours de l'utilisateur, l'impliquer directement dans l'amélioration du service rendu. La Sing veut introduire plus d'intelligence artificielle pour accélérer la détection de lourdeurs administratives et le traitement de dossier. Elle souhaite utiliser la réalité augmentée pour faciliter l'orientation des personnes âgées ou des personnes peu éduquées dans les administrations. Elle veut utiliser les téléservices pour réduire les coûts de construction des centres administratifs à l'intérieur du pays et accélérer la décentralisation de l'administration. Enfin, la Sing met en service SINGPay, intégrateur public de paiement mobile, pour optimiser et sécuriser la collecte des recettes de l'État.

La Sing contribuera également à la promotion de l'Open Data ou la donnée ouverte en français. La Sing souhaite la mise en place d'un centre « Gabon Data » qui aura pour mission de collecter les données produites par l'Administration et le secteur privé et d'ensuite les stocker, les traiter et les valoriser. Ce centre organisera le marché de la donnée sur le plan national et s'assurera de la place du Gabon dans le partage et le marché global de la donnée.

Aujourd'hui, la Sing a trouvé sa place dans l'écosystème du numérique aux côtés de la Spin, de l'Aninf et de l'Arcep. Elle permet aux startups locales et aux entreprises de contribuer plus activement à la transition numérique de l'administration et du secteur privé. La Sing permet d'accélérer la mise en œuvre d'une administration plus intelligente avec des solutions plus centrées sur les usagers et avec une agilité qui permet un déploiement léger (sans infrastructure lourde) grâce aux services cloud. Ces solutions sont proposées à un coût soutenable pour l'État, avec des modèles économiques innovants tels que le paiement à l'utilisation ou en mode services SaaS.

Seriez-vous favorable à la mise en place d'une loi sur les startups au Gabon, comme c'est le cas en Tunisie ou Sénégal ?

Nous sommes favorables à une loi plus globale sur l'innovation et la compétitivité numérique semblable au « Endless Frontier Act » américain ou à la loi Allègre en France. Une loi Tech241 sur l'innovation qui irait plus loin que le « startup act » tunisien dans la mesure où au Gabon, la loi sur les PME offre déjà un certain nombre d'avantages aux entreprises naissantes. Cette loi doit avoir pour but premier d'assurer le leadership et la souveraineté du Gabon sur le numérique et les nouvelles technologies stra-

tégiques dans la sous-région et le continent. Cette loi sur l'innovation et la souveraineté numérique doit permettre de garantir aux startups locales un engagement et un soutien de l'État dans l'acquisition et le développement de technologies stratégiques, notamment en matière de souveraineté numérique, de commerce et de sécurité. Cette loi doit permettre de doter le Gabon d'un index sur les startups (TechG20) afin de les labéliser et de leur apporter un soutien fiscal et logistique dans les cinq premières années de leur développement. La loi doit prévoir des ressources pour la mise en place d'un fonds pour le développement et l'inclusion numérique. La loi définira également des zones d'investissement technologique prioritaires pour créer des parcs technologiques dans les zones en transition industrielle. Enfin, elle permettra de cadrer et faire la promotion de l'innovation ouverte, de la donnée ouverte, et d'encourager les entreprises et multinationales à faire de la recherche et du développement au Gabon.

Le meilleur des activismes pour la jeunesse, c'est cet activisme qui agit et qui ne perd pas de temps à trop se plaindre ou attendre que les solutions viennent d'ailleurs.

Quels sont encore les freins à lever pour renforcer les fondements de l'économie numérique au Gabon ?

Oui, il existe encore quelques freins au développement d'une nouvelle économie au Gabon. D'abord, le sous-financement des programmes d'appui des incubateurs numériques. Dans l'écosystème des incubateurs mondiaux, les pays les plus performants se caractérisent par un soutien financier continu (en moyenne 10 ans) de l'Administration ou du Gouvernement aux incubateurs numériques. C'est le cas du Rwanda dont le KLAB est financé par la Présidence et des bailleurs depuis au moins 10 ans, ou encore aux USA avec la SBA (small business administration) qui finance depuis 27 ans divers programmes au sein d'incubateurs publics et privés. La Sing a développé un modèle économique public-privé qui permet aux startups incubées de s'auto-financer à partir de presta-

tions offertes aux grandes entreprises privées locales et internationales ainsi qu'aux administrations. Je pense que cette démarche devrait être soutenue par les politiques numériques à venir encore au moins pour les cinq prochaines années.

Ensuite, il y a le frein de la sous-utilisation des ressources locales pour régler des problématiques de transformation digitale. Dans la Stratégie nationale de digitalisation des services publics, les marchés proposés n'exigent pas une implication minimum des acteurs locaux (local content), ce qui laisse nos ressources humaines bien formées, mais peu expérimentées. Moins de 10 % des projets de transformation digitale des entreprises privées ou des administrations sont attribués à des startups ou des sociétés informatiques locales.

Il y a également le frein lié aux difficultés d'accès aux équipements et aux plateformes numériques mondialisées (paypal, playstore, amazon, service cloud, etc.) et à la position dominante des géants de la télécommunication qui rend l'accès aux paiements mobiles difficile et freine la création et la croissance de startups numériques.

Enfin, il faut développer une offre de formation compétitive dans le domaine numérique à destination de la jeunesse gabonaise, par le renforcement de l'alphabétisation numérique dans les établissements scolaires, la promotion de l'accès à internet et aux plateformes d'e-learning obligatoires dans les établissements scolaires du pays, reformer le modèle économique de l'IAI (Institut africain d'informatique) et mettre en place un centre professionnel dédié au numérique.

Yannick Ebibie, vous êtes le directeur général de la Sing. Vous avez le profil pour travailler dans des multinationales européennes ou américaines. Pourquoi avoir pris le risque de vous lancer dans une aventure entrepreneuriale ? Dites-nous quel a été votre parcours jusqu'à la création de la Sing SA ?

Je suis entrepreneur de formation. J'aime et j'ai été formé et préparé à prendre des risques calculés, innover et bâtir des solutions. J'aimerais pouvoir démontrer avec la Sing qu'il est possible qu'un partenariat entre l'État et le secteur privé aboutisse au Gabon à une solution innovante qui nous sera enviée sur tout le continent et, pourquoi pas, dans le monde entier.

Je suis déjà heureux de constater que plusieurs pays en Europe et en Afrique s'intéressent au modèle de la Sing et admettent qu'aujourd'hui nous sommes aux meilleurs standards de ce qui se fait mondialement pour le soutien des startups.

La réussite de la Sing sera la réussite du système éducatif gabonais qui m'a formé et qui m'a permis d'avoir les capacités de tirer profit de mon expérience à l'étranger au sein d'incubateurs américains, d'administrations ou d'agences du numérique de la santé en France. J'ai donc eu envie de revenir et de partager ce savoir-faire acquis avec mon pays et faire ici ce que beaucoup pensent impossible ou trop compliqué à réaliser. Le meilleur des activismes pour la jeunesse, c'est cet activisme qui agit et qui ne perd pas de temps à trop se plaindre ou attendre que les solutions viennent d'ailleurs.

Nous tenons à remercier également les plus hautes autorités qui ont eu la vision pour lancer cette initiative, le ministre d'État qui soutient la Sing avec force afin que chaque acteur puisse tenir ses engagements, et les administrateurs privés qui orientent notre jeune équipe. Oui, je ne pourrais pas terminer cette interview sans mentionner et féliciter la jeune équipe de la Sing. Une équipe de jeunes dynamiques, des startupper dans l'âme qui s'améliorent au quotidien pour faire de la Sing une entité autonome et de référence dans l'appui aux startups et au développement de solutions digitales pour les entreprises. Je suis très fier de ces jeunes Gabonais, formés au Gabon pour la plupart, avec une perspective globale et une conscience professionnelle admirable ●

Vous préférez le digital ? Rejoignez-nous sur nos plateformes web

Version PDF du journal téléchargeable

www.echosdeleco.com

Scannez ce code via Google Lens pour accéder à notre site web.

INTERVIEW DE MADAME LAÏKA MBA, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE ST DIGITAL

QUAND LA PANDÉMIE DEVIENT UNE ALLIÉE...

Laïka Mba a fondé la filiale gabonaise de ST Digital en octobre 2020. Ce groupe est implanté dans cinq pays d'Afrique : Congo-Brazzaville, Togo (Lomé), Côte d'Ivoire (Abidjan) Cameroun (Douala) et Gabon (Libreville). Il compte une cinquantaine de collaborateurs et de nombreuses références en font l'un des leaders du marché sur la thématique de la transformation digitale en Afrique de l'Ouest et du Centre. Une success-story gabonaise remarquable, créée et dirigée par Laïka Mba. Bien entendu, nous lui avons réservé quelques colonnes.

Par Anne-Marie Jobin

PORTRAIT ET PARCOURS

Laïka Mba

Laïka Mba est titulaire d'un diplôme d'ingénieur en informatique obtenu à l'ESIEA (École supérieure d'informatique électronique automatique) et de deux masters de la GEM (Grenoble école de management), dans les domaines de la «business intelligence» et du management des systèmes d'information. Elle vient de compléter ce cursus en 2020 par un Executive MBA en innovation, marketing et gestion des entreprises de la prestigieuse Sorbonne Business School.

Elle est aussi enseignante à BBS (BGFI Business School), niveau Master I, coordinatrice Gabon du concours Enginius qui permet aux étudiants gabonais d'intégrer de grandes écoles françaises, et membre actif du Club des experts de la sécurité informatique en Afrique (CESIA).

Forte d'une expérience professionnelle de 12 ans dans la gestion de projets informatiques de grande envergure, Laïka Mba a commencé sa carrière en tant que Business Analyst à KPMG (réseau anglo-néerlandais de cabinets d'audit et de conseil exerçant dans 150 pays).

Puis, durant 4 années, elle a exercé entre la France et la Belgique au sein du groupe Quick en qualité de chef de projet décisionnel.

C'est en 2014 qu'elle décide de rentrer au Gabon, pour participer au projet de digitalisation de l'administration gabonaise pour le compte de l'Aninf (Agence nationale des infrastructures numériques et des fréquences).

Elle est directement nommée responsable du projet de digitalisation des services publics et de l'innovation (eGabon). Elle a également occupé les fonctions de directeur des systèmes d'information à l'Agence nationale des grands travaux d'infrastructures (ANGTI) et au Fonds gabonais d'investissements stratégiques (FGIS).

Échos de l'Éco : Madame Laïka Mba, depuis votre retour en terre natale, vous contribuez directement au développement de l'économie numérique. Votre ambition non dissimulée est d'accompagner les entreprises et les institutions nationales dans leur transformation digitale. Sur le plan national, quelles sont les avancées notables dans ce domaine et quels sont les projets de développement ?

Le Gabon a très bien avancé sur ces sujets en investissant massivement dans la connectivité de chaque ville.

Nous sommes 4^{es} en Afrique en termes de connectivité, 1^{er} sur les sujets e-commerce, et avons mis en place des politiques de gouvernance favorables à l'éclosion d'un écosystème numérique.

La présence de la Sing et de la SPIN, la création du Centre national de protection de la donnée, la mise en place d'un ministère de l'Économie numérique sont des signaux forts quant à la volonté du pays d'encourager l'économie numérique. Plus récemment, le PAT (Plan d'accélération de la transformation)

fait la part belle au digital avec trois grands axes stratégiques orientés sur le développement d'infrastructures numériques.

Comment, en si peu de temps, avez-vous implanté ST Digital dans quatre autres pays ?

ST Digital porte l'ambition de devenir un groupe panafricain leader dans la transformation digitale. À l'instar de références telles que KPMG, Capgemini, Accenture, nous pensons qu'il est essentiel aujourd'hui de construire une entreprise de services numériques dignes des standards internationaux au service du continent africain.

C'est dans ce sens que nous avons intégré dans notre stratégie de développement une implantation en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale, notamment au Cameroun, Bénin, Togo, Côte d'Ivoire et Congo. Tous ces pays ont été ouverts il y a moins de trois ans, le Gabon étant la plus jeune des filiales.

Notre force est de savoir identifier des talents et de bâtir notre développement sur des ressources humaines qualifiées et prêtes à relever des défis de plus en plus importants.

La période pandémique a-t-elle, selon vous, été profitable au développement du numérique ?

Nous nous plaisons à dire que la covid a été un véritable accélérateur dans notre activité, car elle a permis à chaque entreprise de penser à la mise en place de solutions numériques pouvant pallier les nouvelles mesures qui se sont imposées à nous. Nous avons dû accompagner en très peu de temps les entreprises sur des sujets tels que le télétravail, les accès distants, la cybersécurité ou la signature électronique.

Menez-vous la même politique de développement dans les cinq pays ?

Chaque pays est différent. Aussi adaptons-nous notre stratégie et notre approche selon les spécificités du marché.

Lequel d'entre eux est le plus digitalisé et comment l'expliquez-vous ?

Il est difficile de répondre à cette question de manière exhaustive, car un pays peut être en avance sur un sujet et avoir du retard sur un autre. Nous constatons par exemple que le Gabon bénéficie d'un taux de pénétration d'internet très favorable qui a permis notamment l'accélération de plusieurs startups dans le secteur de l'e-commerce, en faisant la référence numéro 1 en Afrique. À contrario, nous avons plus de retard sur des sujets liés à la signature électronique par exemple.

Ce que je peux dire de manière certaine, c'est qu'il y a une réelle prise de conscience sur ces sujets et que



●●● Laïka Mba, Directeur général de ST Digital

la plupart des entreprises pensent digitalisation et les intègrent dans leurs budgets annuels.

Menez-vous des actions communes en faveur de ces cinq pays ?

Nous avons en effet des projets communs que nous portons dans chacune de nos filiales. ST Digital est aujourd'hui le seul opérateur indépendant en Afrique centrale à avoir un Datacenter Tiers 3 aux standards

internationaux. Cet investissement a été réalisé pour permettre à tous nos clients d'optimiser tous les coûts relatifs aux investissements en infrastructures et en logiciels applicatifs. Cela permet ainsi de proposer une offre cloud pour les PME, grandes entreprises et administrations au Gabon et dans tous les pays africains dans lesquels nous sommes représentés.

Vos principaux clients travaillent-ils dans le secteur privé ou public ?

Nous sommes très présents dans le secteur privé, notamment dans les banques, la finance, les industries, les assurances et la santé. Ce domaine représente 70 % de notre chiffre d'affaires.

Notre offre de service est également orientée vers les administrations et nous gardons bon espoir de pouvoir les accompagner sur tous leurs sujets de transformation digitale.

Nous accompagnons également de nombreuses PME avec des offres de services adaptées à leurs besoins ●

Nous sommes très présents dans le secteur privé. Ce domaine représente 70 % de notre chiffre d'affaires.

Connectez vous sur notre compte Facebook @POZIapp

LIVE
22
oct 2021
12h30

Webinaire

Bien réussir dans le secteur du transport au gabon

Rejoignez la discussion !

Intervenants

Partenaires

Discutez en Direct avec nos panélistes

Inscription Gratuite

SCANNEZ-MOI

@poziapp www.pozi.app

INTERVIEW DE MONSIEUR JEAN-LIÉ MASSALA, PRÉSIDENT DE L'AFRAM

L'AFRAM : UNE APPROCHE INSPIRÉE DES BUSINESS SCHOOLS AMÉRICAINES ADAPTÉE À L'ENVIRONNEMENT AFRICAIN

L'Académie franco-américaine de management (AFRAM), tire son approche des business schools américaines, mais les adapte à l'environnement africain. Cette institution privée a été créée en 2003. Fondée sur la rigueur de son enseignement, sa réputation, aussi bien auprès des entreprises que des administrations, lui a valu d'être l'un des plus grands établissements d'accueil de boursiers de l'Agence nationale des bourses du Gabon (ANBG). Est-ce toujours le cas ? À la veille de la rentrée, nous nous sommes rapprochés de Monsieur Jean-Lié Massala, co-initiateur et actuel président de l'Afram, pour être informés de l'actualité de cet établissement.

Par Anne-Marie Jobin

Échos de l'Éco : Monsieur Massala, l'Afram a surmonté les difficultés rencontrées en 2016, dues notamment aux spéculations immobilières qui ont impacté votre établissement. Aujourd'hui, l'Afram est toujours reconnue comme un établissement de qualité. Comment se dessine cette rentrée 2021 ?

Cette rentrée est une date anniversaire. En effet, l'Afram fut créée à la suite des attentats du 11 septembre 2001. Un certain nombre de promoteurs du projet, dont je fais partie, sont alors conscients qu'à l'issue de ce pan de l'histoire, l'Amérique et même l'Europe se referment, bloquant ainsi l'accès à nos étudiants universitaires. Nous avons exposé cette analyse au président Omar Bongo qui nous a encouragés à créer l'Afram. Nous nous sommes appuyés sur l'expertise et l'analyse de spécialistes universitaires canadiens et français ainsi que sur nos expériences personnelles. Notre établissement a ouvert ses portes en 2003. Malgré des problématiques qui auraient eu la puissance de nous faire baisser les bras, nous nous sommes battus et nous nous en félicitons aujourd'hui.

À quel public s'adresse l'Afram, et comment y entre-t-on ?

Depuis l'origine, notre établissement est ouvert à tous les bacheliers qui souhaitent s'orienter dans les sciences de gestion et de management. Il faut souligner le fait que nous, les initiateurs, sommes détenteurs de MBA et que toutes nos études supérieures ont été menées dans cette filière. Je pense que ce cursus a influencé nos choix directionnels. Après quelques mises au point de départ, nous avons accueilli des étudiants boursiers, et à présent le panel s'est élargi. À l'époque, c'est-à-dire avant 2016, nous accueillions jusqu'à 1500 apprenants. Aujourd'hui, nous comptons près de 500 étudiants inscrits dans nos livres en cycles licence et master. L'entrée à l'Afram se fait sur étude de dossier, pas sur concours. Nous nous sommes aperçus que, quel que soit le choix de la filière, droit, économie, informatique, la sélection se fait naturellement. Nous préférons amener au plus haut niveau 50 étudiants plutôt que de privilégier les meilleurs sur un nombre trop important d'inscrits. Notre système éducatif évite l'échec. Des contrôles journaliers et des contrôles les week-ends nous permettent d'observer le niveau des étudiants et nous sommes présents pour répondre à leurs éventuelles lacunes. Concernant le corps professoral, nous avons mis en place un processus inédit. Par exemple, nous

avons recruté des professeurs d'université entourés de maîtres de conférences. Ils déroulent les programmes concomitamment avec les équipes dirigeantes, inscrits dans nos filières. Ils sont en parfaite adéquation avec notre pédagogie. Par ailleurs, nous proposons des cours transversaux, tels que les cours de mandarin que nous prodiguons depuis plus de 10 ans. Dans ce cadre, nous abordons également les cours relatifs à l'évolution contemporaine et de culture générale.

Peut-on qualifier l'Afram d'élitiste ?

Je m'oppose à ce terme parce que je me souviens du coût de mes propres études suivies en Europe et en Amérique du Nord. Une simple recherche peut attester le fait qu'un Bachelor (bac + 4) coûte 100 000 € au moins, sans compter les frais annexes. Il n'y a donc aucune comparaison avec une année à l'Afram facturée autour de 2 millions de F CFA.

Monsieur Massala, vous êtes le père et le commandant de ce bateau, quels sont vos projets, vos perspectives ?

D'une part, nous avons pour objectif d'acquiescer un immeuble. D'autre part, nous sommes approchés pour développer un laboratoire de langues,



●●● Jean-Lié Massala, Président de l'AFRAM

notamment d'anglais pour commencer, mais aussi pour y apprendre l'arabe, le coréen, l'espagnol, le chinois, le japonais... Nous avons abordé le sujet en son temps, mais la méthodologie n'était pas au point. D'autres laboratoires, en environnement, en informatique, sont dans les tuyaux. Nous travaillons à présent la question avec des professionnels susceptibles de nous proposer les meilleures solutions.

Il faut savoir aussi qu'avant 2016, lorsque nous étions dans nos locaux de Montagne-Sainte, nous entretenions d'étroites relations avec la Chine et que nous allons reprendre cette collaboration qui s'était avérée fructueuse. Par ailleurs, nous avons signé une

convention avec le Département américain grâce à laquelle nous avons relancé le centre culturel américain au Gabon. Pour élargir, étaler davantage cette palette de possibilités d'ouverture à l'international, nous sommes en discussion pour signer une convention avec l'Unesco à l'occasion de la promotion de leur journée dédiée aux jeunes talents. Cette célèbre institution a été séduite par l'Afram qui s'est équipée d'une bibliothèque numérique capable de contenir plus de 1,2 million d'ouvrages. Cette acquisition a particulièrement sensibilisé l'État qui nous sollicite pour que cette bibliothèque soit mise à disposition d'un plus grand nombre d'étudiants, pas uniquement à ceux de l'Afram ●

MONSIEUR H.C. OYIMA ALLUME UNE FLAMME DANS LE CŒUR DES NOUVEAUX ÉTUDIANTS DE BBS

Henri Claude Oyima, président-directeur général du groupe bancaire BGFIBank, est allé « allumer une flamme » dans le cœur des nouveaux étudiants admis par concours à BGFIBank business school (BBS), la prestigieuse école supérieure qui forme les cadres dans les métiers de la banque en Afrique centrale.

«Le groupe BGFIBank, c'est un idéal et une ambition. Notre idéal c'est la recherche perpétuelle de l'excellence et notre ambition c'est de construire un groupe financier africain pour le monde», a d'emblée indiqué M. Oyima s'adressant à ces jeunes qui veulent intégrer le cercle assez fermé des banquiers.

«L'excellence n'est pas un slogan, l'excellence n'est pas une action. L'excellence est une attitude et cette attitude doit être permanente», a-t-il lancé aux futurs cracks.

«Cela doit être votre manière d'être, votre manière de faire et votre manière de faire faire. C'est ce qui doit guider tous vos pas ici à BBS», a recommandé Henri Claude Oyima qui parlait comme un pasteur à ses brebis.

Comme preuve de la culture de l'excellence dans cette école filiale de BGFIBank, les nouveaux admis à BBS ont admiré les majors de chaque niveau d'études de l'an dernier recevoir des prix de la direction de l'établissement

comme récompense pour leurs efforts. Une invitation implicite faite aux novices de la promotion 2021-2022 à se surpasser pour mériter à leur tour ce couronnement. Au four et au moulin durant la cérémonie, le directeur général de BBS, Pamphile Mezui-Mbeng, a rappelé que 2020 a été une année académique difficile à cause de la pandémie de covid-19 qui a eu un impact négatif sur le monde entier, mais BBS a su maintenir son cap.

«À BBS, ces péripéties n'ont pas entamé notre détermination à poursuivre nos efforts pour l'aboutissement de notre projet pédagogique», a-t-il assuré.

Comptant parmi les banquiers les plus influents d'Afrique francophone, Henri Claude Oyima a pris le temps d'écouter les nouveaux étudiants qui ont exprimé leurs attentes vis-à-vis de cette école dont l'admission se fait

par la voie d'un concours organisé cette année simultanément à Libreville (Gabon), Douala (Cameroun), Brazzaville (Congo), Malabo (Guinée équatoriale), Dakar (Sénégal), Abidjan (Côte d'Ivoire), Cotonou (Bénin) et Kinshasa (République démocratique du Congo).

Dans son veston de père de famille, M. Oyima a personnellement conduit la visite guidée de l'établissement, question de faire découvrir aux nouveaux leur univers académique.

Créé en octobre 2008, BBS est un établissement d'enseignement supérieur qui forme dans les domaines particuliers de la banque, de la finance et du management des entreprises ●

Source : Gabon Actu - Betines Makosso

LE PIRATAGE DE LA DIFFUSION DES MATCHS DE FOOTBALL DEVIENDRA-T-IL UNE AFFAIRE D'ÉTAT ?

L'UEFA est une association créée en 1954 à Bâle, en Suisse. Elle est basée à Nyon, sur les rives du lac Léman. Cette institution représente le football européen. Elle regroupe 55 associations européennes de football. Elle gère ce sport en représentant les fédérations nationales et en organisant les compétitions, notamment la Coupe d'Europe de football et la Ligue des champions. Pour assurer une diffusion télévisuelle internationale, en 2021, l'UEFA et Canal + ont signé un accord pour la diffusion de la Champions League, et ce jusqu'en 2024, pour trois saisons. Nous nous sommes rapprochés de leur service de communication afin qu'il nous éclaire sur les droits, les exclusivités et autres problématiques rencontrées au Gabon.

Par Anne-Marie Jobin

LES ÉCHOS DE L'ÉCO : Quelles sont les autres compétitions organisées par l'UEFA ?

L'UEFA n'organise pas seulement la ligue des champions. Elle est aussi responsable de l'organisation de nombreux tournois de clubs sur le plan international, pour les équipes masculines, féminines, de jeunes et de futsal. Parmi les compétitions les plus connues, citons l'UEFA Euro, l'UEFA Euro féminin et l'UEFA Women's Champions League.

L'UEFA redistribue aux clubs et aux associations nationales une part importante des fonds qu'elle tire des droits de diffusion et de parrainage. Par exemple, 93,5 % des recettes de la Ligue des champions de l'UEFA sont reversés directement aux clubs sous la forme de prix et de paiements de solidarité.

En ce qui concerne l'UEFA Euro, une moyenne de 60 % des recettes de chaque Euro est reversée aux associations membres de l'UEFA.

L'Euro 2020 n'a pas fait exception et a généré 775,5 millions d'euros pour la période de 2020 à 2024. Ces sommes financent des activités continentales.

L'UEFA gère également le programme baptisé HatTrick

Le programme UEFA HatTrick a été créé en 2004 pour distribuer les revenus du Championnat d'Europe de l'UEFA à nos associations

Nous condamnons fermement la diffusion illégale au Gabon réalisée systématiquement par une société jugée plusieurs fois pour piratage audiovisuel...

membres afin qu'elles investissent dans des projets de développement du football. Après presque 20 ans d'exploitation, le programme aura généré 2,6 mds d'euros qui auront été réinvestis dans diverses activités sportives continentales. Depuis son lancement, le programme HatTrick a financé près de 700 projets, nous aidant à remodeler l'avenir du football européen. Plus de 1000 terrains et 3000 mini-terrains ont été construits pour qu'un plus grand nombre puisse pratiquer le beau jeu, quel que soit son lieu de résidence. Au total, 34 centres d'entraînement nationaux ont été développés pour préparer les joueurs, les entraîneurs et les arbitres. Parallèlement, plus de 60 % des stades nationaux ont été modernisés ou construits grâce aux recettes de l'UEFA Euro, garantissant ainsi la sécurité des joueurs et des spectateurs, et améliorant l'accessibilité pour les personnes handicapées.

Ce programme est devenu l'une des plus grandes initiatives de solidarité dans le sport, canalisant en moyenne 60 % des revenus de chaque Euro vers les associations. L'Euro 2020 ne fait pas exception. Il produit 775,5 millions d'euros avec le programme 2020/2024. « Nous travaillerons à construire un écosystème de football unifié et solide pour développer le football européen. » Tel est notre leitmotiv.

C'est pour toutes ces raisons que l'UEFA cherche à protéger les intérêts de ses radiodiffuseurs, car la vente des droits de télévision représente une part importante du financement de ses revenus.

Quel est l'opérateur qui détient les droits de diffusion des compétitions de l'UEFA au Gabon ?

Pour la Ligue des champions de l'UEFA, SuperSport détient les droits en anglais et en langues locales (à l'exclusion du français) tandis que Canal+ Afrique détient les droits en français. SuperSport détient tous les droits linguistiques, y compris le français, pour l'UEFA Europa League et l'UEFA Europa Conference League. Pour les compétitions des équipes nationales de l'UEFA (UEFA Nations League, UEFA European Qualifiers, etc.), StarTimes détient les droits en anglais, français, portugais, espagnol et toutes les langues locales officielles (à l'exception de l'arabe), tandis que SuperSport détient les droits dans toutes les langues.

La polémique autour du piratage exercé par la concurrence fait débat et représente un important manque à gagner pour les diffuseurs officiels. Comment contribuez-vous à la défense de leurs droits ?

L'UEFA prend très au sérieux le piratage, la protection des intérêts de ses partenaires radiodiffuseurs et l'utilisation non autorisée de ses images. Avec une ressource dédiée à la lutte contre le piratage, elle gère un vaste programme fondé sur les dernières technologies disponibles, qui comprend une série d'activités de surveillance technique, de détection et d'applications afin de contrer un paysage de piratage complexe et en constante évolution.

Ce programme est une solution antipiratage « de bout en bout » qui couvre toutes les formes clés de contenu piraté en direct et enregistré, où qu'il se trouve. Il s'agit notamment des plateformes de médias sociaux, des services de télévision sur IP illégaux et des applications non autorisées, ainsi que des liens vers ces contenus, tels que les « sites de liaison ».

En matière de lutte contre le piratage, le travail quotidien de l'UEFA implique la recherche permanente de contenus piratés pendant et après un match. Des milliers d'avis de retrait et de lettres de cessation et d'abstention sont envoyés aux contrevenants ainsi qu'à toute entité identifiée comme facilitant la contrefaçon (comme les fournisseurs d'infrastructures sous-jacentes). Les services en infraction sont également retirés de la liste des résultats générés par les moteurs de recherche les plus populaires et les applications pirates sont retirées des magasins les plus utilisés.

L'UEFA prend également des mesures actives pour faire pression en faveur d'un changement législatif dans ce cadre, afin que des recours, des outils efficaces et significatifs, soient disponibles pour retirer plus facilement les contenus problématiques et pour empêcher qu'ils ne deviennent disponibles en premier lieu.

En outre, la collaboration permanente avec nos partenaires de diffusion est essentielle pour améliorer la lutte contre les problèmes de piratage existants et pour réagir aux nouveaux problèmes.

Cette approche globale est, selon l'UEFA, le meilleur moyen de protéger son contenu et, par conséquent, d'assurer le flux continu de revenus dans le jeu à tous les niveaux et de maintenir le football européen en bonne santé.

Vous avez cosigné un communiqué de presse avec d'autres entreprises lésées par le piratage, ce qui vous engage clairement auprès des diffuseurs officiels au Gabon. Considérez-vous que cet appui dissuade ou intimide les diffuseurs illicites ?

Nous condamnons fermement la diffusion illégale au Gabon réalisée systématiquement par une société jugée plusieurs fois pour piratage audiovisuel, moultes fois sanctionnée et contrainte à payer des amendes par la Haute autorité de la communication. Nous déplorons que nos nombreuses plaintes et les condamnations successives infligées par les autorités gabonaises ne soient pas plus dissuasives. Nous espérons voir le renforcement de l'économie légitime au Gabon et l'instauration d'un véritable respect de l'État de droit, des droits de propriété intellectuelle de l'UEFA et de nos partenaires radiodiffuseurs autorisés •



LE MOT DU MOIS

CROWDFUNDING

En réalité, l'expression crowdfunding ou financement participatif est utilisée de manière générique pour désigner différents modes de financement alternatifs : le don, la récompense, le prêt et la prise de participation.

Anciens élèves de Sciences Po Paris

SciencesPo
ALUMNI

Grâce à l'accessibilité facile aux réseaux sociaux et aux plateformes de financement participatif, le financement participatif accroît le bassin d'investisseurs au-delà du cercle traditionnel des propriétaires, des parents ainsi que des investisseurs en capital-risque.

L'avantage le plus évident du financement participatif pour une entreprise en démarrage ou un particulier est sa capacité à donner accès d'une part à

des porteurs de projets qui cherchent les moyens de financer une idée, un produit, un programme, et d'autre part à des investisseurs qui disposent de fonds à placer tout en ayant des attentes très variables de retour sur leur investissement.

Financer un projet par un don ou en échange d'une récompense symbolique est pour l'investisseur une manière relativement passive de participer à un projet auquel il porte un intérêt

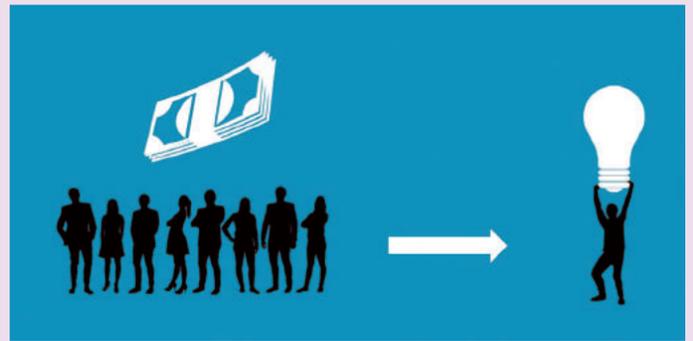
particulier. C'est le cas des dons aux associations caritatives ou humanitaires, des demandes d'objets promotionnels ou de coupons de réduction, voire de préachat d'un produit en cours de réalisation (cas des produits culturels).

Le financement par prêt (crowdlending) et par investissement (aussi dénommé crowdequity) reflète des situations plus contractuelles. Dans le cadre d'un prêt, les sommes avancées par le contributeur doivent être remboursées, avec ou sans intérêts.

Dans le cadre d'un investissement, le crowdfunder soutient financièrement un projet en contrepartie d'une réelle prise de participation (actions, obligations ou autres parts sociales).

Ces pratiques n'ont rien de révolutionnaire en elles-mêmes et existent depuis longtemps dans tous les pays du monde. En Afrique, les tontines, pratiques informelles fondées sur des valeurs de solidarité et de lien social, ont historiquement contribué au financement de projets en tout genre (funding). La nouveauté vient de l'intégration du numérique et des plateformes comme vecteurs supports qui permettent de rendre visible et accessible à la foule (crowd).

Selon un rapport la Banque mondiale estime le potentiel de crowdfunding en Afrique de



l'ordre de 1375 mds de F CFA en 2025, avec un pourcentage de croissance de 101 % en 2015 et estimé à 300 % en 2025.

Au moins 4 facteurs concourent à cette projection optimiste en Afrique. Selon les études, entre 80 % et 85 % des projets de startups sont incompatibles à l'offre bancaire, trop petits pour les fonds d'investissement ou trop gros pour les capacités des microfinances. Certains secteurs comme la culture, l'éducation, la sauvegarde de l'environnement ou la recherche, peu générateurs de rentabilité, sont encore sous-financés en Afrique par les institutionnels. Les Africains vivent et s'installent partout sur la planète tout en gardant le souci de mobiliser leur énergie pour contribuer au développement des leurs et aussi, de plus en plus, au devenir de leurs pays. Le digital est donc la meilleure façon de rassembler les ressources financières pour créer de l'impact. Enfin, les réseaux sociaux et les médias en ligne jouent désormais un

rôle central dans la diffusion et la propagation de l'information, y compris sur les sujets comme l'entrepreneuriat, les causes sociales à soutenir, les situations qui demandent d'agir en urgence... qui toutes peuvent susciter l'envie de contribuer en raison de l'émotion véhiculée.

Néanmoins, pour que le crowdfunding soit la réponse au financement de l'entrepreneuriat social, culturel et économique, il est crucial que les Africains commencent à élargir le champ de leur solidarité pour la sortir de l'escarcelle familiale.

Heureusement, le financement participatif en Afrique n'a pas attendu le législateur pour gagner du terrain. Plusieurs institutions se livrent à des levées de fonds en faveur de divers projets et entreprises en Afrique centrale. À titre d'illustration de tous les États de la Cemac, le Cameroun est sans doute parmi les plus actifs sur la problématique de la régulation du financement participatif.



“ Ne regardez pas les chaînes TV piratées ”

Steve Anderson **BANDZAMBI**
Animateur TV

Ensemble, arrêtons de financer les opérateurs voleurs d'images.



INTERVIEW DE MONSIEUR THÉOPHILE MBORO ASSOCHO, DIRECTEUR GÉNÉRAL D'AXA GABON DEPUIS QUAND, COMMENT ET POURQUOI LES ASSURANCES FONT-ELLES PARTIE INTÉGRANTE DE NOTRE BUDGET ?

Une assurance est un service destiné à couvrir un risque. Ce système consiste en l'échange d'une cotisation contre une prestation d'assurance prédéfinie en cas de sinistre. Cette prestation est financière. Elle protège des aléas susceptibles d'avoir un impact sur la vie d'un individu, d'une entreprise, d'une ville.

Par Anne-Marie Jobin

Au Gabon, au cours de l'année 2020, le secteur des assurances a enregistré de bonnes performances en dépit de la crise sanitaire liée à la pandémie de covid-19. Selon les données de la Fegasa, le chiffre d'affaires du secteur a progressé de 2,6 % pour se situer à 104,1 m^{ds} de F CFA au 31 décembre 2020, contre 101,1 m^{ds} de F CFA en 2019. Le marché est dominé par la branche IARD qui détient plus de 78 % des parts de marché contre 21 % pour la branche vie.

Théophile Mboro Assogho, directeur général d'Axa Gabon, a accordé un entretien à notre journal « Les Échos de l'Éco », dans lequel il fait le bilan de la société depuis sa nomination en juin 2018 et présente les perspectives pour l'avenir.

ÉCHOS de l'ÉCO : Monsieur Théophile Mboro Assogho, vous êtes à la tête d'Axa Gabon depuis juin 2018. Merci de nous dresser un bilan et de nous indiquer votre feuille de route.

Il y a 3 ans, dans un contexte économique difficile pour notre pays, le conseil d'administration m'a donné mandat pour repositionner la filiale Axa au Gabon, pour restaurer la confiance vis-à-vis des parties prenantes, et enfin, pour retrouver et pérenniser une croissance rentable.

Nous avons traversé en 2020 une crise inédite tant par sa forme que par son ampleur et ses conséquences. L'impact sanitaire, humain, économique de la pandémie de coronavirus, dont nous subissons encore aujourd'hui les effets, marquera longtemps notre marché et le monde dans lequel nous vivons. Pendant cette crise, Axa Gabon a d'abord protégé ses collaborateurs puis s'est assuré très vite de la continuité des services que nous devons à nos clients, notamment grâce à une forte digitalisation du groupe Axa.

À l'heure du bilan de cette période exceptionnelle, je retiendrai trois choses. La première, c'est évidemment la résilience opérationnelle dont nous avons fait preuve, avec en particulier la mobilisation sans faille des équipes d'Axa Gabon pour servir nos clients et donc tenir nos engagements vis-à-vis des parties prenantes. La deuxième, c'est l'accélération de la transformation digitale de la société favorisant ainsi le télétravail et des solutions adaptées aux besoins des clients dans les branches phares de notre

marché d'assurance telles que l'automobile et la maladie. La dernière, enfin, c'est la solidarité que nous avons démontrée pendant cette période. Bien sûr, nous sommes impactés par la récession économique, mais nous faisons preuve de résilience financière, avec notamment un gain des parts de marché (hausse de 2 points) depuis 2018 et une croissance annuelle moyenne de 7% ; un ratio de solvabilité de 605 % ; et enfin, un taux de couverture des engagements réglementés supérieur à 115 %.

Cette résilience nous permet aujourd'hui de regarder l'avenir plus sereinement.

En trois ans, avec le plan « Ambition 2020 », nous avons rebâti un acteur solide du marché gabonais. Maintenant, avec « Driving progress 2023 », nous allons capitaliser sur nos atouts et devenir plus forts dans nos domaines d'excellence. Les tendances post-covid qui se dessinent confirment pleinement nos décisions stratégiques.

Axa est leader mondial de l'assurance dommages des entreprises grâce à la création d'Axa XL en 2018, et également leader de l'assurance santé. Nous avons fait le choix de la santé et de la prévoyance en tête de nos priorités de développement. L'assurance automobile et les risques d'entreprise constituent les autres priorités.

Forts de cette vision, nous avan-

çons avec une feuille de route fondée sur cinq actions stratégiques : développer la santé et la prévoyance, simplifier l'expérience client et accélérer nos efforts de productivité, renforcer les performances de souscription, maintenir notre leadership et enfin, développer le capital humain au sein de la société.

Dès votre arrivée, vous avez cosigné une convention intercompagnies relative aux accidents de la circulation. Quels sont les avantages pour votre compagnie et pour vos sociétaires ?

Le « constat amiable » de déclaration des accidents automobiles matériels est opérationnel depuis avril 2019 grâce à la signature d'une convention intercompagnies au siège de la Fédération gabonaise des sociétés d'assurance (Fegasa) entre l'ensemble des membres du bureau, en présence du directeur national des assurances (DNA), Monsieur Olivier Mebiame Assame. Il s'agit d'un outil qui répond directement aux attentes des clients, car il permet aux victimes d'un accident matériel d'être indemnisées plus rapidement. En ma qualité de vice-président de la Fegasa chargé de l'assurance non-vie, je rappelle que ce document est obligatoire depuis le 01/10/2019 et qu'il constitue l'unique fait déclencheur pour instruire le sinistre pour l'assureur.

Ensuite, pour aller encore plus loin dans l'amélioration de la cadence de règlement des sinistres de nos assurés, nous avons signé une convention d'indemnisation directe des assurés (IDA) avec la société Assinco. C'est un outil qui permettra aux assurés communs des deux entités, Axa et Assinco, d'être indemnisés



●●● THÉOPHILE MBORO ASSOCHO, Directeur Général d'AXA Gabon

dans un délai maximum de 30 jours en cas d'accident de la route avec dommage matériel, grâce au constat amiable.

Sur quelle stratégie vous appuyez-vous pour conquérir de nouveaux souscripteurs ?

Avec la révolution numérique, les confinements liés à la covid-19 et la fermeture des commerces, les habitudes des clients ont évolué. Ils en attendent davantage, ils veulent que nous soyons à leurs côtés pour les aider à régler leurs sinistres et apporter des solutions face aux problèmes qu'ils rencontrent. Ils demandent une relation plus directe et plus fréquente avec leur assureur. Cela nous a conduits à revoir notre modèle, passant de régleur de sinistre à celui de partenaire de nos clients. C'est un vrai défi pour notre industrie.

Ainsi, pour répondre aux attentes de nos clients, Axa Gabon fait le choix de l'innovation en apportant de nouveaux

services à ses clients en plus de leur couverture d'assurance, notamment grâce à la digitalisation et au développement d'outils et de services adaptés. À titre d'exemple, la télé-médecine/téléconsultation dont bénéficieront très bientôt nos assurés en maladie. Dans ce contexte de crise, nous avons également adapté notre offre automobile afin de permettre au plus grand nombre de personnes, toutes bourses confondues, de s'assurer.

Selon les pays subsahariens, nous observons des différences de tarifs très significatives pour des assurances identiques. Quelle en est la raison ?

La tarification en assurance dépend du type de risque à couvrir et repose sur plusieurs critères. Par exemple, la tarification du risque automobile repose sur la zone géographique de circulation, les caractéristiques et usages du véhicule, le statut socio-professionnel et enfin les caractéristiques du conduc-

CLASSEMENT PROVISOIRE DES COMPAGNIES D'ASSURANCES GABONAISES (IARD+VIE)

Rang au 31/12/2019	Rang au 31/12/2020	Compagnies	CA au 31/12/2020 en milliards de F CFA	Parts de marché
2	1	ASSINCO	20 829 913	20%
1	2	SAHAM IARD	18 562 891	17,82%
3	3	OGAR IARD	13 419 634	12,88%
4	4	AXA	12 414 126	11,92%
5	5	OGAR VIE	10 456 285	10,04%
6	6	NSIA IARD	9 383 829	9,01%
7	7	SUNU VIE	9 226 356	8,86%
8	8	SUNU IARD	7 221 166	6,93%
9	9	NSIA VIE	2 029 406	1,95%
10	10	SAHAM VIE	615 140	0,59%

teur habituel. Dans un même pays, la différence de tarif peut également résulter de la politique commerciale de chaque société. Au Gabon, il existe un tarif de l'assurance responsabilité civile automobile obligatoire minimum Fegasa validé par les autorités de tutelle qui est respecté par les compagnies d'assurance. Le risque de sous-tarifification existe, mais il met en danger la société qui la pratique, car elle se retrouve ensuite dans l'incapacité de faire face à ses engagements, en particulier le paiement des sinistres dans les délais requis.

Axa couvre les risques auto, loisirs, santé, habitation et prévoyance. Quelle est l'assurance la plus prisée des Gabonais? Selon vous, pourquoi?

Selon la Direction nationale des assurances (DNA), on distingue trois types d'assurances obligatoires au Gabon : l'assurance responsabilité civile automobile, la responsabilité civile des architectes et l'assurance des risques de la construction des chantiers publics. Du fait de son caractère obligatoire et de la nécessité de se conformer à la législation, l'assurance la plus prisée est l'assurance responsabilité civile automobile.

Axa Gabon couvre l'ensemble des risques non-vie, pour les particuliers et les profession-

Sur notre site internet, nous offrons la possibilité de souscrire une assurance automobile en ligne en moins de 15 minutes.

nels. La Fegasa et la FGCA travaillent en étroite collaboration pour promouvoir notre secteur et offrir des solutions de protection financière du patrimoine au plus grand nombre de personnes.

Les titulaires de comptes «mobile banking» sont devenus plus nombreux. Cette facilité de paiement a-t-elle favorisé l'accessibilité à un contrat d'assurance?

Bien qu'en progrès depuis quelques années, le taux de bancarisation est encore faible au Gabon. Par ailleurs, les opérateurs télécoms s'imposent comme leaders dans les systèmes de paiement et des portefeuilles électroniques. Le taux de pénétration des smartphones au Gabon est de 145 %. Le mobile banking est donc un outil innovant qui nous

permet d'aller vers l'inclusion financière. Cela permettra aux personnes non bancarisées de faire des transactions financières telles que le paiement de leur(s) prime(s) d'assurance. Et ce, peu importe l'endroit où elles se trouvent en République gabonaise. Cette révolution numérique traduit le changement des comportements et des attentes de nos clients et partenaires. Grâce à notre transformation digitale, Axa Gabon offre la possibilité de payer ses primes d'assurances via mobile money (Airtel Money). Sur notre site internet, nous offrons la possibilité de souscrire une assurance automobile en ligne en moins de 15 minutes.

Quel est le nombre de collaborateurs employés par Axa? Quelle est la part de la gent féminine?

Le groupe Axa est présent au Gabon depuis plus de 40 ans. Son développement a été mené grâce à un engagement fort de ses collaborateurs. À ce jour, nous avons un effectif de 58 collaborateurs en CDI, dont 32 sont des femmes.

Quels sont vos investissements en termes de RSE?

Axa Gabon est une entreprise citoyenne qui joue pleinement son rôle au sein de la communauté sociale. Nous œuvrons dans les domaines de la santé,

de l'éducation et de l'environnement depuis plusieurs années à travers plusieurs actions telles que : une action de don de sang en partenariat avec le CNTS ; la mise en œuvre d'une campagne de sensibilisation dénommée La caravane AXA «Amis de la nature», en partenariat avec WCS Gabon, Amis du Pangolin, Conscience Baleine, avec pour objectif de sensibiliser nos jeunes enfants quant à l'importance de la protection de la nature pour affronter les enjeux du changement climatique; la sensibilisation des lycéens de classe de 1^{re} et de terminale à la prévention des risques financiers (établissement d'un budget, etc.) par le biais de notre programme «Insure Your Success», en partenariat avec Junior Achievement Gabon (JA Gabon) ; la réfection de trois appartements et deux studios à l'hôpital Albert Schweitzer ; le financement de plusieurs équipements destinés à la maternité de l'hôpital Albert Schweitzer (mobilier, plateaux techniques, 6 couveuses) ; une action d'assainissement de certains quartiers de la capitale et distribution de moustiquaires imprégnées aux populations, en partenariat avec la Croix-Rouge gabonaise ; le financement et la mise en rénovation de la bibliothèque de l'EPC GB1, l'installation d'un poulailler, afin de permettre aux enfants de découvrir les joies de la

nature, ainsi qu'une aire de jeux.

La société Axa gère-t-elle en parallèle un centre aux fins de la formation initiale et continue?

Composé d'hommes et de femmes, le capital humain d'Axa Gabon constitue le socle de notre société. Il est important pour nous de faire monter nos collaborateurs en compétences afin de leur permettre d'être compétitifs et de répondre aux défis de demain. Nous y accordons une attention particulière, notamment avec des formations en interne ou des consultants externes. Par ailleurs, en notre qualité d'entreprise citoyenne, nous avons signé un partenariat avec l'ONE afin de permettre aux jeunes diplômés gabonais d'effectuer des stages au sein de notre société •



Assistance Auto

**À vos côtés
quand la panne
prend place**

Bénéficiez d'un service de dépannage/remorquage 24h/24 et 7j/7.

☎ 8110

LA TRIBUNE D'ANGÈLE

LE DIGITAL EST-IL UNE OPPORTUNITÉ POUR LES ENTREPRISES GABONNAISES ?

Nous le vivons tous au quotidien : ce désir de connectivité qui nous colle à la peau. À la peau. Oui. Avec une montre connectée, un téléphone dit intelligent, une oreillette, un ordinateur portable ou encore une smart TV.

Angèle Yeno Boundono



●●● **Angèle Yeno Boundono**, Experte en marketing et communication - Directrice Havas Africa Gabon

On peut raisonnablement se demander si être connecté à internet à temps plein ne sera pas bientôt indispensable pour combler des besoins de première nécessité. Se nourrir, se loger, accéder à l'eau potable ou encore à l'électricité... À bien y penser, nous n'en sommes déjà pas très loin.

Avec 62 % de la population connectée à internet et plus de 3 millions de connexions effectuées via un smartphone*, on peut dire que notre économie est en pleine mutation. Une mutation à la fois sociétale, technologique et environnementale qui occasionne des bouleversements auxquels les organisations doivent être préparées. Des consommateurs toujours plus connectés, en mouvement permanent, avec des attentes nouvelles, des habitudes et des usages réinventés.

Cette nouvelle connectivité des consommateurs impose une remise en question du mode de fonctionnement de nos entreprises. En mettant le consommateur au cœur de leurs stratégies, les entreprises amorceraient une transformation digitale nécessaire à aligner leur structure organisationnelle, leur culture interne et leurs objectifs commerciaux sur les attentes et les désirs profonds du marché.

Se réinventer : déconstruire et reconstruire. Il est bien là le défi des entreprises. Ont-elles vraiment initié leur transformation digitale ? Combien de sociétés de la place proposent-elles aujourd'hui des outils, des plateformes ou des services qui améliorent l'expérience de leurs clients ? Sont-elles allées suffisamment loin ? Ou se sont-elles contentées d'assurer une présence, une prise de parole digitale, pour donner l'impression, erronée, d'une forme de modernité ?

Certains secteurs tels que la banque, les télécommunications ou encore la télévision par satellite se sont démarqués ces dernières années avec des offres intégrées au mobile. Ces offres ont apporté de vraies réponses aux besoins émergents de leurs clients parce qu'elles sont en phase avec leurs nouveaux modes de vie, usages et attentes. Grâce à ces services, chacun d'entre nous est plus performant : l'entreprise et le client.

Ces transformations sont encore trop peu nombreuses. J'aimerais connaître les parts de marché perdues par nos PME du fait de leur retard à digitaliser leur organisation interne et à s'outiller. Méconnaissent-elles les bénéfices qu'elles pourraient tirer d'une transformation digitale ou manquent-elles de compétences internes pour initier ce virage ?

La démocratisation de l'accès à internet a abaissé les barrières d'entrée sur le marché et réduit les obstacles à l'entrepreneuriat.

Avec peu de moyens, plus d'audace et d'agilité face aux changements du marché, les startups peuvent désormais concurrencer de grands groupes. On le voit déjà, même chez nous. De très petites entreprises, souvent très jeunes et portées par les réseaux sociaux, parviennent à émerger et à séduire des consommateurs de plus en plus nombreux.

Leur ancrage local associé à une culture digitale «innée» impacte de



façon transversale leur organisation, leur recrutement de talents, leur offre de services/produits, mais également leur approche commerciale. De Facebook à Instagram en passant par WhatsApp, ces startups parviennent à s'intégrer dans le quotidien de leurs cibles avec une grande ingéniosité. Elles arrivent à créer des liens et des connexions qui font sens pour leur public tout en simplifiant l'accès à leurs produits et services grâce au digital. Une expérience client réinventée que la plupart des grandes firmes ne parviennent pas à mettre en œuvre.

Cependant, pour tirer pleinement profit des bénéfices de la digitalisation, nos jeunes entreprises doivent encore accélérer le processus, avec notamment une meilleure prise en

compte des outils technologiques disponibles. Il est par exemple insuffisant de proposer un catalogue de produits en ligne sans possibilité de paiement à distance. Comment commander la livraison d'un repas sans avoir à manipuler des espèces ou à attendre un appel pour confirmer la réception de la commande réalisée en ligne ?

À mon sens, c'est bien là que réside l'opportunité pour les entreprises gabonaises. Au-delà de l'aspect digital, il s'agit bien plus de la capacité à comprendre ses consommateurs et à les mettre au cœur de la stratégie de développement de l'entreprise, quitte à repenser tout son modèle organisationnel.

Source : data portal 2021



vous propose

- Des appartements • Des villas • Des biens prestigieux
- Des terrains • Des locaux commerciaux

Vous êtes propriétaire et souhaitez louer votre villa ?
L'AGENCES N°1 EST LA SOLUTION !
 Face à une forte demande, nous recherchons des propriétés à la location dans les quartiers résidentiels.

Nous vous offrons le meilleur accompagnement pour la gestion de votre location.

Montagne Sainte
Téléphone : 011 74 51 51 / 077 64 51 51

Retrouvez-nous sur notre site internet
www.agencesn1.com

 agencesnumero1
 Agences n1



Agir contre
Le Cancer



MINISTÈRE DE LA SANTÉ

*Le dépistage,
un bon réflexe
qui peut nous sauver
la vie*



ACADEMIE FRANCO - AMERICAINE DE MANAGEMENT



**RENTREE ACADEMIQUE
2021- 2022**

**INSCRIVEZ-VOUS
MAINTENANT**



Rue André Mintsa - Batterie VI Près De l'Ecole Gros Bouquet 1

066 70 11 84 - 066 70 11 85 - 074 00 00 43