



Congo-Belgique
L'ère du business?

LE COURRIER ECONOMIQUE

DE LA CHAMBRE DE COMMERCE, D'INDUSTRIE,
D'AGRICULTURE ET DES METIERS DE POINTE-NOIRE



N°9 Oct-Nov-Déc 2019

Artisanat Quand les métiers changent



Immense gisement d'emplois, l'artisanat vit, un peu partout, un mouvement de mutation structurelle de la plupart de ses métiers. A Pointe-Noire, très peu d'initiatives anticipent cette lame de fond. Un défi qui doit pourtant mobiliser.

Cartes VISA BGFIBank Congo

Votre triplé gagnant.

Bienvenue dans un monde d'avantages exclusifs.



Offres soumises à conditions.

Suivez-nous sur :    



Publicis AG Partners

Ecoute - Qualité - Client
Tél.: 81 88
Email : eqccongo@bgfi.com
www.groupebgfibank.com



BGFIBank
Votre partenaire pour l'avenir



Sylvestre Didier Mavouenzela
Président de la chambre consulaire de Pointe-Noire

Vents porteurs et ... contraires

Chaque jour, l'évidence s'impose à nous : le monde est pris dans un mouvant perpétuel et l'univers économique, encore davantage. Cette situation exige des acteurs économiques, quels que soient leur profils et échelle d'intervention, un véritable sens d'adaptation et d'anticipation. Encourager l'ouverture des entreprises à travers la conclusion des partenariats, la mise en place des collaborations ou l'engagement de simples échanges de bonnes pratiques en vue de les arrimer aux (r)évolutions en cours a toujours constitué pour notre chambre une ligne d'effort majeure. C'est ce qui a d'ailleurs justifié notre plein investissement dans l'organisation de la mission économique et commerciale belge, elle-même inscrite dans le cadre de la 2e édition de la convention d'affaires Lisanga. Initiative que porte notre institution avec le soutien des partenaires, très sensibles à notre démarche. Car nous en sommes conscients : ce mouvant perpétuel se déploie dans une alternance de vents porteurs et contraires. L'ouverture des marchés est une vaste opportunité pour les entreprises qui peuvent développer leur présence partout et donc y capter des parts de marché à même de les maintenir dans la course à la croissance. Mais ne sort de sa base domestique qui le veut. L'aventure est tributaire de la capacité à bâtir une offre compétitive, un concentré de respect des standards, d'audace novatrice et de projection en termes de satisfaction des attentes. Faute de quoi, l'ouverture se révèle un naufrage. Qui réveille parfois des réflexes protectionnistes nourrissant des guerres commerciales encore plus destructrices des équilibres que l'on souhaite pourtant préserver. Préparer les entreprises et aiguiser leur perception de

cette volatilité sont plus que nécessaires. Et la tâche est urgente. Politiques et décideurs économiques africains se plaisent, depuis un certain temps, à célébrer la création de la Zone de libre-échange continentale africaine, (ZLECAF). Si le puissant chœur de louanges ne parvient pas à assourdir la partition des appréhensions sur l'initiative, c'est qu'il est légitime de s'interroger : qu'offrira chaque pays ? Le nôtre, en tout cas, peut jouer une belle carte. A condition de créer un environnement propice à l'épanouissement des entreprises et de porter une attention soutenue aux secteurs ayant une substantielle capacité de contribution à l'exportation. Parmi eux, il y a l'artisanat-dans ses aspects art, production et services- dont cette livraison du *Courrier Economique* contient un dossier, certes circonscrit à Pointe-Noire mais sans doute révélateur des problématiques nationales en la matière. Employeur d'une part conséquente des Congolais, il ne manque ni de mains talentueuses ni de matières premières. Et pourtant, ses acteurs se cherchent encore un destin qui semble longtemps leur échapper.

Préparer les entreprises et aiguiser leur perception de cette volatilité sont plus que nécessaires. Et la tâche est urgente.

Edito

- 3** Vents porteurs et.. contraires

Haut de l'affiche

- 7** Pointe-Noire - Presse
Tout Pointe-Noire en parle
En attendant les ... meilleurs jours
De-network, la carte de la proximité

- 8** Bolloré
Les nouveaux habits de la communication
Escic
Ouvrir grand la fenêtre de l'international

Accompagnement

Le pari congolais
d'Odic consulting management

Diversification économique

- 11** Quand le savoir faire belge
veut participer au grand rêve
- 13** Intervieww Léon Raphael Mokoko
- 16** Ils ont dit
- 18** L' à-côté touristique
- 19** Forum de l'entrepreneuriat sur l'agroalimentaire
l'urgence d'un accompagnement sur
la qualité et sécurité alimentaires
- 20** Exposition, le tandem agro-artisanat

Dossier

- 21** La menace de la transformation structurelle
des métiers
- 23** Le GIAC
La difficile reconquête
- 24** Florence Kali, le sens du devoir
- 25** Maçon, coffreur, ferrailleur, électricien
Le temps des doutes
Electroniciens
Dépassés par l'évolution technologique
- 26** Crépuscule pour la sculpture
Couturiers et stylistes sur le fil du rasoir

Actu-cciam

- 28** Le Cemaco Pointe-Noire se rapproche de
ses futurs bénéficiaires

Société

- 29** L'Association Mahies déjà active à Ngoyo

Culture

- 31** *L'or des femmes*



Haut de l'affiche 7-19



Dossier 21-26



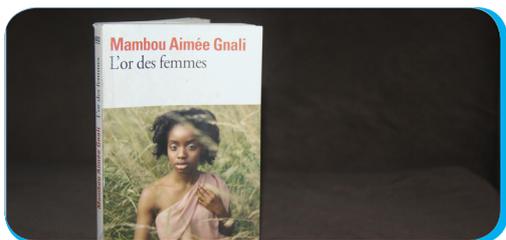
Actu-cciam 28



Société 29-30



Culture 31-32



LE COURRIER ECONOMIQUE
DE LA CCIAM
2019 N°09
OCT-NOV-DEC.
LE COURRIER ECONOMIQUE
Le magazine fondé par Graca
Cardoso
Directrice générale de SBC
Pour la chambre consulaire de
Pointe-Noire

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Sylvestre Didier Mavouenzela
Président de la chambre consu-
laire de Pointe-Noire

REDACTEUR EN CHEF
Christian Massamba
DEVELOPPEMENT & REALISATION
Christian Massamba
CONTRIBUTEURS
Herbert le Pic
Flora Mavoungou
Charleime Ntadi
Heliath Batsimba
Christian Massamba
Rice Condi

CREDITS PHOTOS
CCIAM
Landry Bild
Sita Valloni

PUBLICITE
Flora Mavoungou
05 581 45 20
fmavoungou@cciampnr.com

CONCEPTION ET REALISATION
GRAPHIQUE
Landry Bild
06 528 88 89
landry_bild@yahoo.fr

HAUT DE L’AFFICHE

Pointe-Noire- Presse Tout Pointe-Noire en parle En attendant les... meilleurs jours



Quelques exemplaires du journal *Tout Pointe-Noire en parle*

Le temps est aujourd’hui aux recalibrages pour une meilleure relance. Sur le marché ponténégrin pendant près de deux mois, le bimensuel *Tout Pointe-Noire en parle* a cessé de paraître. Son fondateur fait état d’un gel et non d’un enterrement définitif. « Le projet reste en construction », affirme-t-il, optimiste. Rien n’a été facile pour cette aventure que plusieurs observateurs avaient scrutée avec une pointe de scepticisme. A contre-cycle, l’investissement, à les entendre, n’était pas viable. Un lectorat en peau de chagrin, dans une ville qui n’a jamais vu une publication faire des vieux os, un marché publicitaire plus que laminé... Tous les ingrédients paraissent réunis pour hâter l’atterrissage de la publication à la remise. Mais son promoteur ne veut pas céder au découragement, quoique conscient des écueils à contourner : la frilosité des administrations et de leurs principaux animateurs et une équipe à la hauteur du défi. A Pointe-Noire, une autre aventure dans la presse écrite a fait long feu. Se revendiquant héritier du légendaire *Le Canard enchaîné* français, *Eau salée*, a lui aussi expérimenté les fourches caudines des mêmes difficultés. Son patron, Ader Mounzeo –passé par la case MCRTV- a souhaité distiller, à travers cet organe, des informations croustillantes et grinçantes sur cette agglomération. Raté pour le moment. Ici également, on promet un retour.

Christian Massamba

De-network, la carte de la proximité

Au moment où la plupart des acteurs de son secteur réduisent la voile, De-network a revu ses ambitions à la hausse. L’entreprise de veille technologique qui vient de fêter ses 10 ans cette année a décidé d’une politique de proximité envers ses clients, actuels et potentiels. Ce cap lui a nécessité un investissement assez conséquent, illustré-entre autres-par l’aménagement de sa direction commerciale dans un immeuble bien en vue de l’avenue Charles De Gaulle, au centre-ville de Pointe-Noire. Manière de chatouiller les ténors locaux du secteur qui ont semblé préempter cette artère ? Son fondateur et dirigeant, Deschagrains Ebeh, s’en défend. Il met plutôt en avant son souci d’une prise en compte diligente des préoccupations de sa clientèle- dont la qualité du portefeuille n’est pas à plaindre. Reste que, dans la foulée de ce virage stratégique, l’entreprise, dans laquelle s’active une vingtaine de collaborateurs, a densifié son offre. La communication publicitaire, un espace de co-working et une salle de réunions sont venus compléter ses services traditionnels : informatique, réseau et télécommunication, sécurité anti-intrusion, formation, création de sites internet, audit et conseil etc. Cette stratégie se révélera-t-elle un coup de poker payant d’ici à quelques exercices ? L’avenir nous le dira

CM



Le bâtiment qui abrite la direction commerciale de De-network

Le chiffre

23.833. C'est le nombre non exhaustif d'entreprises- de toutes tailles et de tous statuts- recensées à Pointe-Noire par le cabinet GEEPS Consulting.

Bolloré Les nouveaux habits de la communication

Haro sur le silence ! Le groupe Bolloré, acteur majeur des places portuaires sur le continent, change de braquet en matière de communication. Exit l'indifférence aux insinuations préjudiciables à son image. Le groupe présent dans 17 pays africains annonce la fin des sujets tabous avec les journalistes, à l'endroit desquels il veut afficher une grande ouverture. Cette évolution concerne l'ensemble des filiales de ce groupe. A Pointe-Noire, étape d'une vaste tournée, elle a été annoncée début octobre par Dieudonné Gaïbaï, responsable communication Afrique de l'entité. Lequel a reçu une brochette de professionnels de médias de la place pour recueillir leur perception et évoquer les contours du nouveau paradigme. A cette occasion, le communicant n'a pas exclu la possibilité d'un soutien à la structuration d'un tissu de journalistes économiques capables de mener des enquêtes rigoureuses.

Actif en Afrique au début des années 1980 où le continent est présenté comme allant à vau-l'eau, le groupe Bolloré y est souvent chahuté par les médias, qui multiplient les reportages à charge. La nouvelle vision n'est donc pas étrangère à cette perception mitigée, qui reste prégnante dans les sociétés des pays où la multinationale a pris pied.

CM

ESCIC

Ouvrir la grande fenêtre de l'international



Cérémonie de remise de diplômes à la deuxième promo ESCIC

6 ans après le lancement de ses activités, l'Ecole supérieure de commerce et d'industrie du Congo veut franchir un nouveau cap. Celui de l'accélération de son ouverture internationale à travers- entre autres- l'échange des étudiants avec des cadres de formation d'ailleurs et le développement de la recherche. Cette nouvelle voie a été annoncée à l'occasion de la remise de diplômes le 29 juin dernier à la 2e promo des finalistes de cette école. Elle a concerné 31 apprenants : 10 en bachelor, 3 en contrôle de gestion, 12 en management qualité hygiène sécurité environnement (MQHSE) et 6 en master d'administration des affaires (MBA). Dans cette cuvée, plusieurs se prévalent déjà du statut de travailleur avec des positions en vue dans les équipes d'encadrement. Fruit d'un partenariat entre la chambre consulaire de Pointe-Noire, son homologue de Paris Ile-de-France et Bernard Ngazo, son directeur général en poste, l'Escic joue à fond la carte de la délocalisation des diplômes. Ceux délivrés à cette occasion sont enregistrés au répertoire des métiers de l'Hexagone. Présidée par Bruno Jean Richard Itoua, titulaire du maroquin de l'Enseignement supérieur au Congo, cette cérémonie était pour lui l'occasion d'annoncer quelques nouveaux paradigmes : primauté de la ressource humaine, cap vers la valorisation de l'acquisition des compétences dans l'enseignement supérieur.

Pour se tailler une belle spécificité dans une offre globale qui s'atomise au fil de création de nouvelles écoles, l'Escic a privilégié l'établissement d'un lien solide avec l'entreprise dont un nombre enviable lui est partenaire-dans le registre stages, partage d'expérience et de bonnes pratiques.

CM

Haut de l'affiche

Accompagnement

Le pari congolais D'Odic consulting management

Après avoir fait ses preuves en France, le cabinet Odic consulting management lorgne sérieusement le marché congolais. Avec une ambition : ouvrir les dirigeants d'entreprise aux apports de la bi-posture et de la méthode de management Herrmann.

Christian Massamba

Le Congo, nouvelle terre d'élection du cabinet Odic Management Consulting ? La récente actualité de la structure active en France depuis 2015 semble fort l'accréditer. Après avoir défriché la terre congolaise, le cabinet aux manettes desquelles se trouve Patrick Boulhoud, semble y avoir nettement pris sa marque. Depuis janvier 2019, son dirigeant multiplie les séjours au Congo, Pointe-Noire et Brazzaville notamment. Et pourtant, le contexte, plombé par la crise, aurait pu être dissuasif. « L'activité économique a plongé, du fait de l'effondrement du prix du baril du pétrole. Les sociétés ferment. C'est cette difficulté qui est une opportunité pour Odic pour renforcer, développer, demander aux cadres de se réinventer. C'est pendant la difficulté qu'il faut revoir son management, ses pratiques et son modèle business, ça passe par le développement du capital humain » détaille celui qui était directeur d'une structure qui faisait 30 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 115 collaborateurs.

Pour donner la mesure de son accompagnement atypique, OCM a organisé, fin janvier de l'année en cours en terre ponténégrine, une master class sur la problématique de la cartographie des leviers de croissance dans l'optique de l'amélioration de indicateurs de performance. Plusieurs dirigeants d'entreprises de renom de la place y ont pris part, séduits par l'approche proposée. Il s'agit de développer les performances, dans les entreprises, auprès des cadres à travers une méthode éprouvée : la biposture, qui permet à chaque collaborateur d'entrer en communication

avec l'autre, hors de son cadre de référence. Et l'une des particularités d'Odic est l'utilisation de l'approche Herrmann, celle dont se servent les grands groupes mondiaux pour exceller. « Il y a fort besoin de développement des compétences. Toute la partie hard Skills, il y a de la matière, mais il y a fort besoin de développer les soft skills. Un fort besoin de révéler l'essentialité de chaque collaborateur à l'intérieur de chaque entreprise », pense la figure de proue d'OCM. Dans la capitale économique congolaise, Transit Express, société présente dans le transit, en a déjà fait l'expérience.

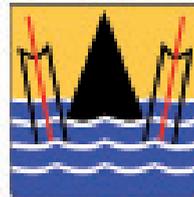
« On va s'atteler à apporter aux entreprises congolaises une vision proactive de leur activité, et à leur permettre de bien cerner

l'envergure de leur problématique-face au climat des affaires, qui est actuellement très difficile », promet Patrick Boulhoud, fort d'un réseau étoffé de consultants. S'il envisage de faire du Congo une des places fortes de son activité, OCM exclut pour l'heure une implantation locale.



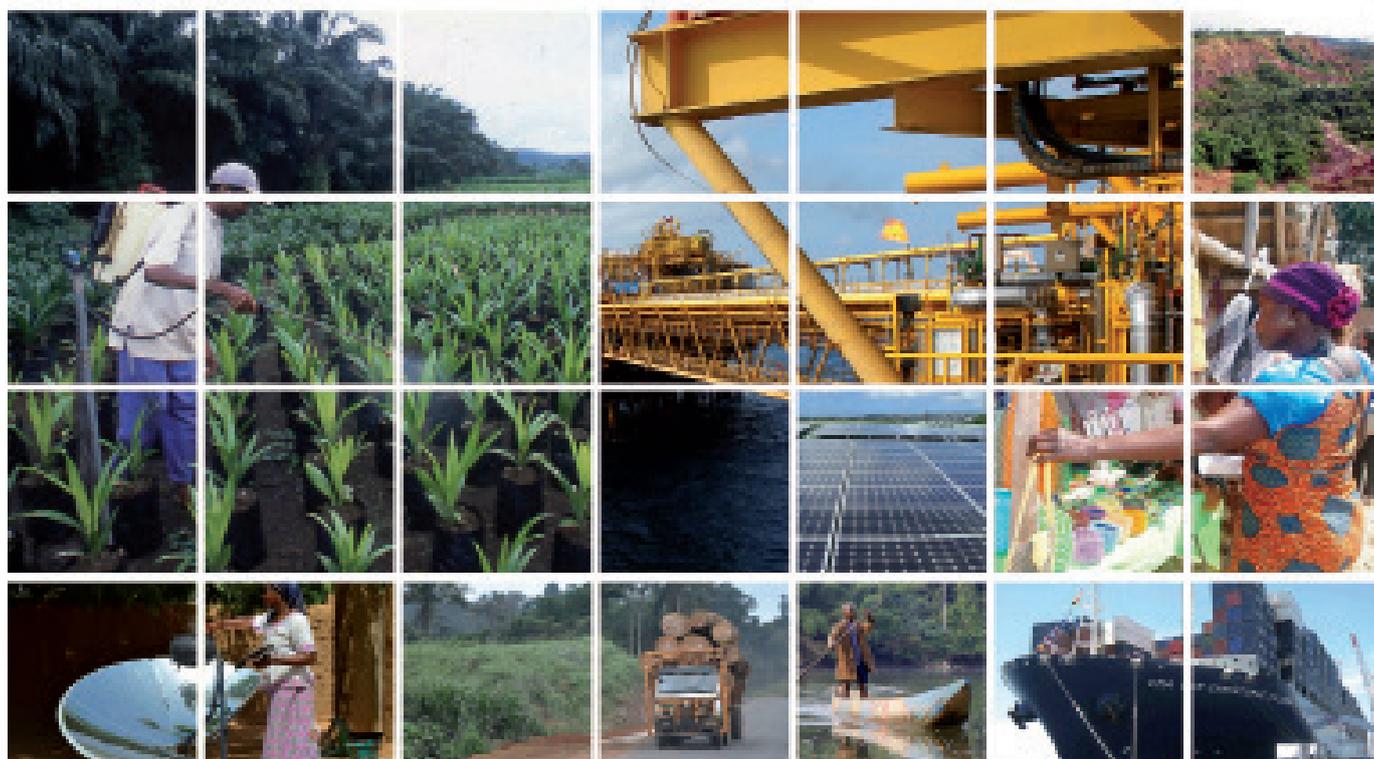
Master class sur les leviers de croissance d'une entreprise

CCIAM-PNR



Laber Improbis
Omnia Vincit

CHAMBRE DE COMMERCE, D'INDUSTRIE, D'AGRICULTURE ET DES METIERS DE POINTE-NOIRE



Au service de votre ambition d'entreprendre

INFORMER

ACCOMPAGNER

PROMOUVOIR

DEFENDRE

35 Bd Charles de Gaulle, PB 665 Pointe-Noire - République du Congo

www.cciampnr.com / info@cciampnr.com

LinkedIn : chambre consulaire Pointe-Noire / Facebook : Chambre Consulaire De Pointe-Noire

Tél : +242 05 584 82 31 / +242 06 458 85 76

Haut de l'affiche



Les hommes d'affaires belges au lancement de la mission à Brazzaville

Congo- diversification économique Quand le savoir-faire belge veut participer au grand rêve

Flora Mavoungou

A la faveur d'une mission économique et commerciale organisée dans le sillage de la 2e convention d'affaires Lisanga, les entreprises belges ont officialisé leur intérêt pour le Congo, engagé dans la diversification de son économie.

Soumis au choc de l'affaissement des cours du pétrole, son principal produit d'exportation, le Congo est pris dans les rets d'une crise financière et économique. Le pays ambitionne de s'affranchir de cette situation qui, sans réponse, pourrait annihiler les efforts déjà entrepris sur le chemin de son développement. L'exécutif enchaîne les initiatives. La diversification économique est dans sa ligne de mire. Et les scénarios soupçonnables pour y arriver de plus en plus discutés. C'est dans cette brèche que se sont engouffrées les entreprises belges, notamment dans le cadre d'une

Haut de l'affiche

mission économique et commerciale effectuée en terre congolaise du 5 au 12 octobre dernier.

Au total, 54 entreprises des trois entités constitutives du royaume de Belgique ont fait partie de l'expédition congolaise. Elles revendent un savoir-faire et une expertise dans plusieurs domaines : l'industrie, l'agroalimentaire, l'énergie, la formation, la finance, l'environnement, l'agriculture, la pêche, les ressources humaines, la construction, les ports etc. Toutes ou presque ont été animées par les mêmes objectifs : prospecter un nouveau marché ; assurer le suivi d'un contrat existant ; renforcer une présence existante ; envisager une présence locale.

A Pointe-Noire, première étape de cette mission (5-8 octobre), les Belges ont rencontré 163 entreprises congolaises. Les journées du 7 et 8 octobre ont été consacrées aux échanges BtoB qui, selon de nombreuses entreprises belges et congolaises, ont permis de dessiner des pistes prometteuses de travail. Il était en tout cas temps. Entre les deux pays, les échanges restent anecdotiques. Selon le Centre du commerce international, en 2018, les exportations belges au Congo se sont établies à 136 millions 501.000 dollars et les importations en provenance du pays à 63 millions 143.000 dollars.

« Ces chiffres peuvent épouser une trajectoire beaucoup plus ascendante, au regard de l'immensité de leur marge d'évolution anticipée par la même instance du commerce international, qui estime à 300 millions de dollars le potentiel des exportations belges et à 150 millions de dollars le niveau des exportations congolaises », a espéré le président de la chambre consulaire de Pointe-Noire, Sylvestre Didier Mavouenzela, à l'ouverture de cette mission. Un optimisme partagé par le ministre congolais des Finances et du

Budget, Calixthe Ganongo. Lequel a vanté les atouts indispensables au soutien de tout projet d'investissement au Congo : les infrastructures, bien sûr, mais aussi les efforts en termes d'amélioration du climat des affaires et le maintien d'un environnement de paix et de sécurité.

BtoG

Si la séquence de la capitale économique congolaise a été exclusivement dédiée aux B to B, celle de Brazzaville, intervenue les 10 et 11 octobre, s'est enrichie des échanges B to G (avec le gouvernement). Mobilisé jusqu'au Premier ministre, le gouvernement congolais a vu dans cette mission un signal positif après la tenue, quelques semaines plus tôt dans la même capitale, du Forum Investir en Afrique. Clément Mouamba, le patron de l'exécutif, s'est fendu d'un plaidoyer sur « la trajectoire de réformes d'envergure qui vise à restaurer les équilibres macro-économiques, à renforcer la gouvernance, et à rendre soutenable l'endettement du pays ». Avant de lancer : « l'entreprise belge, les capitaux belges sont les bienvenus au Congo ».

Le terme de cette mission a été marqué par la réception des Belges par le président de la République, Denis Sassou Nguesso, qui s'est montré très rassurant quant aux possibilités d'investissement au Congo. Ce vendredi 11 octobre, le ton de tous les acteurs était à la confiance. « Les entreprises belges sont satisfaites des liens établis avec leurs consœurs congolaises. Il est vrai qu'il y a un moment d'euphorie lors des missions commerciales ; il nous faut donc travailler à approfondir les contacts pour aboutir à des résultats palpables », a constaté Jérôme Roux, conseiller économique et commercial, représentant le gouvernement bruxellois. Même élan pour Isabelle Grippa, chef de la délégation belge, qui scrute l'avenir avec foi.

Une signature plurielle

22 mois. C'est le temps qu'il a fallu pour concrétiser le projet de la mission économique et commerciale belge au Congo. S'y sont engagés, l'ambassadeur du Congo en Belgique, Léon Raphaël Mokoko, son homologue belge en République du Congo Frédéric Meurice, les trois agences belges vouées au commerce extérieur (Wallonia.be ; Flandres investment& Trade ; Hub.Brussels invest & export), le gouvernement congolais, les chambres consulaires de Pointe-Noire et de Brazzaville et PLM Consulting. « Ce qui m'a plu in fine, ce sont les entreprises congolaises qui se sont parlées à cette occasion ; la mission aura été le détonateur de cette dynamique », s'est félicité Sylvestre Didier Mavouenzela.



Rencontres B to B entre Belges et Congolais

Haut de l'affiche



Léon Raphaël Mokoko

Léon Raphaël Mokoko, ambassadeur de la République du Congo au royaume de Belgique

« Je souhaite qu'il y ait une mission hollandaise dans notre pays »

Engagé sur le front de l'organisation de la mission économique et commerciale belge en terre congolaise, l'ambassadeur Léon Raphaël Mokoko, en poste en Belgique, a suivi son déroulement avec un soin singulier. Et n'exclut pas de défricher d'autres horizons .

En cet après-midi du vendredi 12 octobre 2019 à l'hôtel Radisson Blu de Brazzaville, Léon Raphaël Mokoko est un homme affairé. Des salutations ici, une conversation là, un coup de fil plus loin. C'est quasiment la fin de la mission économique et commerciale belge dont il a été l'un des artisans reconnus. Le sourire épisodiquement écloso sur les lèvres, le diplomate affable, dont la dimension économique de sa mission semble allègrement assumée, a été d'une vigilance de tous les instants. A Pointe-Noire comme à Brazzaville. C'est un ambassadeur satisfait, confiant dans la suite du processus et ne faisant mystère de son appétit pour une nouvelle expérience que nous avons abordé. Propos recueillis par **Christian Massamba**.

Le Courrier Economique : Monsieur l'ambassadeur, vous êtes l'un des acteurs au cœur de la préparation et du déroulement de la mission économique et commerciale belge au Congo. Le sentiment du devoir accompli ?

Léon Raphaël Mokoko: Opportunités d'affaires dans le contexte de la diversification de l'économie congolaise, tel était notre objectif dans la reprise de la coopération entre la République du Congo et le royaume de Belgique. Pendant près de 20 mois, nous avons travaillé activement avec les trois régions de Belgique et la Chambre de commerce Belgique-Luxembourg ACP. Nous avons travaillé avec les entreprises pour les amener à découvrir la République du Congo-Brazzaville (précisons-le) parce que nous avons notre grand voisin la RDC qui occupe quasiment tout l'espace en Belgique. Nous nous sommes dit qu'il fallait travailler ardemment avec ces partenaires pour qu'ils sachent qu'à la rive droite du fleuve Congo, il y a un pays à taille humaine qui s'appelle la République du Congo et avec lequel on pouvait établir des relations de coopération. Aujourd'hui, le sentiment de travail accompli ? Peut-être oui. Cependant, nous estimons tout de même que la signature entre nos deux gouvernements des accords politiques, des accords sur le transport aérien, et bientôt des accords dans les domaines de la défense et de la sécurité est une évolution encourageante. Et maintenant que nous avons travaillé avec les chambres de commerce et les entreprises pour mettre en œuvre cette mission commerciales et d'opportunités d'affaires dans le contexte de la

diversification économique, nous pensons avoir contribué effectivement à la régénération de cette relation de coopération active entre les deux pays. Je crois qu'on a là fait avancer un certain nombre de choses pour lesquelles je ne suis peut-être pas si heureux mais tout de même content.

Tout au long de cette mission, on vous a vu très proche des entreprises belges comme congolaises. Quelles sont les remontées que vous avez pu enregistrer ?

La décision d'être proche des entreprises, c'est effectivement d'essayer de créer ce lien de relation de coopération dont l'objectif est de contribuer à la diversification économique de notre pays mais aussi en tenant compte du fait de la mondialisation, le multilatéralisme apparaît comme un élément essentiel à notre sens pour que se développent de façon efficace ces relations d'affaires. Et faire parler les entreprises entre elles est l'élément essentiel de la démarche méthodologique de notre travail. Le concept mis en œuvre consistait effectivement à établir ces intervenants économiques sur une plateforme de façon à ce que les choses s'accomplissent selon les choix d'affaires des uns et des autres. A ce moment, il fallait faire le suivi de la mise en œuvre de ce programme. Un concept qui est basé sur le développement de la relation entre deux partenaires qui ne se connaissaient pas avant, nous étions obligés du haut de l'affiche d'exprimer notre confiance parce que les seuls mots ne suffiraient sûrement pas à rassurer les futurs partenaires. Les entreprises congolaises, nous avons essayé de les préparer au mieux de nos possibilités et capacités de manière

Haut de l'affiche

à ce qu'elles comprennent quel était le sens de l'exercice, c'est-à-dire de disposer d'un projet, et de savoir qu'une entreprise doit pouvoir se mettre aux normes si elle veut exporter : normes de qualité, normes Iso, normes d'hygiène, traçabilité des produits, et aussi la formalisation de la production pour que nous soyons en mesure d'assurer les conditions d'exportation. Vous savez, nous avons dans le pays une production primaire, les rendements à l'hectare en ce qui concerne l'agriculture par exemple, sont un élément constitutif essentiel de la compétitivité de l'économie. Parce qu'au moment où nous allons produire, transformer et exporter vers l'Union européenne ou d'autres pays africains, il faudrait que notre production réponde à une certaine normalisation dans toutes les formes, tant dans la qualité que dans sa dimension de la métrologie. Ce que nous n'avons pas ni du point de vue technique, ni du point de vue de la connaissance. C'est à ce titre que le savoir-faire belge, utile à toutes nos petites entreprises, peut être appelé à contribution. Nous avons vu des start-up qui ont déjà commencé à assurer une certaine production, mais

il se pose le problème d'additifs, d'intrants, de conservation, de chaîne de froid mais aussi de commercialisation transnationale. Les idées existent mais il faut aller plus loin et là, il y a le savoir-faire belge qui est à même d'aider les uns et les autres qui ont un projet de pouvoir le faire avancer. En agissant ainsi, on donne la chance à nos entreprises de se mettre dans l'escarcelle de la production et de l'exportation aux niveaux africain et mondial.

La prochaine étape pour monsieur l'ambassadeur ?

Je travaille sous la responsabilité et l'œil vigilant du gouvernement de mon pays. Nous avons travaillé avec ces 54 entreprises belges ; on aurait aimé en avoir davantage. Il fallait commencer par le commencement. Nous allons demeurer attentifs aux suites des discussions inter-entreprises à Pointe-Noire et Brazzaville. Il y a eu des B to B. Certains ont effectué des visites de terrain et s'intéressent à la transformation industrielle, minière, agricole et aux domaines de la construction, de la technologie, de la chaîne de froid, du transport. Lorsqu'on a toutes ces possibilités, la Belgique ne

peut pas tout faire. En dehors du suivi de ces activités, -parce que les difficultés qui peuvent apparaître dans la mise en œuvre des programmes de ceux qui ont décidé de s'installer dans notre pays et je suis certain qu'il y en a ceux qui ont pris la décision de s'installer- il faut les accompagner pour que leur installation se passe dans les meilleures conditions. Pour le reste, certaines entreprises qui avaient envie de venir et qui n'ont pas pu faire le déplacement, il faut les convaincre pour qu'à une prochaine occasion, qu'elles soient de la partie. Je m'occupe de trois pays dans ma juridiction. Il y a aussi les Pays-Bas. Et nous avons un programme avec ce pays. Je vais essayer d'intéresser certaines entreprises, déjà établies dans notre pays, d'accélérer leurs activités dans le sens de l'épaississement (passez-moi le terme !) ou dans la diversification des activités dans le transport, l'industrie mécanique, et aussi dans l'industrie de la transformation. N'oubliez pas que les Pays-Bas, ce sont les rois de l'eau. Ne dit-on pas que Dieu a créé le ciel et la terre, les Hollandais ont créé les Pays-Bas ! « Et tout ce qui eau, c'est nous » disent-ils. Rien ne serait comparable au bassin du Congo, avec des aménagements argumentés aux soins de l'intelligence hollandaise. La maîtrise et la gestion de l'eau intégrées à l'économie maritime et fluviale peuvent constituer un créneau majeur dans le cadre d'une coopération économique à développer et à approfondir. Quand vous prenez tout ça, vous vous dites qu'il y a encore des choses à faire. On essaie de pousser ces dernières pour que cela se passe dans les meilleures conditions avec l'espoir que par ailleurs, d'autres opportunités se présenteront. Il y a des choses qui se sont passées dans notre pays ; il y a des choses qui se passent maintenant comme cette mission belge. Je souhaite qu'il y ait une mission hollandaise dans notre pays. Et de proche en proche, on arrivera à soutenir un programme de formation, de mise en capacité des ressources humaines congolaises dans le cadre du développement des start-up, des clusters ou d'autres entreprises qui s'installeraient ou qui sont en cours d'installation dans notre pays.



Léon Raphaël Mokoko répondant aux questions d'un journaliste

Je crois qu'on a là fait avancer un certain nombre de choses pour lesquelles je ne suis peut-être pas si heureux mais tout de même content.

Haut de l'affiche



Isabelle Grippa
Cheffe de la délégation belge

« Le sentiment que j'ai, c'est une très belle réussite. On sait que c'est un marché que la Belgique devait pouvoir investir. Et donc là, on a ouvert le marché en venant avec une délégation multisectorielle, (plus de 55 entreprises). Un succès. On sait qu'en Belgique, on a beaucoup de solutions technologiques et innovantes à pouvoir offrir pour améliorer la diversification économique du Congo. C'est vraiment un partenariat qui a vocation à durer. On sait que les échanges économiques, ça se traduit sur le long terme et on compte bien ne pas en rester là. C'est le point de départ d'une longue histoire. On l'espère »



Jérôme Roux
Conseiller économique & commercial

« On sent un peu qu'il y a quelque chose d'historique. On ne s'attendait pas à un tel accueil ; il y a tellement d'intérêt de la part des sociétés congolaises et des autorités. Et jusqu'ici, les échos qu'on a sont plutôt positifs et c'est curieux par ce que on est tout à fait conscient du contexte économique très difficile dans lequel nous sommes ici en République du Congo. Malgré ce contexte difficile, on a réussi à établir des liens qui, nous l'espérons, seront pérennes. On va voir un peu : il y a toujours une sorte d'euphorie au moment d'une mission économique, et parfois ça s'essouffle après. Mais il ya a quelques contrats qui ont été signés à Pointe-Noire, on va suivre ça. Vraiment c'est positif. Beaucoup sont venus pour la première fois, et certains parlent d'implanter une structure sur place »



Thomas Nikas
Noe-Tech

« C'est un très beau souvenir. C'est un voyage qui a été fructueux, du moins pour moi. Puisque ma société Néo Tech est spécialisée dans l'étude de réalisation des projets d'équipement scientifiques et pédagogiques destinées aux écoles. Nous sommes déjà présents au Congo-Brazzaville depuis quelques années. Là, je vise des projets importants comme l'université Denis Sassou Nguesso, qui est une université nouvelle en voie de finition que j'ai eu le plaisir de visiter hier avec le coordonnateur du projet. C'est un projet merveilleux et il manque encore les équipements scientifiques et pédagogiques que je me propose avec grand plaisir de fournir et, pourquoi pas, gagner cette opération et livrer les équipements. Nous formons les enseignants, les chercheurs sur l'utilisation optimale du matériel »

Haut de l'affiche



André Gheysen

De smet engineers & contractors

« Ça s'est très bien passé. Cela a été très bien organisé. Il y a eu énormément de participations de la part d'entreprises congolaises »



Anne-Hélène Gruber

Présidente Lri & B-wera

« La première chose, c'est que c'est un magnifique pays. Nous avons eu la chance de pouvoir aller en bus de Pointe-Noire à Brazzaville. C'est un pays où il y a encore une certaine paix naturelle, ce qui est et devient très rare dans notre monde. C'est un peuple très accueillant. Nous, acteurs économiques qui sommes venus de Bruxelles, nous avons trouvé beaucoup de nouvelles dynamiques, beaucoup d'innovations à créer. On peut faire vraiment un réel échange à la fois de compétences et de savoirs. Le dernier sentiment que j'ai, c'est que je n'ai pas envie de partir. Il ya des choses concrètes qui vont se mettre en place, il faut certes du temps, du suivi»



Ornella Simba

Partner, Head of Africa Desk

« On a eu l'occasion de rencontrer pas mal d'intervenants politiques mais aussi dans le secteur bancaire. L'intérêt pour nous, c'était de faire comprendre comment on pouvait aider les entreprises belges, internationales et congolaises à travailler ensemble d'un point de vue transactions internationales. Ça s'est très bien passé, on est très heureux de la mission, on a pu créer des contacts vraiment efficaces. On pense d'ailleurs qu'ils vont produire de très bons résultats et on va revenir très vite »

Haut de l'affiche

Mission économique belge

L'à-côté touristique

Herbert le Pic



Ambition commerciale mais aussi de découverte. Peu avant le démarrage des échanges, les dirigeants d'entreprise belges ont savouré quelques curiosités touristiques de Pointe-Noire et du Kouilou. Le dimanche 6 octobre, ils ont mis le cap sur les gorges de Diosso et Bas-Kouilou. Au premier site, les hôtes des Congolais ont dû, sous l'éclairage du guide Frédéric Pambou très en verve, se plonger dans la mystique d'un lieu atypique où la légende veut qu'une chute dans les profondeurs vertigineuses des gorges ne vous coûterait même pas une égratignure !

A Bas-Kouilou, à quelques encablures de

l'embouchure du fleuve Kouilou et l'océan Atlantique, les Belges ont découvert un pan de leur histoire. Bas-Kouilou a été un territoire belge en 1883. Le point de chute a été le restaurant Le Patriarche, à un jet de pierre de l'océan. Là, ils ont pu échanger avec le maître des céans, François Luc Makosso-dit FLM-, un ancien ambassadeur de la république du Congo en Belgique. Toujours l'histoire belge. Peu avant, quelques bâtiments chargés de mémoire leur était conté.

La veille au soir, la délégation belge a été bercée par les effluves de la rumba au restaurant le Derrick.

Haut de l'affiche

Forum de l'entrepreneuriat-agroalimentaire

L'urgence d'un accompagnement sur la qualité et la sécurité alimentaires

Agir vite pour permettre aux acteurs locaux de la transformation agroalimentaire d'intégrer les exigences de la sécurité alimentaire, clé de l'acceptabilité de leur production. Principale recommandation du 5e Forum de l'entrepreneuriat organisé les 7 et 8 octobre derniers à Pointe-Noire.

Heliath Batsimba

Une filière embryonnaire mais –déjà–confrontée à un amoncellement de menaces. C'est le tableau en pointillé qu'offrent les transformateurs agroalimentaires de la ville de Pointe-Noire. Et la perspective d'une grande ouverture du marché domestique à la faveur de la mise en œuvre de la zone continentale de libre-échange laisse flotter le péril d'une disparition des acteurs. D'où la nécessité de leur mise à niveau sur les questions de qualité et de sécurité alimentaires. Une problématique dont s'est emparée la 5e édition du Forum de l'entrepreneuriat (FDE) organisée sur le thème de la promotion du made in Congo dans le secteur agroalimentaire. Une promotion intimement liée à la satisfaction préalable des exigences de traçabilité des produits et de leur manipulation selon des schémas éprouvés. La question a été abordée au cours d'un atelier consacré à la mise aux normes des exploitations avec, en creux, la nécessité de faire comprendre les enjeux de la sécurité alimentaire. La charge a échu à Antoine Dzaka, directeur de l'Ecole supérieure des sciences appliquées(Essa). Le scientifique a notamment abordé l'impact du sol sur la qualité des produits transformés, les standards d'aménagement des ateliers de transformation, passé en revue la palette de risques de contamination, instruit sur la détermination de la valeur nutritionnelle des produits transformés. Cette intervention a mis en évidence l'énormité du fossé entre les pratiques des transformateurs et les normes admises. « Si vous ne maîtrisez pas ces exigences, vos produits ne franchiront jamais les frontières d'autres pays », a prévenu l'animateur de l'atelier. Sa mise en garde a été corroborée par deux figures localement réputées de la transformation agroalimentaire à Pointe-Noire. Il s'agit de BDK et Enoce Bio, qui ont exposé leurs produits à Miami, aux Etats-Unis. « Les Américains ont apprécié nos produits. Mais ils ont beaucoup d'appréhensions par rapport au processus de fabrication, à la traçabilité des ingrédients qui les composent », a confirmé madame Babingui.

Soutien des programmes financés par les bailleurs

Au-delà de l'information, les acteurs de la transformation présents ont été fortement demandeurs d'une démarche susceptible d'enrayer le piège qui ne manquera pas de se refermer sur eux. Ce à quoi se sont engagées la chambre consulaire de Pointe-Noire, l'Association Pointe-Noire industrielle et l'Institut européen de coopération et de développement, trois entités organisatrices de ce forum. A cette liste s'ajoutent la structure Top Market et l'Essa. Venu présenter les principaux programmes de soutien à l'entrepreneuriat financés par les bailleurs (PRCCE, PADEC, PDAC), Aime Blaise Nitoumbi, directeur général des partenariats au ministère du Plan, de la Statistique et de l'Intégration régionale, a laissé entrevoir la possibilité d'un appui à travers les différents dispositifs attachés à ces programmes.



Conférence sur la promotion du made in Congo

Haut de l'affiche

Exposition, le tandem agro- artisanat

A rebours d'éditions précédentes où un seul secteur d'activité était privilégié, le 5e Forum l'entrepreneuriat a mis l'action sur l'agroalimentaire et l'artisanat. Objectif, mettre les exposants sous les feux des projecteurs de la mission belge qui

s'est déroulée en même temps et dans un même cadre. De l'avis général, transformateurs et artisans exposants n'ont pas rougi de cette décision en termes de visibilité et de rythme de fréquentation de leurs stands.



 CONTACT

Délégation Générale de l'APNI

Email : apni-congo@gmail.com

Tél : 06 888 13 57 / 04 487 87 42

Encinte Chambre de Commerce de Pointe-Noire,
28 av N°3, Boulevard Charles de Gaulles,
BP 224, Pointe-Noire

Pour l'émergence d'un tissu
local de TPE/PME/PMI
viables au Congo 



La menace de la mutation structurelle des métiers

Charleime Ntadi

Comme nombre de domaines, l'artisanat fait face à une évolution –parfois déstabilisatrice- des métiers. Peu ou pas préparés à ce chamboulement, les artisans de Pointe-Noire s'interrogent. Un défi qui exacerbe l'acuité de ceux déjà existants.

Initiation d'un soudeur aux bonnes pratiques de son métier

Matinée du samedi 5 octobre 2019 à l'hôtel Elaïs de Pointe-Noire. L'exposition de la 5^e édition du Forum de l'entrepreneuriat a déjà été lancée. Un stand attire particulièrement les regards. Et les visiteurs. Y sont exposés, les articles de cuisine faits en bois très poli, relevés, qui plus est, d'un vernis impeccablement appliqué. Le choix du matériau et l'art de le façonner séduisent. Un succès pour Mabandza Services, l'entreprise qui confectionne ces articles. Ces belles histoires, Pointe-Noire peut les conter à l'envi. Pourtant, derrière elles, un univers qui doute et qui est presque sans armes face aux dynamiques qui reconfigurent le secteur. Une a la particularité de constituer même une menace : la mutation structurelle des métiers. Un domaine illustre à merveille cette situation sur le bord de l'océan : la mécanique automobile. C'est aujourd'hui à tâtons que l'artisan mécanicien de Pointe-Noire chemine dans l'univers chamboulé de l'automobile où la déferlante de l'électronique a tout changé. Les quelques initiatives du Cefa de la chambre consulaire de Pointe-Noire en faveur de leur initiation au maniement des outils de diagnostic et de lecture de schémas électriques ne couvrent qu'une proportion très limitée de ces acteurs. Même sentiment de flottement chez le menuisier. La montée en puissance des notions de design dans ce métier a laissé plusieurs d'entre eux sur le carreau. Egalement sur le gril, les bijoutiers, les cordonniers, les maroquiniers et les forgerons, laminés par les flux ravageurs des importations bon marché venues de l'Asie. « Ils paient un défaut d'adaptation aux exigences actuelles de la clientèle et

aux techniques plus modernes », décrypte un fin connaisseur du secteur. « Si on veut aujourd'hui rester photographe, il faut avoir, en plus de ses connaissances sur la photo, une très bonne base en informatique particulièrement dans le maniement des logiciels de traitement des images. Il faut également investir dans le matériel adéquat, pour continuer à faire de bonnes photos, qui n'ont rien à avoir avec des belles photos. C'est d'ailleurs la condition de survie d'un métier qui décline dangereusement », conseille Serge Sita, dit Valloni, l'un des photographes les plus sollicités de la ville. Un cercle vicieux. S'adapter implique une mise à niveau des connaissances et des pratiques ainsi que l'acquisition d'équipements qui épousent les dynamiques à l'œuvre dans le secteur. Dans les deux cas, l'électrocardiogramme des initiatives demeure désespérément plat. A la direction départementale de l'artisanat ou au niveau de la déclinaison locale de l'Agence nationale de l'artisanat, on est conscient du problème, qui a d'ailleurs fait émerger des pistes de travail. Las ! Le déficit criard des moyens d'action maintient dans les cartons des réponses qui auraient pu enrayer le spectre du déclassement professionnel qui guette ces acteurs. Quant à l'accès au financement, il relève encore pour les professionnels du domaine de la quadrature du cercle. A l'exception notoire de quelques PME artisanales qui, via certains dispositifs comme celui de l'Apni, ont pu décrocher des prêts, la grande majorité des artisans de la ville en est encore à chercher le sésame qui leur ouvrira les faveurs du dieu argent. « Nous n'avons jamais été sollicité par un artisan pour une demande de prêt », lâche un chargé de crédit chez Crédit Muprocom. « Il faut défricher d'autres pistes, comme la mutualisation des équipements acquis grâce à l'effort de tous ou d'un programme financé par un bailleur », croit savoir un autre initié du domaine.

Structuration

Le défi du financement remet au goût du jour l'impératif de la structuration de ce secteur d'activité avec pour horizon convoité l'accélération de la mue vers la formalisation du plus grand nombre. Une tâche qui incombe à l'Etat mais aussi -en grande partie- aux organisations que les artisans



ont eux-mêmes mises en place. Là encore, les quelques entités actives dans la ville (Groupement interprofessionnel des artisans du Congo ; Groupement des menuisiers etc) affichent des résultats très peu flatteurs. Ecueils de gouvernance, guerres d'ego, vision peu ou pas partagée. « C'est un statu quo plus que périlleux, alors que la liste des problèmes à résoudre est très longue », s'inquiète M. Cos, représentant des artisans établis au marché Plateau, au centre-ville. Bien vu. Au-delà de la transformation de l'approche du métier, une adaptation aux nouveaux modes de communication et de commercialisation, le digital entre autres, est à l'ordre du jour. Ce qui allègerait le boulet de l'indisponibilité des espaces de commercialisation dont pâtissent les artisans dans la capitale économique congolaise. Un grand chantier sur lequel travaillent MTN Congo et la chambre consulaire de Pointe-Noire à travers le dispositif Bomoko, qui initie les artisans à l'e-commerce et au marketing digital. Une initiative forcément insuffisante au regard de l'accompagnement sur mesure requis par la spécificité des métiers.

L'opportunité de nouveaux métiers

Changement climatique, développement durable, vieillissement de la population... La quête de modèles alternatifs de vie -et de développement- favorise l'émergence de nouveaux métiers artisanaux avec l'apparition de matériaux innovants. L'écoconstruction et le service à la personne fournissent un riche creuset de ces métiers. Si la tendance est aujourd'hui bien ancrée en Occident, la vague commence à toucher les rivages congolais. Une chance pour le secteur qui trouverait là un nouveau souffle et une occasion de doper son attractivité. Mais une chance qui risque d'être une nouvelle occasion manquée pour les artisans de Pointe-Noire si les enjeux ne sont pas rigoureusement circonscrits. Tout le monde est interpellé.

A l'échelle du pays et de la ville, un secteur majeur

Une part d'emplois de près de 90% et une contribution au PIB de 30% selon les chiffres contenus dans le Programme national de développement (PND) 2018-2022. L'artisanat est loin d'être un secteur économique anodin en République du Congo, qui le considère comme l'un des moteurs de la croissance. Domaine transversal comprenant des PME comme de petites mains dans l'informel -la plus grosse proportion d'ailleurs-, il voit s'activer les trois composantes du secteur : l'artisanat de production l'artisanat d'art et l'artisanat de services. Difficile de présenter des chiffres exhaustifs de ces professionnels à Pointe-Noire. La Direction départementale de l'Artisanat estime néanmoins à près de 19 mille le nombre de titulaires de cartes.

Le GIAC

La difficile reconquête

La plus grande organisation des artisans du Congo veut se remettre en ordre de marche ralentie par la tempête des problèmes qu'elle a essuyée ces dernières années. Elle s'est donné une nouvelle équipe dirigeante en vue de cet objectif. Un chantier tout de même délicat.

Heliath Batsimba

« Nous avons frôlé la disparition » Florence Kali, la nouvelle figure de proue du Groupement interprofessionnel des artisans du Congo (GIAC), est consciente que l'organisation dont elle a pris les rênes vient de loin. De très loin même. L'entité fédératrice de 18 organisations professionnelles (couturiers, maraîchers, cordonniers, menuisiers...) a été prise dans le tourbillon des dysfonctionnements qui ont failli se révéler fatals à sa survie.

Tout avait pourtant bien commencé le 24 octobre 1996, date à laquelle l'organisation voit le jour au terme d'une formation en gestion ayant réuni divers métiers de l'artisanat dans le cadre d'un projet de la GTZ (coopération allemande). L'objectif est de mettre en place un cadre mutualisé de gestion des défis liés à l'artisanat en général. L'organisation s'impose rapidement comme un partenaire de choix pour quelques bailleurs qui déploient des programmes d'appui au monde artisanal. C'est ainsi que le Giac va bénéficier en 2015 du projet Partage financé par l'Union européenne. Enjeu, renforcer les capacités des membres dans le cadre de la gouvernance. Quelques années plus tôt, l'organisation avait mené le projet Afrique Proma avec l'appui de l'ambassade de France. Un projet destiné à soutenir les apprentis inscrits dans les centres de formation : soutien financier, achat matériel et financement de la formation. « Grâce à un certain nombre de projets, le Giac s'est constitué un patrimoine assez important : deux véhicules, matériels de tous ordres », révèle Florence Kali. Mais de gouvernance approximative en absence de moyens, tout ce patrimoine a été dispersé. « Faute d'assurer le paiement du loyer de l'or-



Les membres du GIAC au sortir d'une réunion à la chambre consulaire de Poinre-Noire

Il faudrait que le Giac soit présent dans tous les départements. Deux, le Pool et la Lekoumou, sont dans le viseur à très court terme

ganisation, on nous saisissait les biens », déplore un membre de ce groupement. Le vase a débordé avec la formulation des accusations de mauvaise gestion des derniers de l'organisation par l'équipe dirigeante de l'époque. C'était la crise qui a failli enterrer une belle ambition.

Nouvelle équipe, nouveaux rêves

La page de ces errements sera tournée en juin 2018, correspondant à l'entrée en scène d'une nouvelle direction. Qui va tracer son sillon en mettant en avant trois objectifs phares. Le premier, redonner confiance aux artisans en sacralisant la notion de transparence. Le pari, à en croire les membres actuellement au gouvernail, serait presque gagné. « Ceux qui étaient partis sont revenus », confirme Florence Kali. Le deuxième, étoffer les rangs de l'organisation et élargir, dans ce sillage, son

empreinte géographique. « Il faudrait que le Giac soit présent dans tous les départements. Deux, le Pool et la Lekoumou, sont dans le viseur à très court terme », détaille la présidente.

Le troisième chantier reste le leadership féminin. « Les femmes sont trop frileuses ; il faudrait les amener à prendre des responsabilités dans l'organisation et, au-delà, dans leurs entités respectives », pense Florence Kali.

Talon d'Achille

Toutefois, tributaire des seules cotisations des membres, la situation financière du GIAC reste des plus fragiles. À la clé, une incertitude sur la mise en œuvre des projets qu'elle compte déployer. Comme Partage II, qui va consister à organiser des formations itinérantes sur des aspects bien précis de la couture : chemise, pantalon etc.

Florence Kali, le sens du devoir

Elle est le nouveau visage du Groupement interprofessionnel des artisans du Congo (Giac). C'est depuis le 21 juin 2018 que cette styliste multi-récompensée au Congo et à l'étranger a pris les clefs de cette entité à dominante masculine. « Si je me suis décidée de prendre la tête du Giac, c'était pour éviter que cette organisation ne sombre », révèle-t-elle, la voix posée, un sourire de Joconde aux lèvres. En effet, à cette époque, l'érosion de la confiance envers l'équipe dirigeante est telle qu'une remise en selle d'un de ses membres aurait accéléré l'implosion de l'organisation. « J'étais sollicitée de partout. Et en tant que co-fondatrice, j'ai pris mes respon-



sabilités dans un groupement où il n'y a que de problèmes à régler », poursuit-elle.

La propriétaire de la marque *Jule Florence*, prisée d'une clientèle haut comme bas de gamme, se sait sur une ligne de crête délicate. L'enseignante de formation chez qui la passion de la confection est si précoce aime plutôt les défis, qu'elle dit pouvoir relever avec le concours de toutes les intelligences imaginables. Celle qui n'a jamais fait une école de couture mesure à quel point l'expérience et l'écoute permettent de faire bouger les lignes. Pas étonnant qu'elle ait renoué le fil de la collaboration avec la chambre consulaire de Pointe-Noire, qui est «[sa] maison ».

A Pointe-Noire, les (in)fortunes diverses de l'artisanat

De la maçonnerie à la plomberie, en passant par la coiffure, la photographie et la soudure... Ces jours-ci, les métiers de l'artisanat sont loin d'être logés à la même enseigne. Certains résistent alors que d'autres broient du noir. Quelques exemples.

Maçon, coffreur, ferrailleur,
électricien bâtiment

Le temps des doutes

Acteurs d'un secteur sinistré, maçons, coffreurs, ferrailleurs, plombiers et électriciens traversent une très mauvaise passe. A la chute des capacités de l'Etat à investir dans ce domaine s'est ajouté le gel par les particuliers -eux-mêmes touchés de plein fouet par les difficultés financières- des projets immobiliers qu'ils ont envisagés. Conséquence, la rareté et la dépréciation de la valeur des prestations.

HB



Deux maçons sur un chantier

Electroniciciens

Dépassés par l'évolution technologique

Chez nous, tout a presque changé » Etabli près du collège de Mpaka dans le 6e arrondissement, Marcel se pose bien de questions. Et la plus lancinante porte sur le choix du nouveau métier auquel il devrait s'adonner. En cause, l'évolution fulgurante de son domaine qui a ringardisé ses connaissances. « Les postes téléviseurs led représentent une technologie nouvelle pour nous. Généralement, on n'arrive difficilement à les réparer. Quant aux postes radio, ils sont devenus si accessibles que les gens préfèrent acheter un nouveau que d'envisager la réparation » Tout semble être résumé dans cet aveu pour les techniciens de ce segment de l'artisanat.

HB



Un électronicien en plein réparation

Crépuscule pour la sculpture



« On est là parce qu'on aime ce que l'on fait » Albert Nsana, descendant de Bernard Konongo, père de la sculpture congolaise, est sans illusion. Son art vit des moments convulsifs, malgré l'inaltérable talent de ceux qui continuent à s'y adonner. A Pointe-Noire, les heures de splendeur de la sculpture sont liées à l'époque, pas très lointaine, de la présence massive d'expatriés blancs souvent actifs dans le secteur pétrolier. Le déclin de leur présence, consécutive à la contraction de l'activité dans ce secteur, a plongé les sculpteurs dans une véritable tourmente, faite de reculs de ventes et, corollaire évident, de la dépréciation de la valeur des objets vendus. La tendance est nettement perceptible sur les différentes places de marchés des objets d'art. Les prix ont été divisés par deux ou par trois.

Conséquence, le métier n'attire plus.

« A Pointe-Noire, je n'ai eu qu'un élève : un Français qui était chez Total et qui travaille depuis un certain nombre d'années dans une autre filiale de ce groupe », témoigne Albert Nsana.

CM

Couturiers et stylistes sur le fil du rasoir

Depuis quelques années, couturiers et stylistes sont loin d'être à la fête à Pointe-Noire. Et pour cause, une baisse d'activité qui ne garantit pas un niveau de revenus conséquent. Pourtant, ce n'est ni la lueur qui a manqué dans cette grisaille. Le retour en grâce du pagne dit africain a semblé redonner du souffle aux professionnels de ces deux secteurs. Lesquels ont vu revenir dans leurs ateliers et autres espaces d'exposition des hommes et des femmes entre-temps happés par le prêt-à-porter. Répit de courte durée. La concurrence des produits en provenance d'Asie, faits sur la base du même tissu, a détruit les espoirs d'un envol de leurs activités. « Il n'y a plus de clients ou très peu », se désole une couturière établie au quartier Mawata, dans le 1er arrondissement Emery Patrice Lumumba. « Les couturiers souffrent beaucoup », renchérit une autre, en activité à Mpaka, dans le 6e arrondissement Mpaka.

Pour ne pas arranger leur cas, nombre d'entre eux n'ont pas intégré ou très peu les outils modernes de communication qui permettraient de valoriser leur savoir-faire. « On ne doit plus travailler pour son quartier ou son arrondissement. Il faut viser loin ; et pour cela, il faut savoir communiquer », recom-

mande Kris Brochec, la fondatrice de Congo Web Agency. Qui a concocté un programme d'initiation aux fondamentaux de la communication digitale au profit des femmes entrepreneurs. MTN, à travers le dispositif Bomoko conduit en partenariat avec la chambre consulaire de Pointe-Noire, œuvre dans ce sens mais à l'endroit de tous les métiers nécessitant une approche commerciale dynamique.



HB



Informatique



Réseau-Télécom



Videosurveillance



Formations



Gestion de nom
de domaine



Intégration
systèmes



Infogérance
infrastructures



Sécurité anti-
intrusion



Audit & conseil



Conception web



Call Center



Impression tout
support

SAV: +242 06 646 38 38 | <http://support.de-network.net>

SOLUTION DE BOUT EN BOUT

- Par secteur d'activité ;
- Par secteur d'application ;
- Pour entreprise de petite **taille** ;
- Pour entreprise de taille **moyenne** ;
- Système de grande taille ;
- Sécurité en tant que **service**.

NOTRE GAMME DES SOLUTIONS DE GESTION INTEGREE

ANTI-INTRUSION

QHSE

COMMUNICATION

RCCM: CG/PNR/09B1030 | NIU: M2010110000574091
+242 057 450 093 | contact@de-network.net | www.de-network.net

Avenue de la frontière, arrondissement 6 Ngoyo, BP : 5650
Pointe-Noire, République du Congo

Climat des affaires

Le Cemaco Pointe-Noire se rapproche de ses futurs

Après un retard à l'allumage, le Centre de médiation et d'arbitrage du Congo / Pointe-Noire prend peu à peu ses marques. Les efforts de sensibilisation de son équipe le préparent à mieux affronter la phase de mise en œuvre effective de ses missions prévue début janvier 2020.

Herbert le Pic

Le début de l'année 2020 devrait ouvrir une nouvelle page de l'histoire du Cemaco Pointe-Noire. Il va consacrer le démarrage effectif de ses activités de médiation et d'arbitrage. Une innovation dans l'univers entrepreneurial congolais. Innovation qui va contribuer à l'amélioration, à l'assainissement et à la sécurisation de l'environnement des affaires. Avec, à la clef, deux retombées majeures : le renforcement de la confiance entre les opérateurs économiques et le désengorgement des juridictions étatiques. Dans cette perspective, l'institution se mobilise. Depuis le 14 mars dernier, date du lancement de ses activités, Parfaite Pantou, déléguée générale de ce centre, entreprend un véritable marathon de sensibilisation à l'endroit des acteurs économiques et ceux de la justice étatique.

Elle a présenté sa structure à l'occasion de la journée scientifique des avocats et des acteurs judiciaires à la cour d'appel de Pointe-Noire. Enjeu, créer une véritable cohésion, une confraternité complémentaire, un appui à l'efficacité des sentences arbitrales. Le 2 mai dernier, Parfaite Pantou est intervenue au *Parcours de l'entrepreneur*, dispositif d'accompagnement des dirigeants d'entreprise sur les principaux domaines du management. Là aussi, l'ambition était d'instiller à une brochette de dirigeants la nécessité d'intégrer cette innovation dans la gestion de leurs litiges d'affaires. Le 7 mai, retour au front de la sensibilisation avec, cette fois-ci, *Le Mardi de l'entreprise*, séance d'animation économique courue depuis plus d'une dizaine d'années. Une quarantaine d'opérateurs économiques et juristes d'entreprise s'abreuvent à la source Cemaco : discrétion et confidentialité dans

les procédures ; célérité, souplesse de la procédure et libre choix du droit applicable ; liberté dans le choix de l'arbitre et du médiateur ; impartialité garantie des juges et arbitres ; coût raisonnable des prestations et continuité de la relation d'affaires. Des avantages qui en font, selon Parfaite Pantou, un allié précieux du business.

Union européenne

L'Union patronale interprofessionnelle du Congo (Unicongo) a ouvert ses portes au Cemaco en vue de sensibiliser les membres de ses différentes fédérations professionnelles. Dans le registre de ces organisations, le Cemaco Pointe-Noire n'a pas fait dans la demi-mesure. Il a présenté ses missions à la Confédération générale du patronat du Congo (Cogepaco), au Groupement des métiers et de l'artisanat de Pointe-Noire, au Groupement interprofessionnel des artisans du Congo, à l'association des menuisiers du Congo et à l'ONG Agid vouée à

l'accompagnement des jeunes entrepreneurs. « Auprès de tous ces acteurs, on a noté une nette volonté de faire usage de cet outil pour lequel ils ont été demandeurs de plusieurs détails », se satisfait la déléguée générale. Qui reçoit par ailleurs et ce de façon directe de nombreuses entreprises en quête d'informations sur cet outil.

Rappelons que c'est en 2015 que le Cemaco a été créé. Il est très fortement associé au désir d'amélioration du climat d'affaires, où le Congo affiche des performances peu reluisantes. Ce centre, qui promeut une justice alternative, bénéficie de l'appui de l'Union européenne dans le cadre du PRCCE (Programme de renforcement des capacités commerciales et entrepreneuriales) dont la deuxième phase est en cours de déploiement. D'ailleurs, son ambassadeur en poste à Brazzaville s'est mis au fait le 30 septembre dernier du travail déjà entrepris par ce centre.



Parfaite Pantou, déléguée générale du Cemaco, en campagne de présentation de sa structure

A Ngoyo, l'Association Mathies déjà à pied d'œuvre

Créée il y a deux ans en France, l'association Mathies est déjà active au Congo, terre de déploiement de ses activités de soutien à diverses catégories de personnes. Son centre de lecture, implanté à Ngoyo, accueille ses premiers usagers.

Rice Condi



La bibliothèque de l'Association Mathies

« Je n'ai pas la prétention de révolutionner les choses ; je vais juste apporter ma contribution » Joséphine Galimoni, fondatrice de l'association Mahies, a l'humilité de ceux qui veulent faire bouger les lignes. Et qui souhaitent renvoyer l'ascenseur à un pays qui a forgé leur aptitude à la réussite. Le 21 septembre dernier, l'axe culture de la structure qu'elle porte, a concrétisé son projet de centre de lecture ouvert à la même date au public. C'est un cadre pourvu de 5500 livres au profil très éclectique : livres d'école, de loisirs pour enfants, romans, ouvrages de pâtisseries, d'électricité, de plomberie, de gardiennage, de développement durable, de prise de parole en public... « Toute personne pourrait trouver chaussure à son pied ici », se félicite Joséphine Galimoni. La mère de trois enfants, employée d'un laboratoire pharmaceutique allemand, aimerait redonner aux enfants le goût de la lecture, car « L'école, c'est la clé de l'insertion économique et sociale », précise-t-elle. Le taux de fréquentation du centre décolle progressivement, à une dizaine de visites journalières. L'abonnement à l'année est fixé entre 10.000 FCFA et 12.000 FCFA.

C'est que, aux yeux des animateurs de cette organisation, le Congo est bien loti pour accroître les chances de scolarisation de ses enfants, qui, dans une large proportion, sont victimes d'un décrochage prématuré. Avec son lot d'errance dans les rues et, subséquemment, de leur abandon à leurs travers. « J'ai beaucoup voyagé, c'est bien plus difficile ailleurs où aller à l'école suppose la prise de pirogues, la traversée des forêts etc », fait-elle constater.

Le premier axe mis sur orbite, l'association pourra mettre en route le deuxième, relatif à l'éducation pour la santé. Il s'agit là de miser sur la prévention à travers des gestes simples-comme se laver les mains pour se prémunir contre les maladies des mains sales.

Dans ce registre, l'association promet de s'appuyer sur le calendrier de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) en initiant des sensibilisations en lien avec les pathologies mises en avant à l'occasion de chaque journée internationale: diabète, hypertension, cancers etc. « Nous étudierons la possibilité d'organiser des dépistages sur place », rêve Joséphine Galimoni. Mais c'est surtout en direction des établissements scolaires que le cadre associatif compte œuvrer. L'approche ? Les accompagner dans la mise en place des conditions d'hygiène propices à la préservation de la santé des élèves. Cela passerait par la disponibilité de l'eau et l'implémentation des usages éprouvés.

Dernier axe de travail, la professionnalisation des personnes. « L'épanouissement passe par le travail qui suppose un gain économique », postule la fondatrice de Mahies qui partage volontiers la conception de l'utilité et de la valeur de tous les métiers. Sur cet axe, les efforts vont se concentrer sur la formation continue des personnes déjà pourvues d'un travail et celles qui aspirent à en avoir un. Avec, dans le second cas de figure, une propension à éveiller l'intérêt sur le service à domicile. « L'espérance de vie s'allonge de plus en plus même dans nos pays. Il y aura donc beaucoup de veilles personnes dont il faut s'occuper. Il faudrait donc préparer les gens à mieux les prendre en charge du point de vue de leurs besoins, de leurs postures, de leur mobilité ».

Pérennité

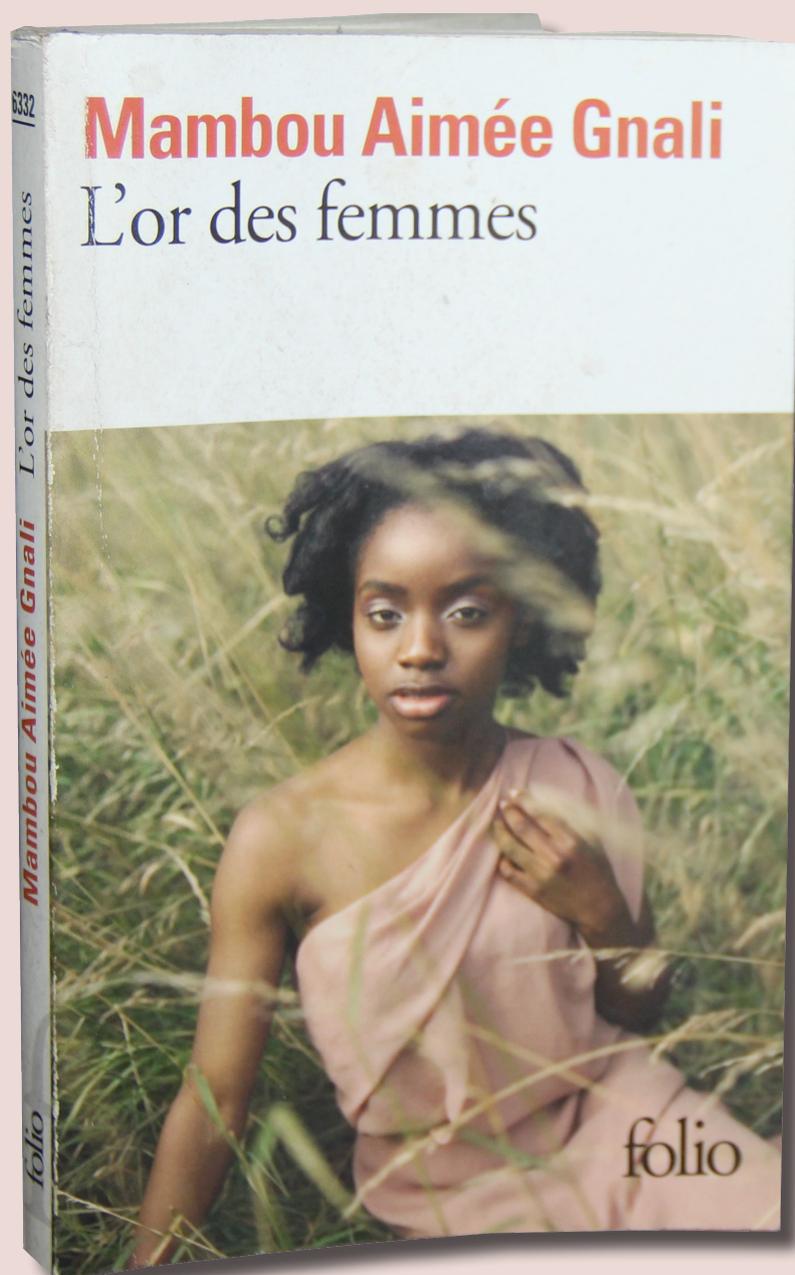
Soulagée par la matérialisation de son rêve, vieux d'une vingtaine d'années, la fondatrice de Mahies se projette déjà dans l'avenir. Le défi, les moyens de pérennisation de cette organisation qui repose pour l'heure sur un trio féminin : Nathalie Maniaki, la présidente ; Léa Le Blanc, la secrétaire générale ; et, bien sûr, Joséphine Galimoni, la fondatrice. « Nous avons donc besoin de l'appui des sociétés qui partagent les mêmes valeurs que nous, car l'organisation devrait avoir une capacité d'autofinancement », plaide-t-elle. Un message qui cherche un écho.



Joséphine Galimoni, fondatrice de Mathies

Aimée Mambou Gnali

***L'or des femmes*, un port que l'on quitte pour commencer un long périple**



Effilochage de repères, intervention de ruptures technologiques, morales et éthiques... Le monde d'aujourd'hui est plus que jamais sur une ligne de crête délicate. Et pas une société ne peut se targuer d'être à l'abri. Face à ce maelstrom, il est des lieux de médiation, de réflexion et d'introspection. Aimée Mambou Gnali nous en a offert un, décliné en un roman à l'écriture fluide, sobre mais, à plusieurs endroits, truculente : *L'or des femmes*. La deuxième production littéraire de cette femme engagée se fait l'écho d'une empoignade aujourd'hui feutrée mais non moins féroce entre les zélotes du statu quo sur le front des traditions et les aspirants à la libre expression des élans. D'où la fraîcheur et l'actualité de cette œuvre dans une société où le puissant vent de la modernité heurte le mur des atavismes au cuir tanné. Sans la moindre prétention au moralisme, l'auteure nous tend le miroir de notre monde. Libre à chacun d'y voir son reflet. (Re) visite d'une production qui n'a rien à envier aux classiques.

Frederic PAMBOU *

L'*or des femmes* met en lumière un amour contrarié entre deux jouvenceaux Bouhoussou et Mavoungou. Ce roman intègre le panthéon des grands classiques littéraires comme *Princesse de Clèves*, *Roméo et Juliette*, *Tristan et Yseult*, *le Cid*.

Le titre du roman pose en lui-même un questionnement lancinant sur le dessein sans doute inavoué de l'auteure d'exalter la phallogocratie et le machisme des hommes devant la pure innocence d'une Bouhoussou. Mais le contraire aurait pu être vrai car la notion de l'or a été évoqué par d'illustres écrivains : de l'or des temps à l'or du Vent chez Baudelaire, de l'homme-or (Bakl holl) à Holl-Mogni (or-vie), il y a là une alchimie du verbe qui ne dit pas son nom.

Au combat des mots va s'égrener tout au long de ce roman de l'âme le combat passionnel entre des hommes et des femmes victimes du destin et sujets passifs de l'histoire dans ce Loango, première ville de la côte congolaise dont le rayonnement avait traversé mers et océans. La trame du roman se situe à la même époque d'un autre roman *Les cancrelats* de Tchicaya Utam'si, c'est le Loango avec des protagonistes certes différents, le Loango où les êtres sont ballotés entre le respect de la tradition et l'engagement dans la modernité. En effet, l'héroïne du roman Bouhoussou, après avoir subi sans entrave l'initiation à travers le rite de passage de la Tchikoumbi est offerte en victime expiatoire en mariage au riche Pouati dans le but de consolider l'alliance entre les familles et maintenir l'équilibre cosmogonique et ontologique de ce monde immuable. C'est sans compter avec la passion souterraine que se nourrissent les

Aimée Mambou Gnali ne va annoncer ni un monde qui s'effondre ni une révolution ou une révolte des jeunes contre les anciens à la manière de Guy Menga dans *La Marmite de koka Mbala*

jeunes Bouhoussou et Mavoungou, pour reprendre l'expression de Shakespeare « un feu dévorant un autre feu ».

La consommation de cet amour interdit va bouleverser l'ordre établi en révélant au grand jour toutes les transgressions sociales (incestes et autres) jusque-là tues. En bonne florentine de la plume, Aimée Mambou Gnali ne va annoncer ni un monde qui s'effondre ni une révolution ou une révolte des jeunes contre les anciens à la manière de Guy Menga dans *La Marmite de koka Mbala*. Elle choisira comme échappatoire la description d'une des plus belles pages d'amour passionnel et fusionnel entre deux êtres écartelés entre les pulsions d'amour et de mort, s'échinant à vivre avec intensité l'instant qui précède la mort puisqu'ils sont des être réincarnés condamnés à accomplir un destin fatal.

Tout Mambou Aimée Ngali est là : le talent de sentir, de deviner, de capter ; la grâce d'écrire, la justesse, le jeu et l'émotion. *L'or des femmes* évoque en nous le tableau *Le Baiser* (1859) de Francesco Hayez. Comme lui, peintre de tendance romantique, l'auteure se distingue par sa sensibilité raffinée et discrète qui s'exprime avec une sensualité délicate et sincère dans ses vues. Il y a des livres dont on parle et ceux qui vous parlent. Ce ne sont pas toujours les mêmes. Le roman *L'or des femmes* est un port que l'on quitte pour commencer un long périple, et non une terre où l'on accoste pour dénicher les assertions péremptoires et des opinions définitives.

**Critique littéraire, directeur du Centre des civilisations Loango*

MTN Business



Explorez de nouveaux horizons pour vos affaires.

- L'internet le plus rapide du marché avec une vitesse de téléchargement à partir de 40 Mbps
- Différents forfaits adaptés à vos besoins - volume & vitesse illimités
- Des équipements de qualité

everywhere you go

MTNBUSINESS.CG@mtn.com

