

# Les Echos de l'Eco

echosdeleco.com

NOVEMBRE 2021 - N°009 / GRATUIT, NE PEUT ÊTRE VENDU



Soumettez votre projet sur [startupper.totalenergies.com](http://startupper.totalenergies.com)



Interview

## Bernard Azzi

Président-directeur Général de Prix Import

### Essentiel



**Farid Chedid**  
Président fondateur de la holding Chedid Capital, président-directeur général d'Ascoma

**Une nouvelle dynamique pour Ascoma**

À partir des années 1950, Ascoma crée ses premières filiales sur le territoire africain. En 1952-1953, la société s'installe à Madagascar et au Cameroun, puis en Côte d'Ivoire et au Gabon ...

P. 7



**L'OIF promeut les échanges entre le Vietnam, le Cambodge et le Gabon**

La venue au Gabon de monsieur Henri Monceau coïncide avec l'organisation d'un forum économique de haut niveau...

P.11



**60 milliards de FCFA : de l'oxygène pour les PME**

C'est un plaisir pour moi d'éclairer vos lecteurs sur cet accord et ses modalités...

P.12

VOTRE DÉPANNEUR À VOTRE DISPOSITION

+241 77 37 45 37



Tél : 011 72 19 25

Email : [assinco@assinco-sa.com](mailto:assinco@assinco-sa.com) ; [commercial@assinco-sa.com](mailto:commercial@assinco-sa.com)

**Assinco**  
LE RISQUE MAÎTRISÉ, L'AVENIR ASSURÉ

# *70 ans d'Afrique au cœur d'Ascoma*



**ASCOMA  
GABON**

Conseil & Courtier en Assurances

**Ascoma Gabon - Libreville**

Immeuble Shell Gabon

90 rue Ange M'Ba

BP 2138 Libreville

+241 (0)11 74 32 90

**Ascoma Gabon - Port Gentil**

Avenue Savorgnan de Brazza

BP 272 Port Gentil

+241 (0)11 55 25 52



# Édito

## AU GABON, LE CHANGEMENT N'EST PAS SEULEMENT CLIMATIQUE !

Cette rentrée déjà bien amorcée est riche de sujets prometteurs de progrès et de succès. Cette période est synonyme de projets et de développement d'activités. Elle revêt bien sûr un caractère particulier avec la crise sanitaire, toujours présente. En effet, les activités culturelles et sportives restent perturbées et les regroupements toujours limités nous imposent de faire preuve d'adaptation pour concilier santé publique et organisation de moments conviviaux. Mais sur le plan des affaires, cette rentrée est animée. Bien entendu, la COP 26 domine l'actualité et nous évoquerons le sujet plus largement le mois prochain tout en développant le process mis en place pour suivre les résolutions prises.

Justement, en ce mois d'octobre, le sommet inaugural sur le pétrole, le gaz et l'énergie s'est déroulé à Libreville sous la houlette de Monsieur Vincent de Paul Massassa, ministre du Pétrole. Toutes les compagnies pétrolières, gazières et minières étaient représentées par leurs directeurs généraux. Les échanges des conférenciers autour de la réduction des gaz torchés étaient d'ailleurs en parfaite adéquation avec les sujets évoqués à la COP 26.

À l'international aussi, l'imposant et magnifique pavillon gabonais dressé sur 800 m<sup>2</sup> à l'exposition universelle de Dubaï a déjà accueilli quelque 50000 visiteurs. L'attrait touristique du Gabon est au plus haut et les investisseurs étrangers se donnent rendez-vous dans le salon VIP créé pour les recevoir et les renseigner.

Le sommet Turquie-Afrique se déroulera en décembre prochain à Istanbul. «Le partenariat avec l'Afrique est stratégique pour mon pays», a déclaré Monsieur Tayyip Erdogan lors de sa visite au Togo en octobre dernier. Impossible d'en douter, en effet, à la lecture des échanges commerciaux bilatéraux sur le continent qui s'élevaient à 5,4 m<sup>ds</sup> de \$ en 2003, à plus de 10 m<sup>ds</sup> de \$ en 2007 et à 25,3 m<sup>ds</sup> de \$ en 2020. En début d'année 2022, Madame Nilufer Erdem Kaygisiz, ambassadeur de Turquie en poste à Libreville, recevra les Échos de l'Éco.

Mais revenons au Gabon où le Fonds de solidarité africain met à disposition des PME adhérentes à la Confédération patronale gabonaise quelques 60 m<sup>ds</sup> de F CFA. Cette contribution permettra à ces entreprises gabonaises de développer leur business et de participer à la diversification de l'économie.

Alors oui, cette rentrée s'inscrit dans un vaste programme en faveur du développement durable et de la traduction concrète de l'Agenda 2030 de l'Organisation des Nations unies, de l'accroissement du secteur commercial et touristique au bénéfice de la diversification de l'économie.

Les sujets ne manquent pas. Le mois prochain, nous irons à la rencontre des compagnies aériennes puisque le ciel s'ouvre à nouveau, ce qui permet aux acteurs du tourisme de croire enfin à un retour aux affaires.

Bonne lecture!

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

### IMPRESSION



# Sommaire



### LE GABON SE PRÉPARE À L'APRÈS-PÉTROLE

Le gaz, source énergétique jusqu'à présent gaspillée, jouera bientôt un rôle prépondérant dans la diversification de l'économie du Gabon.

P.6

### GABON : LE CADRAGE MACROÉCONOMIQUE ET BUDGÉTAIRE 2022 REPOSE SUR SEPT GRANDS AXES

Ces axes ont été déclinés par le ministre du Budget et des Comptes publics, Sosthène Ossoungou Ndibangoye, au cours du Conseil des ministres du 15 octobre 2021.



P.8



### LES STARTUPPERS DE TOTALÉNERGIES DANS LES STARTING-BLOCKS

Vendredi 22 octobre, à l'invitation de TotalEnergies au Gabon, nous avons été reçus à la conférence de presse donnée à l'occasion du lancement de la 3<sup>e</sup> édition du Challenge Startupper.

P.9

### 2021 : LE GROUPE SUNU INNOVE ET LANCE SON OFFRE « AUTO CONNECTÉE »

Le groupe Sunu comprend plus de 4042 collaborateurs, 24 sociétés d'assurance vie et non-vie, 1 banque, 1 société de microfinance, 1 société immobilière et 2 sociétés de gestion santé, le tout réparti dans quinze (15) pays africains.



P.10

AUTO CONNECTEE



### LA TRIBUNE DE PRIVAT L'INTÉRÊT DE POUVOIR DISPOSER DES SONDAGES : « VOUS NE POUVEZ PAS GÉRER CE QUE VOUS NE MESUREZ PAS »

Il y a beaucoup de sagesse dans ce dicton de Peter Drucker. Il démontre pourquoi la récente explosion des données numériques a révolutionné le monde, et pas seulement celui des affaires.

P.14

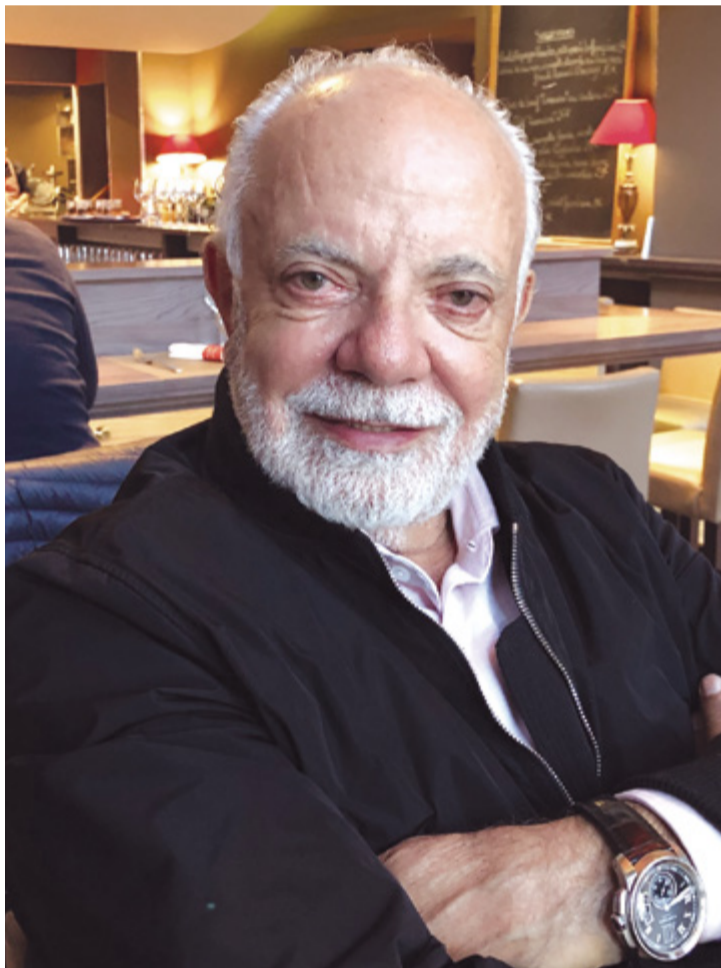


## INTERVIEW DE MONSIEUR BERNARD AZZI, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PRIX IMPORT

# PRIX IMPORT AU CARREFOUR DES CHEMINS

Prix Import est une société de droit gabonais créée par Bernard Azzi en juin 1992. À cette époque, le capital est constitué de vingt millions de FCFA, une trentaine d'employés sont embauchés. Quatorze ans plus tard, en 2006, la recapitalisation est élevée à hauteur de 500 millions de FCFA. En 2008, les statuts sont modifiés, Prix Import devient une SA au capital d'un milliard de francs CFA et emploie 500 personnes. Aujourd'hui, quatorze ans après (à croire que c'est un cycle), Bernard Azzi affirme son ambition de devenir le leader du commerce alimentaire du marché gabonais. Prix Import a augmenté son capital, qui pèse à présent trois milliards cent millions de FCFA, et collabore avec plus de 700 personnes. L'an prochain, ces équipes fêteront leurs 30 ans. Cet important acteur économique continue d'investir et de prospérer. Il vient de signer un accord avec le groupe Carrefour, pionnier du concept des hypermarchés des années 60.

Par Anne-Marie Jobin



●●● Bernard Azzi, PDG de Prix Import

**Échos de l'Éco :** Monsieur Azzi, vous avez construit Prix Import de toutes pièces avec une forte identité familiale. Vous êtes libanais, autodidacte et aujourd'hui l'un des acteurs économiques privés les plus importants du Gabon. Acceptez-vous de retracer pour nous votre parcours qui est un exemple pour la jeunesse ?

Je suis arrivé au Gabon le 14 avril 1975, recruté par la société hollandaise Holando. J'y suis resté une année et c'est depuis Port-Gentil, où je travaillais, que j'ai compris ce qu'était le Gabon. Son attractivité, le mode de vie que j'avais déjà adopté, sont des valeurs qui ont suscité mon attachement à ce pays. J'ai alors 26 ans, je décide de créer ma propre entreprise et m'installe à Libreville, considérant que les opportunités commerciales y sont

plus prometteuses. En 1977, année de la quatorzième conférence au sommet de l'OUA\* qui s'est déroulée à Libreville, j'ouvre à Nombakélé une boutique de produits surgelés baptisée « Gel shop », premier commerce du genre. À cette époque, les conteneurs réfrigérés n'existaient pas. Toutes les marchandises étaient affrétées par avion : les frites, les volailles, les poissons, les glaces. Cette affaire, ce commerce était alors particulièrement novateur et ne correspondait pas aux modes de consommations des Gabonais. Pour illustrer ce propos, permettez-moi une anecdote : certains clients entraient dans le magasin pour acquérir des congélateurs et non pour acheter des produits congelés ! J'ai préféré fermer cette boutique. Nous sommes en 1979. Avec le fruit de mon

travail, j'ai alors ouvert mon propre commerce à Mont-Bouët. Je l'ai baptisé Comiga (Commerce et importation gabonaise). Je progressais dans le registre de l'alimentaire et vendais des produits en demi-gros. C'est en 1981 que j'ai importé les premières dames-jeannes au Gabon. Les dames-jeannes sont ces contenants en verre d'une vingtaine de litres dans lesquels les vins se conservent particulièrement bien. Je vendais aussi de la confiserie, des biscuits, du pain, etc. Et puis j'ai passé un accord avec Unilever, qui perdure encore à ce jour. La confiance témoignée par ce géant de l'exportation a prouvé notre légitimité et persuadé d'autres négociants de nous rejoindre. Rapidement, je me suis trouvé à l'étroit et, pour répondre à l'expansion et nourrir la croissance de mon entreprise, j'ai délocalisé ce centre de vente pour m'installer au Port Môle. En 1989, j'ai acheté l'ancien magasin de Bernabé Gabon, une construction de 1958 qui appartenait initialement à SDV. C'est aujourd'hui le Prix Import du centre-ville. Au fur et à mesure, à partir de ce commerce qui employait une trentaine de personnes, ont été ouvertes d'autres entités. À ce jour, nous gérons dix surfaces de vente et travaillons avec plus de 1000 collaborateurs, directs et indirects.

**Vous ne cachez pas votre ambition de devenir le moteur de la distribution agroalimentaire et aussi d'autres produits. Votre gamme concerne tous les goûts et tous les budgets. Vous avez signé un accord important avec le groupe Carrefour. Pour quelle raison, et de quoi s'agit-il ?**

Au regard de la progression de nos activités, de la multiplication des références proposées, des besoins exprimés par nos clients, nous avons compris qu'il était indispensable d'abandonner ce que nous appelions à l'époque les comptoirs pour passer à ce qui est identifié comme de la grande distribution.



●●● Bernard Azzi sur son chantier du futur supermarché Carrefour

Ce changement est considérable. Il passe par différentes phases d'adaptation et de mise en œuvre de méthodes de gestion interne. Nous étions parmi les premiers à scanner nos produits, ce qui nous a permis de moderniser l'ensemble de nos process. Une fois ce palier franchi, nous étions crédibles pour aller prospecter en Europe. Nous avons tout d'abord fusionné avec le groupe Auchan qui, après deux ans de collaboration, a finalement décidé de ne pas s'implanter sur le continent africain.

Nous sommes allés à la rencontre du groupe Carrefour qui lui, avait pris la décision de continuer d'investir et de renforcer sa présence panafricaine. Ensemble, et durant deux ans, nous avons collaboré et travaillé à la mutualisation de nos intérêts communs. Aujourd'hui, Prix Import est une entité franchisée du groupe Carrefour. Huit de nos magasins sont franchisés sous l'identité de Carrefour Market tandis que seul le magasin du centre-ville correspondra aux normes de l'appellation supermarché. Le Gabon est le 5<sup>e</sup> pays de l'Afrique subsaharienne choisi par le groupe pour développer son expansion.

**Quelles sont les contraintes qui vous sont imposées ?**

Je considère qu'il ne s'agit pas de contraintes, mais de modèles à dupliquer. Nous devons appliquer des modèles, adopter une technologie avancée, copier des savoir-faire, respecter des normes d'hygiène, etc. Bon nombre de méthodes qu'ils ont mises en place et qui s'avèrent productives. Pour nous y aider, Carrefour missionne des agents,

des auditeurs qui nous suivent à tous les niveaux et dans tous les secteurs : boucherie, charcuterie, les légumes, etc. La mise en place, la valorisation des têtes de gondoles, la mise en avant des promotions... Ce n'est donc pas une contrainte pour nous que de nous référer aux meilleurs professionnels.

Cependant, je souhaite appuyer mes propos sur le fait que le groupe Carrefour nous impose une double mission. Le contrat stipule que Prix Import se doit d'acheter une majeure partie de ses approvisionnements au Gabon. Carrefour n'est pas pour autant un mécène et Prix Import s'engage à acquérir environ 50% de ses stocks auprès de sa centrale d'achats. Cela signifie que Carrefour n'exportera pas d'avocats, de bananes et autres produits locaux dont nous disposons, que nous cultivons. Mais cela fait déjà partie de nos priorités. Prix import achalande et vend 700 produits référencés made in Gabon. L'un de nos fournisseurs les plus importants nous vend différents produits, qu'il s'agisse de produits alimentaires – manioc, lait, thé, café, confiture, chocolat, etc. –, de boissons aussi, de cosmétiques ou de produits d'hygiène. Nous sommes donc des dépositaires et cette vitrine exposée dans nos magasins contribue considérablement au développement du pays. Dans ce même registre, je me réjouis d'une rencontre organisée avec Monsieur Biendi Maganga Moussavou, ministre de l'Agriculture, qui nous rassure et nous conforte en se tenant à nos côtés pour travailler sur des projets exponentiels.

**Vous construisez un centre commercial de 2200 m<sup>2</sup> dans lequel vous louerez des locaux commerciaux. Quelles sont les enseignes qui y seront représentées ? Quelles sont les dates d'ouverture prévues ?**

Dans un premier temps, c'est-à-dire en février 2022, nous ouvrirons à notre clientèle le nouveau Prix Import sur une surface de 2 200 m<sup>2</sup>, soit 800 m<sup>2</sup> de plus que celui que

*Prix import achalande et vend 700 produits référencés made in Gabon.*



vous connaissez. Il s'agit d'un supermarché qui offrira notamment des produits alimentaires, des cosmétiques, de l'électroménager, une pâtisserie intégrée, une gamme très importante de vins, de champagnes et de spiritueux.

Dans un deuxième temps, à la rentrée 2022, nous ouvrirons la galerie marchande composée de douze magasins ouverts uniquement à des commerces internationaux. Il s'agit d'ouvrir la porte aux IDE (Investissements directs à l'étranger) qui contribueront ainsi à l'essor du Gabon et créeront des emplois. De nombreuses enseignes ont déjà réservé leurs espaces parmi lesquelles Gemo, Etam, Mango, Paul, un glacier, un parfumeur et KFC.

Et enfin, nous prévoyons l'ouverture d'une polyclinique en 2023. Nous nous reverrons pour en parler.

**Quel est le coût de la construction ?**

Le projet intégral est estimé à 8 mds de F CFA d'investissements, sachant que 50 % de ce budget est imputable à la construction du supermarché.

**Quel est le nombre de produits en plus de ceux déjà proposés à la vente ?**

Aujourd'hui, nous disposons de 18 000 références et nous prévoyons, avec Carrefour, de travailler sur plus de 30 000 références.

**Quel est le nombre d'emplois créés ?**

Chacun de nos 10 magasins emploie environ 70 personnes et celui du centre-ville collabore avec 150 personnes. Nous pensons créer environ 150 postes dès l'ouverture du supermarché Carrefour.

**Quelle est l'estimation de l'augmentation du chiffre d'affaires ?**

Nos différentes études nous permettent d'estimer une augmentation de 20 % de notre chiffre d'affaires actuel.

**Quelle est l'organisation nécessaire (informatique, formation, etc.) ?**

Il faut effectivement bien mesurer ce qu'entraînent de telles réalisations. Nous avons été dans l'obligation de nous fier à des professionnels spécialisés, notamment concernant l'hygiène. C'est le cœur essentiel de tous les magasins, notamment pour l'alimentation. Ne rien laisser au hasard, se montrer très vigilants, voire intransigeants, être préventifs et suivre un cahier des charges qui répond à des normes strictes. En ce qui concerne l'approvisionnement, à ce jour, nous réceptionnons deux arrivages par semaine de fret de vivres frais en provenance de France. Avec les nouvelles références de Carrefour, cela ne peut qu'augmenter. Nous espérons qu'en termes de légumes, de volailles, nous pourrions bientôt remplir nos rayons de produits made in Gabon.

*Ne rien laisser au hasard, se montrer très vigilants, voire intransigeants, être préventifs et suivre un cahier des charges qui répond à des normes strictes.*

Concernant le système informatique, nous nous félicitons d'avoir pris les devants en créant des logiciels personnalisés qui répondent exactement à nos besoins, à nos attentes. Nous ne souhaitons pas être dépendants et, comme toute exception à la règle, cela a un coût. Nous avons déboursé 500 000 euros pour bénéficier de notre autogestion. C'est avec l'aide et le soutien de Carrefour et d'autres partenaires que nous avons adapté notre produit à l'évolution de nos activités. Trois de nos techniciens informatiques travaillent à demeure ici au siège d'Oloumi et sont aptes à répondre à l'instant T à toute question ou problématique.

**Avez-vous un centre de formation ?**

Je n'appelle pas cela un centre de formation, mais de l'apprentissage intégré. Nous nous appuyons sur des mentors. Ils sont en général chefs de rayon, comme au service boucherie, légumes ou produits surgelés, mais aussi au service hygiène, etc. Cette formule nous permet d'être autonomes, de former notre personnel en incluant l'esprit de famille qui nous caractérise.

**Vous possédez 9 magasins à Libreville et sa couronne. Avez-vous pour ambition de vous étendre sur les 8 autres provinces ? Sinon, pourquoi ?**

Oui, c'est un projet qui nous tient à cœur. Nous envisageons dans un premier temps de nous implanter à Franceville, Mouanda, Mouila, Oyem et Lambaréné. Nous avons déjà

acquis certains terrains et ces extensions sont assurées. En revanche, je ne suis pas en mesure de vous indiquer de dates ni de délais. Il s'agit là aussi d'investissements importants et l'on se doit de garder certaines réserves.

Prix Import est réputé pour proposer une gamme de vins et de spiritueux des plus larges. Vous êtes aussi distributeurs exclusifs d'une cinquantaine de marques de renommée mondiale, sans compter les produits annexes tels que la vaisselle, le linge de maison, etc. Combien compterez-vous de fournisseurs, de quels horizons sont-ils ?

Comme je vous l'ai souligné, la signature de ce partenariat avec Carrefour est conditionnée à l'achat de 50 % de nos approvisionnements. Ils nous accompagnent dans cette démarche, notamment sur le textile où nous n'avons pas une grande expérience. En revanche, nous sommes très à l'aise dans les achats de tout ce qui est alimentaire et aussi dans les boissons, quelles qu'elles soient. Dans ce domaine, nous nous fournissons auprès du distributeur Diageo, détenteur de prestigieuses marques telles que White Horse, JB, Johnnie Walker, etc. pour les whiskys, et Baileys, tandis que nous importons directement les marques représentées par la société Martini et Campari. Ces produits sont aussi distribués par le groupe Cecagadis. J'aime à dire que la concurrence exercée au Gabon est plutôt productive, en rien agressive, et nous entretenons cette relation.

Vous dégagez plus de 40 % de votre chiffre d'affaires avec la vente en gros. Ces ventes



●●● Bassam Azzi, directeur Prix Import centre-ville

sont gérées depuis votre dépôt de 18 000 m<sup>2</sup> situé en zone d'Oloumi. Ce dernier sera-t-il suffisant avec l'arrivée des produits Carrefour ?

Ce n'est pas tout à fait exact. Notre dépôt et siège social d'Oloumi sont implantés sur 12 000 m<sup>2</sup>. Nous venons d'acquies un terrain de 6 000 m<sup>2</sup> à quelques encablures d'ici. Nous avons aussi 10 000 m<sup>2</sup> à Owendo et sommes sur le point d'acheter 2 000 m<sup>2</sup> au centre-ville et 6 000 m<sup>2</sup> non loin de notre magasin Super Gros. Ces zones de stockage sont indispensables pour pouvoir recevoir et gérer les stocks attendus.

Je souhaite aussi vous informer de la création de notre propre boulangerie qui est presque terminée. Elle a pour mission première de livrer l'ensemble de nos magasins et sera aussi ouverte au public, bien entendu.

Notre continent rencontre des problèmes inédits avec le transport des conteneurs, notamment en provenance de Chine. Avez-vous trouvé une

formule pour lutter contre ce phénomène ?

Non, malheureusement. Et comme pour tous les importateurs, cette problématique pèse considérablement sur notre business. Nous espérons sortir de cette crise qui nous bloque pour nous fournir en Chine.

**Prix Import est une société construite sur une forte identité familiale. Est-ce une volonté ?**

Bien entendu, et nous sommes une famille très soudée sans laquelle je n'en serais pas là. Ce lien familial est un atout, l'union est notre force.

**En 2022, Prix Import aura 30 ans ! Que prévoyez-vous pour immortaliser cet anniversaire ?**

L'an prochain, nous fêterons différents événements : nos 30 ans bien sûr, mais d'abord et surtout l'ouverture du premier supermarché Carrefour à Libreville ●

*L'an prochain, nous fêterons nos 30 ans et surtout l'ouverture du premier supermarché Carrefour à Libreville.*

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.



●●● Vue d'ensemble de la galerie commerciale et du futur supermarché Carrefour de Libreville.



# LE GABON SE PRÉPARE À L'APRÈS-PÉTROLE

Le gaz, source énergétique jusqu'à présent gaspillée, jouera bientôt un rôle prépondérant dans la diversification de l'économie du Gabon.

Par la Rédaction



importants acteurs du domaine : les sociétés Perenco, BW Energy, Total Énergies, Gabon Oil Company, Assala Gabon S.A., Trafugura, Maurel & Prom Gabon et Sinopec, ainsi que Comilog.

Madame Alice Ouedraogo\*\*\* s'est positionnée au nom de son institution. En effet, la Banque mondiale salue la volonté des autorités gabonaises pour leur engagement vers une transition énergétique salvatrice pour le pays, tant sur le plan économique que climatique, parce qu'il s'agit aussi de réduire progressivement l'impact des gaz à effet de serre.

Cette initiative entre dans le cadre du PAT (Plan d'accélération de la transformation). Selon une récente étude, le Gabon dispose d'environ

100 mds de m<sup>3</sup> de réserves gazières. Cet intérêt pour le gaz intervient au moment où la production pétrolière décline dans le pays, sans découverte majeure d'un champ pétrolier depuis une vingtaine d'années. Pour la plupart, les champs pétroliers en production au Gabon sont qualifiés de matures. En 1997, l'année du peak-oil (sommet de la production pétrolière), 18 millions de tonnes étaient produites. En 2020, le Gabon a extrait 10,4 millions de tonnes de pétrole, soit 76 millions de barils, et ces chiffres semblent se stabiliser.

Plus d'un demi-siècle après le démarrage de la production pétrolière, le Gabon importe environ 90 % du gaz butane consommé dans les ménages. Perenco annonce d'ores et déjà qu'elle lancera dès 2023 une usine qui produira 10 000 tonnes de gaz butane par an, soit 20 % de la consommation nationale. Au regard des réserves dont dispose le Gabon et du travail organisé par la task-force essentiellement dédiée à ces projets, il n'est pas illusoire de penser que le pays exportera du gaz dans quelques années. L'ambition du Gouvernement est fondée sur les objectifs du projet « stratégie gazière ». Ces derniers incluent notamment l'ac-

*Cet intérêt pour le gaz intervient au moment où la production pétrolière décline dans le pays*

célération de trois projets catalyseurs : l'amélioration de l'approvisionnement du marché domestique en gaz butane, la réduction de 25 % des importations de ce gaz à l'horizon de décembre 2022 et la liquéfaction de 70 000 m<sup>3</sup>/jour de gaz actuellement torché pour vente à des industriels locaux.

Ce sujet nécessite des compléments d'information que nous obtiendrons lors d'une interview prévue et accordée par Yann Yangari, directeur général de la task-force de la stratégie gazière du PAT. Nous y reviendrons •

\* Ministre du Pétrole, des Gaz et des Mines

\*\* Ministre de la Promotion des investissements des PPP et chargée de l'amélioration de l'environnement des affaires

\*\*\* Représentante résidente du groupe de la Banque mondiale pour le Gabon et la Guinée équatoriale

C'est sous cet angle que la première édition du sommet s'est ouverte le 20 octobre, à l'hô-

tel Nomad. Sous la houlette de M. Vincent de Paul Massassa\*, en présence de Mme Carmen Ndaot\*\*, étaient présents les plus

**APPELEZ  
LE CALL CENTER  
DINOUTOU  
UNE OREILLE À VOTRE ÉCOUTE**

**Horaires d'ouverture du :**  
Lundi au Vendredi de 7h30 à 18h00  
Samedi de 8h30 à 12h30

Langues disponibles : Français - Anglais - Mandarin

**Numéros à appeler depuis l'étranger :**  
+241 76 53 78 15 / +241 61 00 63 04 / +241 11 48 78 00

Facebook @PetroGabonSA | LinkedIn petro\_gabon | Instagram @petro\_gabon | WhatsApp 066 22 77 57



**PetroGabon**

Toute notre énergie pour vous servir



INTERVIEW DE MONSIEUR FARID CHEDID  
PRÉSIDENT FONDATEUR DE LA HOLDING CHEDID CAPITAL, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ASCOMA

## UNE NOUVELLE DYNAMIQUE POUR ASCOMA

À partir des années 1950, Ascoma crée ses premières filiales sur le territoire africain. En 1952-1953, la société s'installe à Madagascar et au Cameroun, puis en Côte d'Ivoire et au Gabon en 1961-1963, et enfin en Centrafrique en 1968. Aujourd'hui, presque 70 ans après, le groupe compte 600 collaborateurs présents dans 23 pays et devient ainsi le leader du courtage d'assurance en Afrique francophone. Consécutivement au rachat par Chedid Capital de 80 % du capital d'Ascoma, Farid Chedid est nommé président-directeur général (PDG) d'Ascoma. Un nouveau conseil d'administration et un nouveau comité exécutif ont également été créés, composés principalement de directeurs issus d'Ascoma et de Chedid Capital. Cette mixité permet au groupe d'interagir et d'élargir les réseaux respectifs, d'ajouter des propositions de services et de se doter de moyens nécessaires au développement du groupe à l'international.

Par la Rédaction

### PORTRAIT ET PARCOURS

Farid Chedid est le fondateur, président-directeur général de Chedid Capital, holding financière active dans le secteur de l'assurance et la réassurance.

En 1998, Farid Chedid implante sa première société à Chypre, Chedid Ré qui, quelques années plus tard, deviendra un des 20 premiers courtiers en réassurance au monde. Depuis ses bureaux de Beyrouth, Casablanca, Dubaï, Limassol, Londres et Riyad, la société opère dans 45 pays sur 3 continents.

En 2009, Farid Chedid fonde au Qatar Seib Insurance and Reinsurance, devenue en dix ans l'une des premières sociétés d'assurance de santé du pays.

En 2009 toujours, il lance et préside Chedid Insurance Brokers Network, un réseau de courtiers en assurance couvrant aujourd'hui l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique via ses bureaux d'Abu Dhabi, Beyrouth, Doha, Dubaï, Jeddah, Khobar, Limassol, Londres, Port-Louis, Riyad et Sharjah.

En 2014, Chedid Capital, en association avec le conglomérat mauricien IBL, acquiert City Brokers, leader en courtage d'assurance à l'île Maurice et en Afrique de l'Est. En 2016, la holding rachète Al Manarah Insurance Services, courtier d'assurance aux UAE. Farid Chedid préside les conseils d'administration des deux nouvelles sociétés du Groupe. En 2020, Chedid Capital fonde et lance le Corporate Risk management Institute (CRMI), un institut voué à renforcer la culture du risk management et la gouvernance d'entreprise.

En 2021, la holding Chedid Capital acquiert 80 % des parts du groupe Ascoma, premier réseau indépendant de courtage en assurance en Afrique subsaharienne basé à Monaco et Paris pour ses activités internationales.

En 2017, 2018 et 2019, Farid Chedid est cité parmi les 100 personnalités les plus influentes au Moyen-Orient par la Revue Arabian Business, parmi les 35 hommes d'affaires libanais les plus influents par Forbes Middle East, ainsi que « Middle East and Africa Industry Achiever of the year 2016 » par Global Re and Strategic Risk Consortium.

Farid Chedid est membre du Middle East Leadership Initiative (MELI), du Aspen Global Leadership Network (AGLN), membre du Human Rights Watch - Beirut Committee ainsi que du conseil d'administration de la Notre-Dame University.

Farid Chedid est diplômé du Chartered Insurance Institute - UK, titulaire d'un master de Risk Management de l'Université de New York - Stern School of Business, d'un master en finance de l'ESCP Europe, d'un master en gestion de Paris IX Dauphine. Il est également diplômé en droit maritime de la London Metropolitan University.

Les Échos de l'Écho vous souhaitent la bienvenue, Monsieur Farid Chedid, et vous remercient de nous recevoir pour répondre à nos questions. Presque un siècle après la création d'Ascoma vous avez créé Chedid Capital en 1998. Cela signifie qu'en 23 ans d'activité, installée dans 45 pays, votre holding s'inscrit déjà dans le top 20 mondial des acteurs du courtage en réassurance. Vous avez déclaré il y a peu dans un grand magazine européen que vous ambitionnez de faire passer le chiffre d'affaires d'Ascoma en Afrique de 260 à 500 millions de dollars. Quelles sont vos formules et méthodes pour y arriver ?

Je vous remercie pour cette interview et peux vous dire que je suis honoré et ravi d'être au Gabon. Un très beau pays et un peuple très gentil et chaleureux. C'est ma première visite, mais certainement pas la dernière.

Pour répondre à votre question, en effet nous ne manquons pas d'ambition pour le groupe Ascoma en Afrique. Je vous confirme qu'un des objectifs est de passer du chiffre d'affaires de 260 millions de dollars à environ 500 millions de dollars. Pour l'atteindre, il n'y a pas de potion magique, mais une stratégie que le Comex, les directeurs des zones et filiales ont mise au point. Tout le monde s'est mis au travail dès la première minute. Notre stratégie s'appuie sur plusieurs fondements et principes : le travail d'équipe, la coordination entre toutes les équipes pour renforcer le service clients, nos partenariats avec les sociétés d'assurance, la relation avec tous nos clients y compris les PME et les grands groupes africains et internationaux, collaborer avec des professionnels reconnus, entraîner nos cadres et leur apporter les spécialités requises, trouver de nouveaux clients et chercher de nouvelles opportunités, renforcer la gouvernance, la conformité et surtout la gestion des risques, toutes ces notions constituent le sérieux de notre groupe.

Ces différentes et nombreuses valeurs s'appuient sur toutes les entités du groupe Chedid Capital, notamment en réassurance, puisque notre filiale Chedid Re s'inscrit dans les 20 premières



●●● Farid Chedid

mondiales. Nous ne sommes pas en Afrique par hasard, nous nous sentons soutenus, nous sommes là parce que le potentiel continental nous rend ambitieux, parce que nous travaillons sur une stratégie prometteuse.

Depuis le début de la création de Chedid Capital, vous vous appuyez sur un programme de formation interne que vous avez baptisé Chedid Academy, en partenariat avec le Chartered Insurance Institute. Bon nombre de vos collaborateurs en sont issus. Pensez-vous dupliquer ce modèle de formation et d'intégration au Gabon ? Quels seront les critères pour en bénéficier ?

Nous avons fondé la Chedid Academy il y a bientôt 15 ans dans le but de former nos équipes et avec l'objectif que chaque élément devienne un leader du domaine. Notre partenariat avec le Chartered Insurance Institute en est un exemple. Nos collaborateurs sont en formation continue afin de pouvoir offrir un service optimal à nos clients, à nos fournisseurs/partenaires, mais aussi à l'industrie de l'assurance sur les marchés où nous opérons. C'est un plus considérable pour tous les acteurs qui travaillent pour notre groupe.

Dès l'acquisition d'Ascoma, nous avons œuvré au lancement d'Ascoma Académie et je suis heureux que cette valeur ajoutée soit une belle opportunité pour nos collaborateurs, particulièrement ceux du Gabon, qui ont débuté les formations. La formation continue fait partie de notre stratégie de développement. Être diplômé du Chartered Insurance Institute est essentiel pour nous et nous comptons y faire former nos cadres. Nous envisageons aussi une collaboration stratégique avec l'institut international des assurances qui se trouve à Yaoundé et forme depuis des

années les professionnels du secteur des assurances.

Monsieur Farid Chedid, quelles sont vos ambitions pour le groupe Chedid Capital dans les 10 années à venir ?

J'ai des ambitions pour mon groupe, non seulement pour les 10 ans à venir, mais pour les 50 prochaines années, voire à l'horizon du siècle prochain. Nous sommes un groupe jeune, dynamique et surtout nous sommes animés par la passion. Nous sommes agiles, vivants et imprégnés du sens du service. En 23 ans j'ai bâti un groupe présent sur trois continents, un groupe qui a grandi grâce aux femmes et aux hommes enthousiastes à l'idée de relever des challenges, à trouver des solutions à chaque problème pour ne pas perdre de vue l'objectif à atteindre.

Notre groupe repose sur des fondamentaux très solides : une bonne gouvernance, la conformité, la gestion des risques, la transparence, le respect du client et la confiance de tous nos partenaires. Grâce à tous ces atouts, notre groupe est prêt à relever tous les défis, comme celui de la pandémie qui a secoué l'économie mondiale. Chedid Capital renforcera sa présence sur le continent africain et au Moyen-Orient où nous sommes bien intégrés depuis nos débuts. L'Europe et l'Asie ne nous laissent pas indifférents. Nous mettons tout en œuvre pour que, dans une décennie, notre groupe soit un exemple et qu'il bénéficie d'une renommée internationale pour continuer à accompagner partout dans le monde nos clients et les générations à venir. ●



# GABON : LE CADRAGE MACROÉCONOMIQUE ET BUDGÉTAIRE 2022 REPOSE SUR SEPT GRANDS AXES

Ces axes ont été déclinés par le ministre du Budget et des Comptes publics, Sosthène Ossoungou Ndibangoye, au cours du Conseil des ministres du 15 octobre 2021.



Présentées par le ministre Sosthène Ossoungou Ndibangoye, les principales hypothèses du projet de budget 2022, qui est équilibré en ressources et en charges à 2 936,6 m<sup>ds</sup> de F CFA, reposent sur sept grands axes tels que listés ci-après : une production de pétrole

de 11 millions de tonnes, en hausse de 7,8 % ; un prix du baril pétrole qui s'établirait à 60 dollars en 2022 contre 55 dollars en 2021, soit une hausse de 9,1 % ; un volume d'exportations de manganèse de 9,2 millions de tonnes, en augmentation de 0,82 % ; une production de caoutchouc de 7 000 tonnes, en baisse de 63,9 % ; une production de bois

débité évaluée à 1,171 million de m<sup>3</sup>, en hausse de 5,2 % ; une production d'huile de palme brute de 112,2 mille tonnes ; et enfin, d'un taux de change du dollar américain à 543,2 F CFA/USD, en dépréciation de 1,2 %.

Dans ce cadre, les recettes budgétaires (hors recettes affectées aux tiers) seraient évaluées à 1 924,6 m<sup>ds</sup> de F CFA, contre 1 622,2 m<sup>ds</sup> de F CFA arrêtés dans la loi de finances rectificative 2021 (LFR 2021), soit une hausse de 302,4 m<sup>ds</sup> de F CFA.

## Les recettes budgétaires

Le projet de budget 2022 table sur des recettes fiscales de 1 296,7 m<sup>ds</sup> de F CFA ; les dons, legs et fonds de concours à hauteur de 53,8 m<sup>ds</sup> de F CFA ; les cotisations sociales pour 102,5 m<sup>ds</sup> de F CFA et les autres recettes pour 629,3 m<sup>ds</sup> de F CFA.

Les ressources de trésorerie et de financement se chiffrent à 920,2 m<sup>ds</sup> de F CFA contre

1 421,6 m<sup>ds</sup> de F CFA arrêtés dans la LFR 2021, soit une baisse de 501,4 m<sup>ds</sup> de F CFA en lien avec la réduction des ressources d'emprunt, en dépit de la mobilisation des droits de tirages spéciaux (DTS).

En ce qui concerne les dépenses et les charges de trésorerie, les dépenses budgétaires sont évaluées à 1 992,5 m<sup>ds</sup> de F CFA contre 1 971,9 m<sup>ds</sup> de F CFA dans la LFR, soit une hausse de 20,6 m<sup>ds</sup> de F CFA, essentiellement due à la prise en charge des dépenses liées aux plans sociaux.

## La clé de répartition des dépenses

Les charges financières de la dette qui s'établissent à 316,9 m<sup>ds</sup> de F CFA contre 293,6 m<sup>ds</sup> de F CFA dans la LFR 2021, soit une augmentation de 23,3 m<sup>ds</sup> de F CFA liée à la hausse du service de la dette intérieure.

Les dépenses de fonctionnement, hors compte d'affectation spéciale (CAS), se chiffrent à 1 161,9 m<sup>ds</sup> de F CFA contre 1 164,7 m<sup>ds</sup> de F CFA dans la LFR, soit une baisse de 0,2 % correspondant à 2,8 m<sup>ds</sup> de F CFA, en rapport

avec la maîtrise des dépenses liées aux subventions.

Les dépenses d'investissement (hors CAS) s'établiraient à 326,4 m<sup>ds</sup> de F CFA contre 353,3 m<sup>ds</sup> de F CFA dans la LFR 2021, soit une baisse de 8 % correspondant à 26,9 m<sup>ds</sup> de F CFA. Cette baisse résulte d'une volonté de privilégier les projets matures ayant fait l'objet d'études.

Les autres dépenses connaîtraient une augmentation de 13 m<sup>ds</sup> de F CFA pour se situer à 36,5 m<sup>ds</sup> de F CFA. Cette hausse est portée par les coûts sociaux des restructurations des entreprises publiques et les contentieux de l'État.

Par ailleurs, les charges de trésorerie et de financement s'établiraient à 852,4 m<sup>ds</sup> de F CFA contre 1 071,8 m<sup>ds</sup> de F CFA dans la LFR 2021, soit une baisse de 219,4 m<sup>ds</sup> de F CFA consécutive à la réduction des interventions sur les marchés financiers.

Les dépenses à caractère social ont été renforcées. Elles s'élèvent à 479 m<sup>ds</sup> de F CFA contre 456,2 m<sup>ds</sup> de F CFA dans la LFR 2021, soit une hausse de 22,8 m<sup>ds</sup> de F CFA. ●

## LE MOT DU MOIS

# LA CONCURRENCE PURE ET PARFAITE

La rareté est une caractéristique des économies : il existe un déséquilibre entre les ressources disponibles et les quantités que les agents économiques souhaitent utiliser. Pour attribuer les différentes ressources aux agents économiques, il faut déterminer une procédure d'allocation. Presque tous les pays peuvent aujourd'hui être qualifiés d'économies de marché, car ils ont recours au marché pour gérer la majeure partie des échanges économiques et coordonner les activités en leur sein. Le marché est un lieu, réel ou fictif, où entrent en relation un ou des acheteurs avec un ou des vendeurs, et où cette confrontation aboutit à des échanges à un certain prix, dit « prix de marché ». Le marché est défini en référence à un bien (par exemple le marché du café).

Anciens élèves de Sciences Po Paris

**SciencesPo**  
ALUMNI

Un « marché concurrentiel » désigne un marché sur lequel la pression concurrentielle est forte. Le concept de concurrence est souvent associé à celui de compétition. Un marché en situation de concurrence pure et parfaite est un modèle théorique, volontairement simplifié, qui remplit cinq conditions. La condition d'atomicité fixe qu'il doit exister une multitude d'acheteurs et de demandeurs de taille comparable, de telle façon qu'aucun d'entre eux ne puisse influencer la détermination du prix du bien (le prix est une variable endogène au système économique, mais exogène à chaque agent). Les acheteurs et les vendeurs sont alors preneurs de prix. Vient ensuite la condition de fluidité : il faut qu'il y ait une libre entrée et une libre sortie du marché. Tout agent doit pouvoir, à tout moment et sans contrainte, formuler une offre et une demande. La condition d'homogénéité stipule que les produits disponibles sur le marché doivent être parfaitement standardisés, voire comparables.

Ces trois premières conditions définissent la concurrence pure. Deux autres sont nécessaires pour qu'elle soit parfaite. Il s'agit de la condition de transparence : les offreurs et les demandeurs disposent d'une information parfaite et gratuite sur les conditions du marché et notamment sur les prix des biens ; et de l'hypothèse de mobilité des facteurs :



ces derniers doivent pouvoir, à tout moment, se déplacer du marché d'un bien à celui d'un autre bien. Ce modèle se présente, on le voit, comme un mécanisme de marché pur, « sans frottement », comme dans le cas des physiciens qui étudient le déplacement d'un objet dans le vide.

De fait, ce modèle reste très théorique dans la mesure où dans la réalité, ces conditions sont rarement réunies. Un marché concurrentiel est donc un marché sur lequel aucun acteur n'est en mesure d'influencer le niveau du prix auquel le bien s'échange. On dit qu'aucun acteur n'a de « pouvoir de marché » et tous sont « price taker », c'est-à-dire « preneurs de prix ».

Ces conditions permettent d'obtenir un équilibre sur un marché, c'est l'équilibre partiel théorisé par Walras. De là, on

peut atteindre l'équilibre général qui est celui de l'ensemble des marchés, formalisé par Arrow et Debreu. Ce modèle est très intéressant puisqu'il permet de mieux comprendre le processus de formation des prix parfaits, sans intervention extérieure, régi par une sorte de main invisible, concept développé par Adam Smith. Il apporte une simplification scientifique à une réalité multiforme.

Cependant, en pratique, ces hypothèses sont extrêmement restrictives et il est impossible de les remplir en totalité. Elles supposent en particulier que les agents économiques soient totalement rationnels, ce qui est difficilement vérifiable. Le modèle peut ainsi être enrichi par des notions de concurrence imparfaite, comme la concurrence monopolistique par exemple. ●



## LES STARTUPPERS DE TOTALENERGIES DANS LES STARTING-BLOCKS

## TOP DÉPART LE 4 NOVEMBRE, JUSQU'AU 23 DÉCEMBRE

Vendredi 22 octobre, à l'invitation de TotalEnergies au Gabon, nous avons été reçus à la conférence de presse donnée à l'occasion du lancement de la 3<sup>e</sup> édition du Challenge Startupper. Cette année, le jury est présidé par Madame Marianne Tigoe ép. Okias, appuyée par Monsieur Loïs Tamalgo, représentant du groupe Eramet Gabon. Heureux lauréat de la première édition du challenge Startupper avec son projet Scientia, Monsieur Édouard Claude Oussou, nous a fait part de son expérience et expliqué le bien-fondé de s'inscrire dans cette logique de l'entrepreneuriat.

Par Anne-Marie Jobin

Ce challenge est majoritairement panafricain (seules les îles de la Réunion et de Mayotte font exception) et court dans 32 pays.

Cette troisième édition a pour objectifs de contribuer au développement du tissu économique local ; de favoriser l'ancrage local de TotalEnergies via ce challenge local ; de montrer l'engagement de la Compagnie vis-à-vis de l'entrepreneuriat local ; et enfin, d'encourager les jeunes entrepreneurs africains à intégrer les dimensions environnementales et sociétales (inclusion des femmes) dans leur business.

Les thématiques concernent plusieurs sujets, par exemple : la réduction de l'empreinte environnementale, l'expérience utilisateur, les nouvelles énergies, les nouvelles mobilités, la sécurité, les



industries 4.0 et la supply chain. Elles entrent toutes dans l'un des 17 objectifs définis et défendus par l'Onu pour l'horizon 2030.

Les conditions de base pour candidater n'ont pas changé : être âgé de 18 à 35 ans, être de nationalité gabonaise et avoir un projet de création d'entreprise ou une startup de moins de 3 ans ayant un impact positif sur la communauté et sur la planète, quel que soit le secteur d'activité concerné.

Les critères d'évaluation portent sur la réponse à l'un des 17 objectifs dictés par l'Onu, sur le caractère innovant du projet et sur sa faisabilité et/ou son potentiel de développement.

Trois prix sont à gagner : celui du meilleur projet de création d'entreprise, celui de la meilleure startup de moins de 3 ans et celui de la meilleure entrepreneuse.

Chaque lauréat-e recevra une dotation financière de 15 000 000 F CFA, un accompagnement personnalisé et une visibilité médiatique.

La 2<sup>e</sup> édition du challenge Startupper de TotalEnergies a remporté un vif succès. On constate que sur les 15 417 dossiers déposés, 10 080 dossiers venaient d'Afrique.

Pour participer au challenge Startupper de l'année par TotalEnergies, inscrivez-vous sur le site : [www.startupper.totalenergies.com/fr](http://www.startupper.totalenergies.com/fr)

2<sup>e</sup> ÉDITION DU CHALLENGE STARTUPPER DE L'ANNÉE (2018-2019)

FAITS ET CHIFFRES CLÉS DE LA 2<sup>e</sup> ÉDITION

- 55 pays participants dans le monde ;
- 49 900 inscrits (15 417 dossiers complets déposés) ;
- 1 podium avec un top 3 dans 55 pays, soit 165 lauréats sur 55 pays ;
- 6 Grands gagnants (Nigéria, Afrique du Sud, Ouganda, Philippines, République tchèque, Chili) qui ont bénéficié d'une semaine d'accompagnement personnalisé à Paris ;
- 55 femmes « Coup de cœur féminin » (1 par pays) + 1 semaine d'accompagnement personnalisé à Paris. Le label « Coup de cœur féminin » a permis de donner un « petit coup de pouce » pour inciter les femmes entrepreneuses à participer en plus grand nombre.
- 34 % de participation féminine dont 6 pays avec un top 3 uniquement féminin (Ghana, Ile Maurice, Niger, La Réunion, Afrique du Sud, Zambie)
- 65 % des dossiers complétés provenaient du continent africain

## SUNU Assurances

a le bon profil pour vous accompagner



### AUTO CONNECTEE

Bénéficiez d'une garantie optionnelle à votre assurance Auto classique

- ✓ Géolocalisation en temps réel
- ✓ Anti démarrage à distance
- ✓ Gestion / Réception des alertes
- ✓ Gestion de la flotte - Coût maintenance (new)

TÉL. : (+241) 11 74 36 92

[www.sunu-group.com](http://www.sunu-group.com)





## INTERVIEW DE MME ANNABELLE BONGO, DIRECTRICE GÉNÉRALE ADJOINTE SUNU ASSURANCES IARD GABON

# 2021 : LE GROUPE SUNU INNOVE ET LANCE SON OFFRE « AUTO CONNECTÉE »

Le groupe Sunu comprend plus de 4042 collaborateurs, 24 sociétés d'assurance vie et non-vie, 1 banque, 1 société de microfinance, 1 société immobilière et 2 sociétés de gestion santé, le tout réparti dans quinze (15) pays africains. La filiale gabonaise est opérationnelle depuis mi-2016. Son chiffre d'affaires, en termes de primes encaissées, est croissant : de 215 millions de F CFA en 2016, il est passé à 7,2 milliards de F CFA en 2020 tandis que le remboursement des sinistres est passé de 3,5 millions de F CFA à 4,130 milliards de F CFA sur la même période.

Par Anne-Marie Jobin

Mardi 19 octobre 2021, Sunu Assurances Iard Gabon a officialisé un partenariat avec Tourex Corporate. Ce service baptisé « Auto connectée » permet à l'utilisateur de géolocaliser son ou ses véhicules, de gérer à distance le démarrage en cas de vol et de bénéficier, entre autres, d'une assistance 24 h/24 et 7 jours/7. Cette valeur ajoutée à l'assurance auto classique est novatrice et bienvenue. Cependant, elle nécessite des réponses à quelques simples questions.

**Échos de l'Éco :** Les services et offres de tracking sont multiples. Pourquoi avoir choisi ce segment ?

Je souhaite d'abord revenir sur le partenariat signé avec Tourex Corporate et le groupe Sunu. Ce contrat est entériné depuis 2018 et ce service + est proposé à l'ensemble des filiales des pays dans lesquels le Groupe est représenté. Ce choix est stratégique et répond à un accord passé entre les deux entités qui permet à notre prestataire d'offrir la même qualité de service à nos clients, peu importe le pays de présence. Nous avons commencé à l'offrir à nos filiales de l'Afrique de l'Ouest avant de le présenter à celles de l'Afrique centrale.

Ce produit novateur sur le marché des assurances nécessite d'être adapté à chacun des pays. Cette offre répond bien entendu aux services classiques de cette technologie, surtout en termes d'assistance, mais présente d'autres avantages inédits qui ont fait la différence. C'était la raison sine qua non pour acter un partenariat tripartite. En comparaison avec d'autres systèmes de cette catégorie, il est important de noter que nous lions l'assurance à la gestion intégrée de l'automobile, et c'est précisément ce qui distingue aussi ce service que nous offrons à nos clients.

À quelles conditions faut-il répondre ?

Simplement interroger Sunu pour se voir délivrer une offre.

En quoi cela représente-t-il une économie pour vos souscripteurs ?

teurs. Nous avons en effet réussi à trouver un mécanisme couplé à une ingénierie permettant au groupe Sunu de supporter financièrement ce service pour les clients éligibles.

Madame, aucun d'entre nous n'est mécène, alors en toute sincérité, acceptez-vous de nous informer sur la rentabilité de la mise en place d'un tel bon office ?

Vous avez raison. Toutefois, nous pensons que grâce à cette technologie, les clients pourront mieux gérer leur flotte en ayant une vue sur leur parc, sur les agissements des conducteurs, sur la consommation de carburant et sur un certain nombre de phénomènes qui, aujourd'hui, impactent le coût global de l'assurance simple d'une flotte. En outre, ce service à valeur ajoutée ne peut que séduire de nouveaux clients et fidéliser notre propre clientèle. Cet investissement de notre part s'amortira avec le renforcement de nos liens avec nos clients et

finallement par la baisse de la fréquence des sinistres.

Avec le système « Auto connectée », vous avez accès à l'intégralité des données de vos souscripteurs. Permettez-moi de vous poser une question à partir d'un exemple concret : je suis assurée chez Sunu Assurances IARD, ma voiture est équipée de cette technologie, j'ai un accident alors que je roulais, selon vos données, un peu trop vite. Me rembourserez-vous sachant que sans cette technologie, vous n'auriez pas su que je roulais au-dessus de la vitesse autorisée, donc vous m'auriez remboursée à coup sûr ?

Cette question est très pertinente parce qu'elle est factuelle. Ce contrat est tripartite entre le client, Tourex Central Africa et Sunu Assurances. Les données générées sont considérées comme des « données à caractère personnel ». À ce titre, Sunu Assurances n'a aucune visibilité sur ces informations. Il faut préciser que Tourex Central Africa ne transmet les données qu'au client qui en est le détenteur exclusif. De bonne foi et pour la manifestation de la vérité, parce que nous aurons développé des relations de confiance, le client pourra s'il le souhaite autoriser par écrit la transmission de ces données.

Le groupe Sunu est implanté dans 15 pays de l'Afrique subsaharienne. Vos filiales proposent-elles toutes des services similaires ?



Chaque filiale du groupe Sunu est indépendante. Le Groupe propose des services et il appartient à chaque directeur général de choisir ceux qui correspondent à ses attentes. En revanche, dès lors qu'il souhaitera avoir recours à un système de tracking, Tourex lui sera fortement recommandé. C'est aussi par souci de cohérence et d'uniformisation que nous signons des accords groupe

Prenez-vous en charge l'installation du boîtier ? Est-elle payante ou fait-elle l'objet d'une caution ?

Nous appelons ce boîtier une balise. Sa mise en place dans les véhicules est prise en charge, elle est installée gratuitement par Sunu Assurances et sans caution.

Les Échos de l'Éco ont pris rendez-vous pour dans un an afin d'établir un bilan consultatif ●

# Sikka

## GABON MEET & ASSIST

### LE SERVICE +

Au départ ou à l'arrivée à l'Aéroport International Léon Mba de Libreville, SIKKA vous propose ses services avec son assistance personnalisée. Nos hôtesse sont disponibles pour les voyageurs de tout âge. Notre équipe de professionnels vous accompagnera pour effectuer toutes les formalités relatives à votre voyage en toute sérénité : gestion des bagages et assistance linguistique si nécessaire.

+241 76 38 00 00/ +241 76 38 00 01

contact@sikka-meet-assist.com

www.sikka-meet-assist.com





INTERVIEW DE MONSIEUR HENRI MONCEAU,  
DIRECTEUR DE LA FRANCOPHONIE ÉCONOMIQUE ET NUMÉRIQUE

## L'OIF PROMEUT LES ÉCHANGES ENTRE LE VIETNAM, LE CAMBODGE ET LE GABON

La venue au Gabon de monsieur Henri Monceau coïncide avec l'organisation d'un forum économique de haut niveau mené avec les autorités politiques et économiques des pays d'accueil : le Vietnam et le Cambodge. Les participants gabonais, issus notamment de la Zerp (zone économique à régime privilégié) de Nkok, auront le privilège et l'occasion de prospecter ensemble des marchés, de discuter d'affaires et de réseauter avec plus de 350 opérateurs économiques locaux. Une belle opportunité pour les opérateurs gabonais qui se préparent déjà à prendre part à cet événement.

Par Anne-Marie Jobin

Henri Monceau occupe ce poste de directeur de la francophonie économique et numérique depuis décembre 2019. Entre 2009 et 2014, il était chargé de la définition et de la mise en œuvre des politiques visant à développer la créativité, l'innovation, les nouvelles technologies et les TIC auprès des jeunes et des entrepreneurs. De 2014 à juin 2017, basé à Genève, il était responsable de la diplomatie multilatérale dans les domaines des droits de l'homme, haut représentant pour les droits fondamentaux et l'économie numérique pour les gouvernements francophones de Belgique auprès des organisations internationales. EN 2017, il fut nommé ambassadeur représentant permanent de l'OIF auprès des Nations unies et à Vienne.

Échos de l'Éco : Monsieur Monceau, quelle est la principale mission de votre organisme ?

Nous travaillons actuellement à la mise en place des missions économiques et commerciales de la francophonie. Ces rencontres d'entrepreneurs entre partenaires potentiels réuniront environ 350 entreprises locales du Sud-Est asiatique et 70 entreprises et acteurs économiques venus de toutes les régions francophones pour réseauter et faire des affaires. Deux missions sont programmées à cet effet : la première, en mars 2022, concerne l'ensemble des acteurs des 54 États membres de la Francophonie (dont 31 pays africains), qui seront invités et feront le déplacement jusqu'au Cambodge et au Vietnam. Trois secteurs d'activités professionnels ont été choisis : les agro-industries, les biens et services numériques et les énergies renouvelables.

En juin 2022, le Gabon et le Rwanda recevront à leur tour 70 à 100 entreprises présélectionnées issues de nombreux pays membres de la Francophonie pour échanger sur les mêmes thématiques, dans l'objectif de créer des liens commerciaux dans le cadre de la deuxième mission économique et commerciale de la Francophonie.

Qu'il s'agisse des pays ou des opérateurs, quels sont les critères de sélection ?

Avant de répondre à cette question, permettez-moi de revenir sur les motivations qui amènent l'OIF à s'investir dans de telles missions. La Francophonie, c'est 16 % du PIB mondial, 14 % des ressources minières et énergétiques de la planète, 20 % des échanges économiques globaux, ce qui en fait un espace considérable. Le français reste la troisième langue dans le monde des affaires. Par conséquent, il est important que dans cette économie globalisée et très concurrentielle, nous imposions nos atouts, notamment sur le plan commercial. Employer la langue française pour contractualiser des accords, pour déposer des brevets, pour prévoir des procédures de règlement, etc., c'est personnaliser des méthodes qui peuvent constituer des avantages comparatifs.

Pour revenir à votre question, deux types de critères sont retenus : pour être éligible, l'entreprise doit exercer dans l'un des trois secteurs d'activité cités plus haut. Elle doit évidemment être en règle avec le cadre légal applicable. Un autre critère indispensable consiste en ce que l'entreprise réponde à une légitimité vis-à-vis du pays d'accueil. Les entreprises se doivent mutuellement d'apporter une sorte d'innovation pour présenter un intérêt. Si je prends l'exemple du Gabon, il s'avère que la filière du bois sera complémentaire par rapport aux entreprises vietnamiennes et cambodgiennes. Les entreprises concernées seront en mesure d'exporter des produits et du savoir-faire, elles pour-

ront construire des alliances et échanger pour concrétiser les connexions déjà mises en place en amont de ces déplacements.

À Nkok, les opérateurs sont majoritairement des spécialistes de la transformation du bois. En quoi le numérique intervient-il dans ce domaine, considérant que le numérique est l'une des trois thématiques retenues ?

Ces métiers particuliers sont des filières à valeur ajoutée considérable. De nombreux aspects de la profession nécessitent l'apport du numérique : sur le plan bureautique, pour dessiner en 3 D, pour pouvoir comparer et se distinguer en termes de création, pour vendre et exporter sachant que les ventes sur internet ont atteint 112 mds d'euros en 2020 grâce à la digitalisation accélérée du commerce de détail, par exemple. Cette accélération de la puissance du numérique a fait l'objet de la création de « fab labs » dans la majorité des usines de la Silicon Valley dans les années 2000. Si au rez-de-chaussée d'une usine, les fraiseuses, les meuleuses, les ajusteuses, tournaient à plein régime, on retrouvait à l'étage les découpes laser, les imprimantes 3 D et autres matériels d'assistance électronique. On analyse donc sans difficulté la valeur ajoutée supplémentaire du numérique qui justifie la révolution industrielle sur laquelle il est indispensable de s'appuyer. Le Vietnam s'est imprégné de ce schéma, d'où sa réussite.

**La Francophonie, c'est 16 % du PIB mondial, 14 % des ressources minières et énergétiques de la planète, 20 % des échanges économiques globaux.**

On note qu'au Vietnam, en 2020, le poids du secteur des biens et services numériques pèse 14 mds de dollars, soit 5 % du PIB et une augmentation de 16 % par rapport à 2019. Selon vous, à quoi est due cette croissance fulgurante ?



Cette croissance est due à différents paramètres. Le travail stratégique du Vietnam a consisté à accéder à de nouveaux marchés par la conclusion d'accords de libre-échange et d'accueillir des investissements dans le domaine du digital. Les chaînes de valeur créées dans le secteur des biens et services numériques leur valent aujourd'hui de posséder et de gérer la plus grande usine au monde de fabrication de smartphones, notamment Samsung. Les données initiales de cette fameuse chaîne de valeur ont toutefois été remises en cause par la pandémie. Auparavant, l'intérêt premier passait par l'étude des coûts. Le fonctionnement s'en est trouvé enrayé, ainsi que les échanges, les méthodes, notamment celles des avitaillements. De ce fait, les géants du numérique ont dû revoir leur copie. En revanche, le Vietnam a su tirer son épingle du jeu grâce à l'approvisionnement interne du pays en matières premières. Ce savoir-faire et cette autonomie ont entraîné une forte demande de l'international en matière d'équipement et autres accessoires de communication à distance tels que des logiciels et des machines de visioconférence. Voilà, selon nos études, la raison de cette croissance.

Si nous devons établir un comparatif avec le potentiel du Gabon, on s'appuierait sur ce qui se passe à Nkok, avec la troisième transformation des grumes. C'est l'une des méthodes permettant d'améliorer l'écosystème et de contribuer à la diversification de l'économie du pays.

Est-ce que l'ensemble des pays d'Afrique est concerné par ce forum ?

Le programme de notre mission concerne tous les pays à condition qu'ils remplissent les critères d'éligibilité énumérés un peu plus haut. Aujourd'hui, nous sommes au Gabon et après, nous irons au Rwanda pour effectuer le même travail de prise de contacts et d'éva-

luation des entreprises potentiellement à même de satisfaire aux objectifs assignés à notre organisation.

Qu'est-ce que les acteurs du secteur au Gabon sont en droit d'attendre de ce forum ?

Nous sommes ici, à Libreville, pour une visite de travail précurseur en vue d'une mission économique et commerciale que le Gabon accueillera dans quelques mois (juin 2022). En prenant ce type d'initiatives, nous visons indéniablement des résultats concrets. Tout comme ceux des autres pays de l'Afrique centrale, les acteurs du Gabon doivent s'attendre à acquérir de nouveaux savoir-faire dans le but de démultiplier leurs chaînes de valeurs dans les domaines de la transformation, dans le cadre des agro-industries, des biens et services numériques et des énergies renouvelables.

Le Vietnam est le 3<sup>e</sup> pays exportateur mondial de riz, 2<sup>e</sup> pays producteur et exportateur mondial de café et 1<sup>er</sup> pays producteur et exportateur de poivre. Or, dans ce domaine, le Gabon ne se développe pas à la hauteur de ses potentialités. Ne pourrions-nous pas travailler à une coopération bilatérale avec le Vietnam ?

L'un de nos objectifs pour le bien de tous les pays, c'est le désenclavement, l'ouverture aux autres. Car dans la situation actuelle d'une économie globalisée, il y a beaucoup de complémentarité à trouver, tellement d'acteurs à mettre en synergie pour coconstruire un monde idéal. C'est cela d'ailleurs la vision de l'actuelle secrétaire générale de l'OIF : encourager la consolidation de tous les acteurs afin de favoriser le développement des cinq continents qui ont beaucoup de points communs, notamment leurs langues ●



## PROTOCOLE D'INTERVIEW ADRESSÉ À MONSIEUR ANDREW GWODOG 3<sup>e</sup> VICE-PRÉSIDENT DE LA CONFÉDÉRATION PATRONALE GABONAISE

# 60 MILLIARDS DE F CFA : DE L'OXYGÈNE POUR LES PME

Échos de l'Éco : la CPG vient de signer un accord-cadre avec le FSA (Fonds de solidarité africain) octroyant une ligne de garantie de 60 milliards de F CFA aux entreprises affiliées à la CPG. Quelles ont été les bases de la négociation ?

C'est un plaisir pour moi d'éclairer vos lecteurs sur cet accord et ses modalités. La CPG souhaite progressivement mettre en place en son sein un écosystème favorable à la promotion des PME adhérentes. Il s'agit de leur faciliter l'accès aux financements, de les faire bénéficier d'opportunités de formation, de les accompagner en vue de leur structuration, et enfin, de leur ouvrir les portes à des marchés dans le cadre de la sous-traitance avec les grandes entreprises.

L'accord signé entre la CPG et le FSA est une étape importante dans la mise en place progressive de cet écosystème. Il constitue en effet un début de réponse à la problématique du financement des PME qui, pour la plupart, ont peu de garanties à offrir aux établissements de crédit. Une PME présentant un projet jugé viable par les banques bénéficiera de ce soutien qui garantit 50 % de l'emprunt. C'est une aide considérable pour les entrepreneurs souscripteurs d'un crédit.

Ces fonds seront-ils confiés à une ou des banques installées à Libreville ? Sur quels critères ces dernières sont-elles sélectionnées ?

Oui, et les modalités de mise en place de cet accord sont actuellement discu-

tées entre la CPG et le FSA. Nous allons négocier avec les banques et établissements de microfinance intéressés les partenariats possibles dans le cadre de cet accord. Ces négociations devraient aboutir avant la fin de cette année et nous vous informerons de la mise en œuvre de ce dispositif et des conditions requises.

Les fonds sont-ils disponibles immédiatement ?

Une ligne de crédit de 60 mds de F CFA est disponible au FSA depuis la signature de cet accord bilatéral. Les modalités restent à définir pour que ces sommes soient réparties entre les établissements financiers qui auront répondu dans les meilleurs termes à l'appel de la CPG.

Ces fonds étant garantis par le FSA, les taux d'emprunts seront-ils modérés ?

Logiquement oui, puisque le risque sera de moitié. Cette question fait justement partie des points de négociation que nous entendons mener avec les établissements financiers.

Créé en 1976 et opérationnel depuis 1979, le Fonds de solidarité africain (FSA) est installé au Niger. C'est une institution financière multilatérale qui a pour mission de participer au développement économique de ses États membres, en facilitant le financement de projets d'investissement tant dans le secteur public que privé. Ses principaux mécanismes d'intervention sont la garantie financière, le refinancement



●●● Andrew Gwodog

et la bonification de taux d'intérêt. Il offre également à ses partenaires son expertise dans la gestion de fonds pour compte de tiers et dans l'arrangement de financements.

Les quinze États membres du FSA sont le Bénin, le Burkina Faso, le Burundi, la Centrafrique, la Côte d'Ivoire, le Gabon, la Guinée-Bissau, le Mali, l'île Maurice, le Niger, le Rwanda, le Sénégal, le Tchad, le Togo et la Mauritanie.

Trois autres pays africains ont exprimé leur souhait d'adhérer au FSA : le Cameroun, la Guinée équatoriale et la Guinée.

Les ressources financières du fonds sont constituées par les dotations issues du versement des actionnaires au titre du capital, les revenus générés par les opérations et les placements, les subventions, les ressources mobilisables sur les marchés bancaires et sur les marchés des capitaux, et les ressources affectées à des missions spécifiques dans le cadre de la gestion de fonds pour compte de tiers.

Le FSA a permis le financement de 365 projets d'investissement dans les 15 États membres au cours des trois dernières décennies ●

Les  
**Echos**  
echosdeleco.com de l'Eco

Votre Mensuel

## CE N'EST PAS QU'UN JOURNAL

### AUTRES ACTIVITÉS



#### ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS

Prise en charge de la conception, des préparatifs et de l'organisation matérielle et logistique (forums, séminaires, inaugurations...) dans le cadre de prestations de service à l'attention des particuliers et/ou des professionnels.

#### RÉALISATION AUDIOVISUELLE

La production audiovisuelle, la conception, la réalisation, le tournage d'un clip vidéo, d'une publicité, d'un reportage, d'un webinaire... avec les moyens techniques appropriés : caméras, drones...



#### RÉALISATION ET ANIMATION DE WEBINAIRE

Ces réunions collectives directes via internet facilitent le travail collaboratif entre différents interlocuteurs. Ce moyen interactif est aujourd'hui un processus d'organisation de réunion qui permet un gain de temps et qui limite les coûts de déplacements.



#### CRÉATION GRAPHIQUE ET IMPRESSION NUMÉRIQUE

Conception et impression de tous types de supports de communication : plaquette, flyers, affiches, carte de visite, bloc note, magazine, brochure, etc.



MEMBRE DE STAR ALLIANCE 

# HOSPITALITÉ PLUS QU'UN SIMPLE MOT

Un désir véritable d'offrir un environnement généreusement hospitalier à nos clients voyageant en classe Affaires pour qu'ils se sentent toujours comme chez eux.



**TURKISH AIRLINES**



## LA TRIBUNE DE PRIVAT

## L'INTÉRÊT DE POUVOIR DISPOSER DES SONDAGES « VOUS NE POUVEZ PAS GÉRER CE QUE VOUS NE MESUREZ PAS »

Il y a beaucoup de sagesse dans ce dicton de Peter Drucker. Il démontre pourquoi la récente explosion des données numériques a révolutionné le monde, et pas seulement celui des affaires. Réseaux sociaux, capteurs, outils mobiles géolocalisés ou encore open-data, les données ne manquent pas de sources. Cette ère numérique fait la part belle à sensiblement tous les secteurs : de la finance aux télécommunications en passant par l'agroalimentaire et le transport, tout comme l'éducation et la santé, pour ne citer que ceux-ci.

Par Privat Ndoutoume



Les exemples ne manquent pas pour illustrer la place du digital dans notre quotidien économique. Il n'est donc plus question de s'en passer. Grâce à la mise en valeur des données, les organisations sont capables d'identifier les problèmes à résoudre en priorité ou de comprendre les méthodes adéquates de vente. Même les États y ont désormais recours et les utilisent pour analyser les évolutions économiques et sociales de leurs populations.

### La place de la digitalisation au Gabon : une vue d'ensemble

Sixième pays le plus performant en Afrique dans le secteur des TIC, le Gabon est en bonne voie pour atteindre son ambition de hub numérique. En effet, il a déjà gagné 10 places dans le classement mondial 2017 de l'indice de développement de l'Internet. Les utilisateurs de téléphone ont augmenté de 14 % de 2015 à 2019. Le nombre d'abonnements internet a également bondi de 110 % au cours de la même période. Cette hausse est due à l'amélioration de la couverture réseau et à la connexion de nombreux centres urbains à la technologie 3G/4G.

Avec 40 % de sa population connectée, le Gabon affiche le meilleur taux d'accès aux réseaux sociaux dans la CEEAC. Cela impacte le recours au commerce en ligne. Le dernier rapport de la GSMA (association d'opérateurs mobiles) indique que le pays enregistre un pourcentage de paiements numériques supérieur à la moyenne de 34 % en Afrique subsaharienne.

Les données collectées grâce à la digitalisation représentent un atout considérable pour les entreprises.

### Une culture de la science des données retardée par les sceptiques

Malgré l'enjeu crucial des données pour les organisations publiques et/ou privées, notre expérience révèle que la plupart des entreprises ne savent pas toujours comment procéder, comment les générer et comment les utiliser. Les dirigeants

*La présence des data masters permet aux entreprises de réaliser un gain compris entre 30% et 90%.*

hésitent, à juste titre, à investir massivement dans le big data et les analyses avancées. Ils se posent des questions sur leurs besoins réels et s'interrogent sur la mise en place de leur exploitation.

Ils sont convaincus que leurs organisations n'en ont pas besoin ou ne sont tout simplement pas prêtes. En effet, il se peut que les entreprises ne comprennent pas pleinement les données dont elles disposent déjà ou qu'elles aient perdu des sommes considérables dans des programmes d'entreposage de données qui n'ont jamais été en phase avec leurs processus opérationnels, ou encore que leurs programmes d'analyse actuels soient trop compliqués ou ne fournissent pas d'informations exploitables. Ou tout cela à la fois.

Les progrès dans ce domaine sont fulgurants. La plupart des professionnels en entreprise manquent de compétences en matière d'interprétation des données, ce qui conduit à une vision plutôt restreinte du data, limitée à des fins de visibilité et de contrôle. Une étude le soutient dans sa conclusion et affirme que seulement 12 % des entreprises possèdent les compétences nécessaires à l'exploitation de leurs données. Pourtant les statistiques sont claires : la présence des data masters permet aux entreprises de réaliser un gain compris entre 30 % et 90 % en termes de fidélisation client, de chiffre d'affaires, d'efficacité opérationnelle et de réduction des coûts. Il est donc judicieux pour les entreprises de faire appel aux cabinets de sondage et de statistiques qui les accompagneront dans la valorisation de leurs données.

### À l'ère du big data : se poser les bonnes questions

Au fur et à mesure que les stratégies fondées sur les données s'imposent, elles deviennent un élément de différenciation concurrentielle de plus en plus important. Afin d'exploiter, de simplifier, d'assimiler et d'agir sur cet actif en croissance exponentielle, les organisations doivent faire les bons investissements et le faire maintenant.

Il est peut-être temps pour vous de vous interroger : quel est le problème que vous souhaitez résoudre ? Comment votre expérience client s'inscrit-elle dans les objectifs et la vision à long terme de l'entreprise ? Les personnes chargées de l'innovation sont-elles prêtes à exploiter les données pour créer des actions ? Êtes-vous une startup qui planifie le développement de ses fonctionnalités ? Ou une entreprise traditionnelle qui cherche à se connecter à un plus grand nombre de clients ? Qu'est-ce que les clients vous disent continuellement au fil du temps qu'ils aimeraient voir dans votre produit, votre plateforme ou votre offre ? Qu'est-ce qui empêche votre entreprise de faire croître ses revenus ? ●

Data Scientist chez ANOVA  
pndoutoume@anovaconsulting.fr  
www.anovaconsulting.fr



### vous propose

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

### VENTE DU MOIS

TOP AFFAIRE

#### Appartement 2 chambres

Quartier Bas de Guégué

Surface habitable : 143 m<sup>2</sup>

Prix de vente : 69 641 000 FCFA



#### Maison 5 chambres avec piscine

Quartier Bel Air

Surface habitable : 330 m<sup>2</sup>

Surface du terrain : 1010 m<sup>2</sup>

Prix de vente : 105 950 000 FCFA



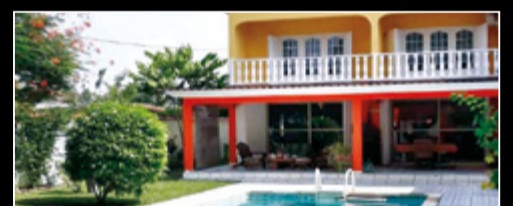
#### Maison 5 chambres avec piscine

Quartier Okala Mikolongo

Surface habitable : 290 m<sup>2</sup>

Surface du terrain : 588 m<sup>2</sup>

Prix de vente : 233 090 000 FCFA



#### Maisons 4 chambres avec piscine

Quartier La Sablière

Surface habitable : 195 + 162 m<sup>2</sup>

Surface du terrain : 450 m<sup>2</sup>

Prix de vente : 487 370 000 FCFA

Retrouvez-nous sur notre site internet  
[www.agencesn1.com](http://www.agencesn1.com)

agencesnumero1 Agences n1

MONTAGNE SAINTE  
Téléphone :  
011 74 51 51 / 077 64 51 51



The logo for Ecobank MOBILE, featuring the word "Ecobank" in white and "MOBILE" in green, set against a dark blue rounded square background. The logo is surrounded by stylized blue and green leaf patterns.

Ecobank  
MOBILE

# Mettez à jour Ecobank Mobile pour en profiter davantage

- Sélectionnez des codes QR enregistrés pour des paiements EcobankPay encore plus faciles
- Créez et approvisionnez des Cartes virtuelles en devise étrangère à partir d'un menu déroulant convivial (dans les pays où elles sont disponibles)
- Connectez-vous directement à Ecobank.com pour ouvrir un Compte courant ou épargne
- Affichez des informations supplémentaires sur les bénéficiaires pour faciliter la sélection pour les paiements de factures

An illustration of a woman with dark skin, wearing a yellow t-shirt and blue leggings, holding a tablet and pointing at the screen. She is standing next to a large teal circle containing text.

**Notre appli est encore meilleure !**

**Installez la dernière version ou téléchargez-la maintenant**

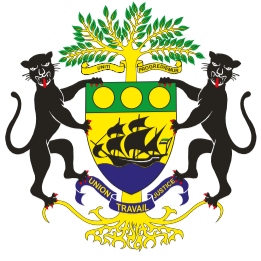


ecobank.com



**Ecobank**  
a Banque Panafricaine





OFFICIAL PREMIER PARTNER

# EXPOSITION UNIVERSELLE DE DUBAÏ

DU 1ER OCTOBRE 2021 AU 31 MARS 2022

JOURS J

5 & 6  
DÉC  
2021

Plusieurs plateaux  
d'artistes gabonais  
feront briller nos  
richesses culturelles.

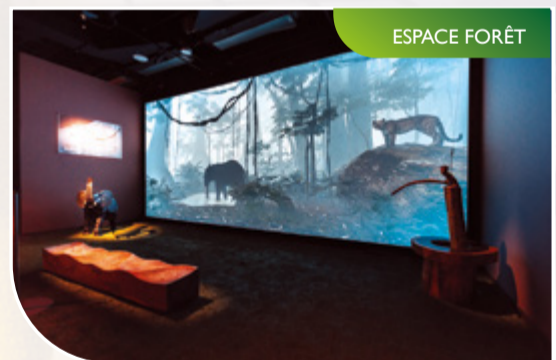
Un orchestre  
philharmonique  
traditionnel.

Levée du drapeau et  
hymne national  
interprété par une  
cantatrice.

Notre célèbre parade  
militaire égayera les  
rues de l'Exposition  
Universelle.

## LE PAVILLON GABONAIS À L'HONNEUR

800 m<sup>2</sup> d'exposition, des espaces aménagés, imagés,  
balades virtuelles. Des salles de réception et de rencontre.



Pour tout renseignement

contactez Michelle Lassus : +33 608 762 689

[michelle@artvisionsystem.com](mailto:michelle@artvisionsystem.com) / [www.expo2020dubai.com](http://www.expo2020dubai.com)