

enoromi

Magazine

MANAGEMENT

10 ECOBANK

Le futur de la banque est digital.



ENQUÊTE

Fer de Bélinga : 66 ans après, le Gabon y croît toujours.

DOSSIER

La Civic Tech : Une occasion pour le Gabon de dynamiser la démocratie.



SCANNEZ
LE QR CODE

Pour plus de contenu
sur notre site web
www.enoromi.com

MAGAZINE GRATUIT



771473 968012 >

RAJOUTER DE LA

PUISSANCE

À VOTRE **MOTEUR**



GAB·OIL

Directeur de publication

Dorine Henry M.

Rédacteur en chef

Seif Mostley

Graphisme & maquette

Davy MEGNIE  Think different

Webmaster

Simon Steven OBAME

Photographies

Junior Photographie

Régie publicitaire

Prestige Com Premium
Téléphone : +241 77 65 75 75

Équipe de rédaction

Jean Paul Augé OLLOMO

Christian BOUA

Griffin ONDO

Tirage mensuel

5000 exemplaires

Imprimé par

Services Prestiges International

Points de distribution

À Libreville

Spa Yacine
La Maison de Lulu
Urban FM

Oyem

Hôtel Marguerite

Ont participé

Boursier TCHIBINDA

Stevie MOUNOMBOU

DLG

Hailée M.D

Aude Sharys

Suivez-nous également sur les
réseaux sociaux

@Enoromi Magazine



ÉDITO

TOUS LES CHEMINS MÈNENT À LA SORTIE DE L'ÉTAT D'URGENCE SANITAIRE

En entrant en 2022, l'espoir d'une reprise se lit dans l'ensemble des discours aussi bien des politiques que des populations. Le vœu pieux de chacun est de retrouver une vie normale après deux ans de privation et d'enfermement. La communication par le gouvernement des nouvelles mesures, au-delà de la contestation des arrêtés n°0559 et n°0685 ainsi que le décret n°002/PR/MS du 7 janvier 2022 par le COPIL Citoyen, l'ambition reste d'offrir un assouplissement pour permettre la relance des activités économiques.

Il est évident que le débat sur les coûts retenus pas le gouvernement ne tiennent pas suffisamment compte de la réalité sociale et économique des populations. Une situation qui a pour conséquence la mise en place d'une certaine discrimination qui d'ailleurs est à la base des saisines introduites par la société civile auprès de la Cour Constitutionnelle. À deux reprises, les Conseillers membres de la haute cour ont frappé d'inconstitutionnalité les deux arrêtés. Le décret quant à lui a été jugé conforme à la loi par les juges constitutionnels.

Dès lors, la seule chose qui soit certaine c'est que les activités économiques doivent reprendre. Cette reprise est très attendue par les professionnels des arts de la scène et du spectacle, ceux de l'hôtellerie et la restauration, du divertissement et des activités nocturnes... Pour les populations, il importe un retour à la liberté d'aller et venir du Grand Libreville vers le reste du pays, mais surtout une levée progressive du couvre-feu pour rendre aux agglomérations urbaines leur dynamique d'antan.

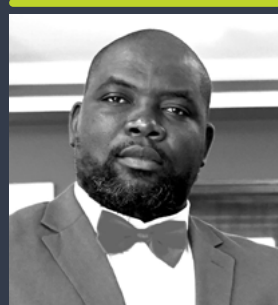
La campagne de vaccination lancée par le gouvernement enregistre un

engouement certain depuis le mois de novembre 2021. Une tendance qui rassure le gouvernement quant à la possibilité de résilience face à Omicron, le nouveau variant paru en Afrique du Sud et qui occasionne une nouvelle panique à travers le monde. De nombreux pays ont d'ailleurs choisi de recourir au confinement durant la période des fêtes de fin d'année à l'exemple de la Hollande ou la Chine avec sa campagne Zéro Covid durant les Jeux olympiques d'hiver. La France n'eut d'autre choix que de renforcer sa stratégie de lutte avec l'exigence d'un passe sanitaire. Il faut dire que la vitesse de

propagation d'Omicron a laissé croire à l'éventualité d'une vague assimilable à celle du début de la pandémie dans le monde.

Cependant, le Royaume-Uni a été l'un des premiers pays avec l'Afrique du Sud à observer le caractère moins virulent de ce variant. Ainsi, sa vitesse de propagation

est désormais considérée comme un élément susceptible de conduire à l'immunité collective à travers le monde. C'est dans cette optique que de nombreux pays sont engagés sur la voie des études séro-épidémiologiques du SARS-CoV-2. Au Gabon, cette enquête vient d'être lancée par le gouvernement en partenariat avec l'Organisation mondiale de la santé. Les résultats permettront aux autorités de prendre les mesures qui s'imposent pour une sortie progressive de l'état d'urgence sanitaire, surtout à un moment où les contaminations connaissent une tendance baissière. Le pays a grandement besoin d'un allègement des mesures pour le déploiement efficace du Plan d'Accélération de la Transformation (PAT), qui après une année peine à convaincre aux yeux de l'opinion. ●



Seif Mostley
Rédacteur en chef

Sommaire



06

Actualité.

Pétrole :
Vaalco Energy Inc. : Réussite annoncée sur Etame 8H-ST

ACTUALITÉS

- 06 Pétrole :**
Vaalco Energy Inc. : Réussite annoncée sur Etame 8H-ST.
- 07 Énergie solaire :**
L'émiratie AMEA Power prospecte le marché gabonais.
- 08 Projets intégrateurs CEMAC :**
Avancées notables sur 4 chantiers.
- 09 Transports :**
«Un taxi, un Emploi, un Avenir » : Déjà 10 premiers bénéficiaires.

ENTREPRENEURIAT

- 18 Mike Danil MESSAN LEMBOUMBA**
Promoteur de l'artisanat local.

ENQUÊTE

- 22 Fer de Bélinga :**
66 ans après, le Gabon y croit toujours.

PUBLI REPORTAGE

- 26 SOBRAGA :**
Rétrospective 2021, les faits marquants.



10

A la Une.

ECOBANK Le futur de la banque est digital.

Profitant de leur visite dite de courtoisie au Gabon en février 2022, nous avons échangé avec M. Cheikh TRAVALY et Mme Gwendoline E. NZO-NGUTY ABUNAW, respectivement directeur général d'Ecobank Kenya et Exécutif régional pour l'Afrique centrale, orientale et australe, et Administrateur Directeur Général Cameroun et du Cluster CEMAC. Les deux hauts cadres de la banque aux 20 300 employés et aux 11 millions de clients répartis dans 35 pays à travers le continent évoquent l'avenir de leur structure qui mise plus que jamais sur le digital pour creuser davantage l'écart entre ses concurrents et elle. Le sujet lié à la Covid-19 que la Banque a particulièrement bien géré et celui lié à la question de genre sont également abordés dans cet entretien. Lecture.



40

Culture.

Régis MASSIMBA et Serge ABESSOLO :
Une belle paire à la tête de l'IGIS.

DOSSIER

30 La Civic Tech :
Une occasion pour le Gabon de dynamiser la démocratie.

MAIS ENCORE...

34 Binette BAH LENDOYE
Construire le beau et l'utile à travers la mode.

DEVELOPPEMENT PERSONNEL

36 Être heureux en couple :
Est-ce possible ?

SPORT

38 CAN 2021 :
Le Gabon s'arrête en 8^e de finale et nourrit de belles ambitions pour 2023.

CULTURE

40 Régis MASSIMBA ET Serge ABESSOLO
Une belle paire à la tête de l'IGIS.

DÉCOUVERTE

42 Mission Sainte Thérèse d'Angone : *Un don du Père Joseph- Léon BOUCHAUD.*

ZOOM SUR

44 Moabi_Ga :
Les cosmétiques adaptés aux Gabonais

INTERNATIONAL

46 Omicron :
Le variant de tous les dangers ?



42

Découverte.

Mission Sainte Thérèse d'Angone :
Un don du Père Joseph- Léon BOUCHAUD.

Actualités



Pétrole : **Vaalco Energy Inc. : Réussite** **annoncée sur Etame 8H-ST**



Principalement engagée dans l'acquisition, le développement et la production de pétrole brut, Vaalco Energy Inc. a annoncé le 7 février 2022 l'achèvement réussi du puits de développement Etame 8H-ST foré depuis la plate-forme d'Etame, au large du Gabon, permettant ainsi à la société énergétique indépendante texane d'entrevoir des lendemains meilleurs en temps de crise.

Sur une bonne lancée depuis quelque temps, Vaalco Energy Inc. vient d'enregistrer un nouvel exploit au Gabon où elle est engagée, depuis 2018, pour un nouveau partenariat de vingt ans. Ce mois, la société énergétique indépendante texane a annoncé l'achèvement du puits de développement Etame 8H-ST qui a été foré depuis la plate-forme d'Etame dans le champ d'Etame. Une réussite sur ce puits de dérivation qui ciblait les hydrocarbures Gamba existants dans le champ, mais qui n'avaient pas été produits auparavant par des puits antérieurs.

Il s'agit du premier puits de la campagne de forage 2021/2022, précise la société spécialisée dans l'acquisition, le développement et la production

de pétrole brut. Ce qui a conduit au déménagement de la plate-forme sur celle d'Avouma, en vue du lancement du forage du puits de développement Avouma 3H-ST, le premier des deux puits de développement prévus sur cette plate-forme.

Foré, complété et mis en production avec succès, le puits de développement Etame 8H-ST d'un latéral de 162 mètres dans des sables Gamba de haute qualité près du sommet du réservoir, laisse entrevoir des lendemains prometteurs pour l'entreprise. D'autant que celui-ci pourrait rapporter un fort débit initial d'environ 5 000 barils bruts de pétrole par jour («BOPD»), 2 560 BOPD d'intérêt sur les revenus nets («NRI») pour Vaalco, ou 2 940 BOPD pour la participation directe de Vaalco («WI»), au-dessus des attentes internes de la société.

Un avenir en toute sérénité

Dans le communiqué annonçant l'achèvement réussi du puits de développement Etame 8H-ST, George MAXWELL a déclaré : « Nous continuons à exécuter notre stratégie et à obtenir de solides résultats opérationnels et financiers, tout en augmentant notre position de trésorerie pour financer nos dépenses d'investissement organiques, nos futures initiatives stratégiques et restituer de l'argent aux actionnaires par

le biais de notre dividende. Nous avons mis en ligne le puits Etame 8H-ST avec de très bons débits initiaux au moment opportun, le Brent se vendant à près de 90 \$ le baril. Nous nous préparons à forer le prochain puits de notre campagne de forage 2021/2022 à Avouma, un autre puits de développement.

Le directeur général de Vaalco d'ajouter : « Nous continuons à générer d'importants revenus, ce qui nous permet d'accroître notre position de trésorerie et de financer notre programme d'investissement avec les liquidités en caisse et les liquidités provenant de l'exploitation. Nous sommes enthousiasmés par l'avenir de Vaalco avec le développement continu de nos intérêts dans l'offshore gabonais, les opportunités de hausse en Guinée équatoriale et le potentiel d'intégration d'acquisitions relatives visant à renforcer davantage Vaalco et à accroître la valeur actionnariale. » ●

DLG



Énergie solaire : L'émirat AMEA Power prospecte le marché gabonais



Déjà présente dans plusieurs pays africains à l'instar de la Tunisie, de l'Égypte et du Togo, la société émiratie spécialisée dans le développement de projets d'énergie renouvelable et thermique a commencé à prospecter le marché gabonais où elle envisage de construire à Oyem, chef-lieu de la province du Woleu-Ntem, une centrale solaire de 50 mégawatts.

Se présentant comme « un développeur, propriétaire et exploitant de projets d'énergie renouvelable et thermique à croissance rapide en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie », AMEA Power s'apprête à intégrer le marché gabonais. C'est, en tout cas, la volonté exprimée par son président-directeur général au gouvernement ce mois de février 2022. À cet effet, Hussain AL NOWAIS a effectué le déplacement de Libreville où il s'est notamment entretenu avec Carmen NDAOT, la ministre de la Promotion des investissements. La société émiratie se propose de construire au Gabon une centrale solaire.

D'une puissance de 50 MW, cette centrale solaire sera développée au nord du pays, à Oyem, chef-lieu de la province du Woleu-Ntem, a précisé le PDG d'AMEA Power. Ce projet permettrait d'accroître l'offre au moment où le gouvernement songe de plus en plus à diversifier les partenaires dans le secteur de l'énergie, en l'ouvrant notamment à la concurrence. Mais de façon plus pratique, l'infrastructure bénéficierait amplement aux ménages du Woleu-Ntem et de l'Ogooué-Ivindo, selon les estimations des autorités gabonaises, qui ont déjà dit réfléchir à la proposition de la société émiratie.

De l'énergie propre

La construction d'une centrale solaire à Oyem comme dans d'autres localités du pays répond également à l'ambition du Gabon, un des leaders africains dans la lutte contre les changements climatiques, de baisser les émissions de CO2 et se défaire des centrales thermiques encore en activités, particulièrement à l'intérieur du pays. Aussi, AMEA Power se présente-t-elle comme un partenaire indiqué pour l'atteinte de ces objectifs.

D'autant plus que la société, déjà présente dans plusieurs pays africains, à l'instar de l'Égypte, de la Tunisie et du Togo, est partenaire de Power Africa.

Une initiative lancée en 2013 par le gouvernement américain dont l'objectif est d'étendre l'accès à l'électricité à travers le continent. L'ambition est d'ajouter 30 000 mégawatts de production d'énergie plus propre à travers l'Afrique subsaharienne, et à accroître l'accès à l'électricité en ajoutant 60 millions de nouvelles connexions.

Au Gabon, la probable future infrastructure sera construite à 7 kilomètres du centre-ville d'Oyem, dans le deuxième arrondissement de la commune. La centrale sera accessible via la Route nationale 2, à proximité de la ligne de transmission desservant la province du Woleu-Ntem à partir de la station électrique au quartier Methui. ●

DLG

Actualités

Projets intégrateurs CEMAC : Avancées notables sur 4 chantiers



Moins de deux ans après la Table ronde de Paris à l'occasion de laquelle la CEMAC, sous la présidence de Denis SASSOU N'GUESSO, avait présenté aux bailleurs de fonds internationaux et aux investisseurs privés ses 11 projets visant une meilleure intégration au sein de la sous-région de l'Afrique centrale, le Comité de pilotage du PREF-CEMAC, à travers son comité ad hoc, a annoncé ce mois que 4 de ces projets sont entrés en phase de matérialisation. Brève présentation de ceux-ci.

Sous le Très Haut Patronage de Denis SASSOU N'GUESSO, président de la République du Congo, président dédié au Programme des réformes économiques et financières de la CEMAC (PREF-CEMAC), s'est tenu à Paris les 16 et 17 novembre 2020 une Table ronde en vue du financement des projets intégrateurs de la CEMAC. L'initiative avait connu un succès historique, d'autant qu'elle a permis de mobiliser près de 3,8 milliards d'euros pour un montant recherché de 3,3 milliards d'euros. Conséquence : le financement de 8 des 11 projets présentés à cette occasion était bouclé. Et moins de 2 ans après cette rencontre avec les investisseurs privés, le COPIL du PREF-CEMAC a annoncé le démarrage de 4 d'entre eux. Il s'agit de :

I- L'interconnexion des réseaux électriques Cameroun-Tchad

Selon le COPIL du PREF-CEMAC, le financement de ce projet a été bouclé dès l'ouverture de la Table ronde par la BAD, pour une enveloppe de 265,5 millions de dollars ; la Banque mondiale pour 39 millions de dollars et le Cameroun pour 13,5 millions de dollars. Le recrutement de l'assistance à la maîtrise d'ouvrage a été effectué en février 2021. Par Décision N°000467/MINEE/CAB du 21 septembre 2021, communiquée au président du COPIL du PREF-CEMAC, le ministre camerounais de l'Eau et de l'Énergie a désigné les membres du Comité inter-États de pilotage de ce projet, pour la partie camerounaise. L'équipe de direction du projet se met ainsi en place pour la réalisation effective du projet.

II- La construction de l'Université inter-États Congo-Cameroun

Les deux pays ont entrepris d'accomplir les diligences requises pour le lancement de la partie

congolaise dudit projet et l'obtention des équipements de pointe requis, à la suite de la réunion de projet qui s'est tenu le 5 avril 2021 par visioconférence sous la coordination de la Commission de la CEMAC. Six Capital Holding, en réponse à la requête du président du COPIL du PREF-CEMAC, a confirmé les dispositions prises pour la livraison au Campus de Sangmélina, des équipements didactiques de pointe, d'une valeur de 2 millions d'euros. Le Président du Comité de gestion du FODEC a été saisi par le président du COPIL, conformément aux engagements pris à Paris, en vue du déblocage de la somme de 900 millions de FCFA pour la finalisation des travaux de construction au campus de Sangmélina et le règlement du volet indemnisation dans le processus de construction du campus de Ouesso.

Par ailleurs, le gouvernement congolais a inscrit une provision de 1,2 milliard de FCFA pour la construction du campus de Ouesso de cette université. Enfin, une mission gouvernementale conduite par la ministre congolaise de l'Enseignement supérieur, de la Recherche scientifique et de l'Innovation technologique a séjourné à Ouesso dans le département de la Sangha, du 5 au 9 décembre 2021, à l'effet de finaliser le processus d'acquisition du terrain devant servir à la construction de l'UIE-CC, ainsi que des établissements chargés d'assurer la formation en Agroforesterie, l'Environnement et en Sciences appliquées. À l'occasion, un protocole d'accord a été scellé entre l'État congolais et les populations locales qui ont gratuitement cédé un site de 117 hectares de terrain au village Mbalouma, dans le district de Mokéko, pour la construction de la partie congolaise de l'UIE-CC.

III- L'aménagement de la route Ndendé-Dolisie

Au sujet du financement de ce projet, le gouvernement congolais a saisi la BDEAC qui, le 9 juin 2021, a approuvé un prêt de 32,7 milliards de FCFA en faveur du Congo. Le prêt a été confirmé en date du 16 août 2021 par la signature de l'accord de prêt. Les conditions préalables au décaissement sont en cours d'être accomplies par le gouvernement congolais. La participation de l'établissement bancaire permet de boucler la première phase du projet du côté du Congo, notamment 93 kilomètres de route entre Dolisie et Kibangou, y compris la construction du pont sur la rivière Niari.

Le financement global mobilisé par la BAD comprend : 74 millions d'euros (48,2 milliards de FCFA) pour la construction de la première phase (côté Congo) et 137,63 millions d'euros (90,3 milliards de FCFA) pour la construction de la partie gabonaise. Depuis le 14 décembre 2021, la cellule d'exécution du Projet d'appui au secteur des infrastructures au Gabon (PASIG1) est en mouvement dans le département de la Dola pour se préparer à lancer les travaux de la route Ndendé/Doussala. Cette descente sur le terrain a permis de vérifier la situation réelle jusqu'au pont sur la Ngongo à 2 kilomètres du village Doussala. Le projet de la route va intégrer l'apport de la population qui est la bénéficiaire de l'infrastructure.

IV- L'aménagement du corridor Brazzaville-Ouesso-Bangui-N'Djamena

Le financement de la première phase de ce projet est pratiquement bouclé. En effet, à la demande de la République du Congo, une première enveloppe de 16,8 milliards de FCFA a été approuvée en 2020 par la BDEAC et décaissée en 2021 pour la réalisation des travaux de réhabilitation des tronçons les plus dégradés de la route nationale n°2 entre Brazzaville et Ouesso. Le Conseil d'administration de la BDEAC a approuvé le 17 novembre 2021, un prêt de 99,5 milliards de FCFA, pour le financement partiel du projet d'aménagement du corridor Brazzaville-Bangui-N'Djaména (section Ouesso-Bangui).

En outre, le gouvernement centrafricain a saisi la BDEAC au profit de ce même projet. L'intervention attendue de la BDEAC au profit de la RCA sous forme de subvention est de 1,9 milliard de FCFA. Par ailleurs, le Comité de gestion du FODEC a autorisé l'inscription d'une enveloppe de 500 millions de FCFA pour permettre le début de la réalisation d'un pont situé à la frontière entre les 2 pays. ●

DLG

► MANAGEMENT

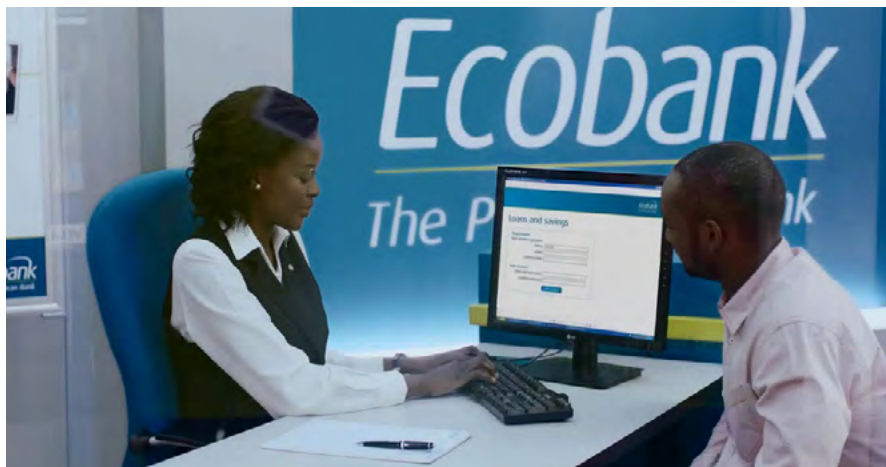
ECOBANK

Le futur de la banque est digital.

Profitant de leur visite dite de courtoisie au Gabon en février 2022, nous avons échangé avec M. Cheikh TRAVALY et Mme Gwendoline E. NZO-NGUTY ABUNAW, respectivement directeur général d'Ecobank Kenya et Exécutif régional pour l'Afrique centrale, orientale et australe, et Administrateur Directeur Général Cameroun et du Cluster CEMAC. Les deux hauts cadres de la banque aux 20 300 employés et aux 11 millions de clients répartis dans 35 pays à travers le continent évoquent l'avenir de leur structure qui mise plus que jamais sur le digital pour creuser davantage l'écart entre ses concurrents et elle. Le sujet lié à la Covid-19 que la Banque a particulièrement bien géré et celui lié à la question de genre sont également abordés dans cet entretien.







ENOROMI MAGAZINE

Ce n'est pas tous les jours qu'on a l'occasion de voir le top management du groupe au Gabon. Quelles sont les raisons de votre séjour en terre gabonaise ?

Cheikh TRAVALY

Je suis en compagnie de Mme ABUNAW, Directrice du Cluster CEMAC et Ecobank Cameroun. J'ai quant à moi la charge de la région Afrique centrale, orientale et australe. Vous savez, nous sommes présents dans plus de 30 pays africains, nous avons également 2 bureaux de représentation. Ce qui fait que nous sommes présents dans 35 pays au total en Afrique. Des pays qui sont regroupés par région. Et depuis le Kenya où je suis basé, je gère une des régions qui comprend l'Afrique centrale, l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe, soit 18 pays.

Je dirais donc qu'il s'agit d'une visite effectuée dans le cadre de nos activités. Nous sortons d'une période de crise liée à la Covid-19. Il nous a été impossible de voyager pendant 18 mois quasiment. Ce qui nous a contraints à faire les revues périodiques de toutes nos filiales de manière virtuelle, mais rien ne remplace une visite de terrain et une visite aux équipes. Avec ma collègue, nous sommes donc présents au Gabon pour une visite de notre filiale afin d'y faire un point d'activité sur l'année 2021, regarder les perspectives sur 2022. En marge de cette visite, nous rencontrons également les autorités, d'abord les autorités publiques assurant la tutelle de notre secteur. Nous avons à cet effet effectué une visite de courtoisie au cabinet de Mme la ministre de l'Économie

et de la Relance. L'autre but de ces visites aux autorités est de les remercier pour leur appui. C'est souvent l'occasion pour nous d'échanger avec elles sur les préoccupations qui sont les nôtres. Ceci avec un objectif : la poursuite de notre accompagnement dans le financement de l'économie sur le plan national. Enfin, nous avons rencontré l'autorité de la supervision et la COBAC dans le même esprit.

Je dirais qu'il s'agit en réalité d'une visite de routine qui comporte néanmoins un élément sous-jacent : procéder à une réorganisation en interne. Les zones dont j'ai la charge sont dorénavant regroupées en cluster. Le cluster CEMAC a donc été formellement confié à Mme ABUNAW. Il s'agit de ce fait d'une promotion pour elle. Ce qui, de fait, est une façon de lui passer officiellement le témoin et d'informer les équipes que leur interlocuteur à Nairobi sera dorénavant Mme ABUNAW, qui est en poste à Douala.

ENOROMI MAGAZINE

Vous êtes une banque présente dans 35 pays de l'Afrique subsaharienne, avec une renommée mondiale avérée. Comment le groupe se porte-t-il dans ce vaste marché africain ?

Cheikh TRAVALY

Effectivement, nous sommes aujourd'hui essentiellement présents dans le sud du Sahara à savoir 33 pays en plus de nos 2 bureaux. Nous venons de traverser une période difficile avec la pandémie de la Covid-19 qui a eu un impact conséquent en termes de vies

humaines et sur la croissance de l'économie au sud du Sahara. De manière globale en 2020, les économies ont plutôt décéléré et le taux de croissance est globalement négatif au sud du Sahara. Mais en 2021, nous sentons que la relance est au rendez-vous.

Pour en venir au groupe bancaire qui est le nôtre, je pense que nous avons relativement bien résisté. Nous avons résisté pour plusieurs raisons : la première est que dans tous les pays dans lesquels nous sommes présents, les autorités ont pris des mesures énergiques pour sauvegarder le tissu économique et en particulier les banques. Certaines mesures incluent par exemple l'accès à une liquidité dans le système, de manière à permettre aux banques de continuer à fonctionner. Les autorités ont fortement appuyé les restructurations des entreprises en difficulté en mettant en place des mécanismes de manière que la crise sanitaire n'obère pas les capitaux des banques.

En interne, le groupe a anticipé sur un certain nombre de choses, notamment en ce qui concerne les investissements des économies. Ce qui a permis de continuer à fonctionner quand ces économies étaient complètement fermées et au moment où il était devenu impossible de circuler dans un carré très réduit. Du fait que nous avons consenti des investissements, nous avons permis à nos clients d'accéder à leurs comptes, de continuer à effectuer des transactions, à l'instar des transferts. En somme, nous leur avons permis de continuer à faire ce qu'ils faisaient avant, mais de manière virtuelle. C'est donc l'une des raisons pour lesquelles nous avons bien résisté.

Nous avons également proposé un ensemble de solutions pour leur permettre de traverser cette période difficile. Les restructurations sont l'exemple que j'ai donné, mais ce sont des restructurations qui venaient du groupe lui-même. Par restructuration, qu'est-ce que j'entends ? Quand il s'agissait d'un crédit que l'on devait rembourser en 5 ans, à cause du ralentissement de l'activité économique, nous avons jugé nécessaire de rallonger le crédit de 30% du prêt, sans que cela ait un impact

sur le taux d'intérêt. Mieux, il nous est même parfois arrivé de baisser ce taux d'intérêt pour permettre à nos clients de traverser cette situation difficile. D'autant plus que s'ils n'arrivaient pas à traverser cette crise, nous aurions été directement impactés.

De plus, nous avons permis à certains clients de rembourser le principal et les intérêts sur des périodes assez longues. On a donc dû affronter ensemble ce moment, notamment en faisant en sorte que notre staff soit assisté, tant et si bien que nous avons pris en charge les frais de vaccination pour permettre à nos employés volontaires de se faire vacciner. De même pour les cellules d'écoute que nous avons prise en charge, parce que psychologiquement, c'était difficile. Ceci a permis d'amortir le choc.

Quand je regarde sur l'année 2021, malheureusement nous avons déploré des pertes en vies humaines, c'est clair. Mais ensemble, nous avons tout mis en perspective, d'autant que lorsque cette maladie a commencé, nous ne savions pas si nous nous en sortirions vivants. Aujourd'hui, si je peux utiliser une expression peu commune, je dirais qu'on a minimisé la crise. S'agissant des chiffres du groupe, je rappellerai que nous sommes un groupe coté en Bourse, je ne peux donc pas encore dire exactement ce que nous avons fait comme résultat, mais tous les indicateurs sont bien orientés, nous avons dépassé nos objectifs, nous avons abaissé notre coefficient d'exploitation, nous avons amélioré la rentabilité des actions. Bref, je pense que nous sommes bien sortis de cette crise. Donc pour répondre à votre question, je dirais : «oui, le groupe se porte bien !»

ENOROMI MAGAZINE

Comment s'en sort le Gabon par rapport aux autres pays ?

Cheikh TRAVALY

L'une des raisons pour lesquelles nous avons tenu à venir à Libreville, c'était pour féliciter les équipes. Honnêtement, il y a un gros travail de fond qui a été fait pour ce qui est de l'assainissement du portefeuille, au niveau de la rentabilité, de l'amélioration des ser-

vices octroyés, etc. Au vu de tous ces indicateurs, je pense qu'Ecobank Gabon a fait mieux que ce que nous attendions. C'est vrai que la crise est passée par là comme pour tout le monde, nous avons ralenti les activités un certain moment, vous avez dû noter que le réseau des agences a été un peu réaménagé parce qu'il fallait que l'on sache dans quel sens on allait fonctionner, mais de manière générale, nous sommes extrêmement satisfaits de la performance de la filiale. Nous venons juste de clôturer les comptes et nous avons enregistré des taux de progression extrêmement bons. Mais je ne cite pas encore de chiffres ici parce que le Conseil d'administration doit valider la mission. Mais je peux vous dire qu'on a eu une très belle année à Ecobank et ça augure des lendemains meilleurs, parce que nous venons de finir un mois d'exploitation, et la tendance est déjà prometteuse : les résultats de janvier sont bons, le navire Ecobank Gabon est lancé.

ENOROMI MAGAZINE

Qu'est-ce qui fait la particularité de votre groupe par rapport à la concurrence ?

Gwendoline ABUNAW

La différence avec la concurrence, et ce qui est sans conteste la raison de notre réussite, c'est le fait que, comme l'a dit M. Cheikh, nous sommes déjà préparés pour le monde futur, car le monde futur est bancaire. Partout où nous sommes implantés, nos succursales que nous avons externalisées offrent des services répondant aux attentes de nos clients de tous les niveaux sociaux, et nous le faisons depuis 5 ans. C'est la première chose qui nous distingue, car beaucoup de banques ont commencé à le faire l'année dernière ou l'année d'avant. Ainsi, bien que nous soyons en mesure de conserver nos clients, diverses plateformes leur permettent d'effectuer des transactions via leurs téléphones, au guichet ou tous les autres services de transaction en fonction des services donnés, c'est donc la première distinction.

La deuxième distinction est liée à notre structuration interne. De la façon dont nous sommes structurés, même les employés malades ou n'ayant pas la possibilité de se rendre au bureau pou-

vaient travailler parce que notre système d'information était prêt à les faire travailler à domicile, en leur permettant de se connecter au système. Les agents pouvaient donc assister aux réunions via nos plateformes et le personnel était déployé partout et était prêt à assurer la continuité du plan d'affaires mis en place depuis plus de 4 ans. Nous avons donc un plan en cas d'urgence. Tout était mis en place pour que nous puissions travailler rapidement et de manière pratique.

L'une des choses qui nous distinguent, c'est également le fait que notre réseau soit panafricain quand certains groupes sont présents seulement dans un ou deux pays de la CEMAC. Or, nous sommes présents dans presque tous les pays, en Afrique de l'Ouest, du Centre, de l'Est et du Sud ; ce qui signifie qu'il est facile pour nous de continuer à travailler, et cela nous donne la possibilité de fournir à nos clients un réseau leur permettant de faire leurs affaires à travers le monde. Je pense donc que si nous examinons tous ces éléments et que nous comparons notre groupe aux autres groupes bancaires présents en Afrique, la différence est très claire.

ENOROMI MAGAZINE

L'année 2021, tout comme l'année précédente, a fortement été marquée par la crise liée à la Covid-19. Quel a été le bilan de votre groupe à la fin de cet exercice 2021 ?

Cheikh TRAVALY

Malheureusement, nous avons perdu du staff à cause de la pandémie, du fait de l'arrivée tardive des vaccins en Afrique, vous le savez. Quand nous avons commencé à vacciner nos équipes - ceux qui le voulaient bien, parce que notons le, ce n'est pas une obligation, nous en avons déjà perdu pas mal. Je pense qu'au Gabon, on s'en est bien tiré. Nous avons enregistré des cas de Covid-19 assez nombreux, mais nous n'avons pas eu de fatalité. Dans certains pays comme le Kenya, nous avons malheureusement perdu des membres de notre staff. C'est dommage. De manière globale, je peux vous dire que nous avons bien résisté, aussi bien au niveau de la CEMAC que dans le reste du continent. On ne s'attendait

pas à ça. On dirait qu'il y a eu un phénomène de rattrapage, un rebond. Au niveau de la zone Afrique du Sud que je coordonne également, les chiffres sont excellents, de même pour l'Afrique de l'Est. Donc de manière globale, le groupe se porte bien et mieux qu'avant la pandémie.

ENOROMI MAGAZINE

Le secteur de la banque est un domaine dans lequel l'innovation et l'adaptation au marché comptent énormément. Quelles sont les perspectives de votre groupe pour maintenir votre dynamique de croissance pour les prochaines années ?

Cheikh TRAVALY

Je pense qu'il faut être à l'écoute de la clientèle, c'est important. Ça ne sert à rien d'avoir le meilleur produit si celui-ci ne répond à aucun des besoins des clients. C'est pour cette raison que nous avons consenti ces investissements il y a quelques années. Nous sentions bien que les choses allaient changer dans les habitudes de la clientèle. Le client décide de ce qu'il veut, il veut de l'instantanéité et il veut être servi tout de suite ; il ne veut pas qu'on lui perde du temps, 2h dans une agence, c'est trop. Il veut un système qui est stable, mais il veut quelque chose d'abordable aussi. Et face à la concurrence, nous nous sommes lancés dans tout ce qui est canaux de distribution virtuels et ce qui concerne les produits virtuels, etc. C'est une forme d'innovation que nous avons apportée sur le marché. Et ça, c'est aussi, je le pense, un trait, une marque de fabrique du groupe Ecobank.

J'ai plus de 20 ans dans la banque et je me rappelle que dans les pays où nous avons ouvert, nous nous sommes d'abord intéressés au besoin de la clientèle, ne serait-ce qu'en matière d'horaires d'ouverture. Je suis d'une génération où les banques ouvraient à 9h et à 15h, ça s'arrêtait. Le banquier avait 2 heures pour aller déjeuner, il revenait à son bureau et recevait les clients qui étaient présents.

Au moment de nous implanter, nous avons commencé par l'Afrique de l'Ouest, et nous y avons changé les choses, en disant aux clients : «Si vous ne venez pas à nous, nous allons venir

vers vous.» Ce n'était pas la pratique il y a 20 ans. Pour voir le banquier, il fallait demander une audience et il vous recevait s'il en avait envie. Nous avons changé cette façon de faire, tout comme nous avons changé les horaires d'ouverture pour créer une journée continue, 7h30-16h30. Ensuite nous avons ouvert les samedis puis les dimanches. Dans certains pays, les marchés travaillent le dimanche, et les commerçants ont des recettes qu'ils ne veulent pas garder jusqu'au lundi. Nous avons donc adapté les horaires d'ouvertures, en choisissant d'ouvrir à partir de midi ; ce qui permet aux commerçants de faire leurs versements en toute sérénité. Nous avons une tradition d'innovation qu'il faut préserver.

Au sein de la Banque, nous avons des équipes dont le travail consiste à anticiper les tendances et de préparer les produits du futur et d'en évaluer les risques. Mais nous ne pouvons pas seulement le faire en interne, nous devons aussi savoir ce qui se passe autour de nous, sur le marché. Donc chaque année, nous recueillons les propositions des meilleures fintechs du continent africain à travers une compétition que nous avons initiée. Je ne sais pas si les fintechs gabonaises y ont participé. Le but est de comprendre les futures tendances, et j'avoue que ces sociétés ont d'excellentes idées. Concrètement, nous lançons des compétitions à travers tout le continent au terme desquelles une dizaine de fintechs sont sélectionnées qui devant un jury de cadres exécutifs du groupe Ecobank.

Ensuite, on en retient les trois qui répondent à un certain nombre de critères, dont l'un est de déterminer en quoi ce produit révolutionne l'industrie bancaire. Par la suite, nous les accompagnons, leur octroyons des financements et un accès à nos systèmes informatiques ainsi que notre centre box. Ça leur permet de développer leurs applications directement sur notre système, ce qui permet de gagner énormément de temps. Et au terme de cette phase, nous bénéficions d'un ensemble de produits dans notre base de données qu'il nous convient d'utiliser au moment opportun. Ce sont de telles initiatives qui nous permettent de rester en haut de la courbe, en matière d'innovation.

Gwendoline ABUNAW

Je pense que tout a été dit par le directeur. Nous pensons que le futur est digital. Bien sûr, nous sommes à l'origine de quelques innovations, plusieurs choses sont en place, mais il reste encore beaucoup à faire, c'est pour cette raison que l'accent est mis sur la recherche de nouveaux partenariats avec les entreprises du secteur des télécoms. Le but étant de travailler ensemble dans le cadre du Mobile Money, les paiements et autres fonds d'inclusion financière permettant d'aider à développer les économies avec le soutien des startups et les fintechs. Le futur est digital, parce que les institutions financières ne peuvent pas tout faire. Ce que nous avons vu pendant ces 2 dernières années nous montre que, certes nous sommes les banques, mais si nous ne travaillons pas avec les différentes couches de l'économie, nous ne parviendrons pas à aller aussi vite que nous le souhaitons.

La troisième chose serait que nous passions à l'automatisation, mais pour ce faire, il nous faut avoir des machines adaptées. Nous avons commencé avec les distributeurs automatiques pouvant encaisser les fonds, mais ça, c'est juste le début, il faut aussi trouver des voies et moyens pour contourner les agences. Cela permettrait d'améliorer notre efficacité, d'autant plus que, lorsqu'une machine est programmée à faire certaines choses, ça se passe très bien. Il s'agit également de songer à l'automatisation de certaines tâches de routine, parce que tout ce qui est manuel est appelé à être supprimé. Nous tenons également à former nos employés si tant est que nous poursuivions dans cette trajectoire de développement via la digitalisation. Mais si le mental des employés n'est pas prêt pour le changement ; s'ils ne veulent pas faire les choses différemment en utilisant notamment de nouveaux outils, ça ne marchera pas, car même si le futur est digital, nous avons besoin des êtres humains pour pouvoir soutenir cette démarche.

Je pense que cet objectif, cette vision du groupe va continuer à nous faire distinguer des autres parce que nous consentons beaucoup d'investissements dans le but d'être 2, 3 voire 5 ans en avance lorsque les autres décideront

de faire ce qu'Ecobank a déjà fait. Nous avons toujours cette marge de 5 à 10 ans parce qu'avec l'informatique, si tu ne fais pas quelque chose aujourd'hui, ça te retarde de 2 ou 5 ans. Chez nous à Ecobank, nous pensons vraiment que le futur est digital, et on met tout en place pour nous assurer d'être bien en avance et de pouvoir continuer à participer au développement économique et financier des pays où nous sommes implantés

ENOROMI MAGAZINE

Pouvez-vous nous indiquer quelle est la moyenne d'âge au sein de votre groupe ?

Cheikh TRAVALY

Cela dépend. Au Gabon, par exemple, nous sommes en dessous de 40 ans. Je dirais donc 36 ans, mais de plus en plus dans toutes nos filiales, l'âge moyen oscille autour de 35 ans et même qu'il y a des postes de responsabilité où l'on rencontre des personnes assez jeunes. Je pense que nous sommes connus comme une banque qui donne des responsabilités à des gens qui sont très jeunes. Mme ABUNAW par exemple, gère 7 pays de la CEMAC, vous voyez qu'on responsabilise les gens assez vite.

Ainsi, l'âge moyen de nos équipes baisse de plus en plus. Les personnes que nous employons sont de plus en plus jeunes, ce qui fait que nous devons apprendre à les gérer autrement, en usant d'un management de proximité. Mais cela a plusieurs avantages. Nous avons des ressources que nous devons exploiter, et cette année, nous avons lancé un concours d'innovation au sein de la Banque. Un concours ouvert à toutes nos filiales. Nous avons dit aux gens : « Choisissez un projet, une idée et présentez-le dans un format qui fasse que ça ait du sens et que la banque soit prête à investir. »

Je vous assure que nous avons reçu plusieurs propositions. Trois projets ont été retenus : un qui venait du Kenya, l'autre du Nigéria et enfin un dernier du Ghana. Nous nous sommes rendu compte que nous avons une mine d'or au niveau des jeunes que nous avons au sein de la Banque. Ceux-ci ont des idées brillantes que nous avons récompensées avant de les mettre ensemble. Nous travaillons actuellement afin de



ellever
par Ecobank

**Le nouveau Programme Ellever
Créé pour les entreprises axées sur
les femmes**

passer du concept au produit qu'on pourra mettre sur le marché.

ENOROMI MAGAZINE

A combien estimez-vous le nombre de comptes professionnels et personnels que vous gérez en zone CEMAC ?

Cheikh TRAVALY

De manière générale, je pense que les comptes professionnels, qu'on appelle comptes-entreprise, ne sont pas forcément les plus nombreux, mais ce sont eux qui nous donnent la plus grosse comptabilité parce que traditionnellement, nous étions d'abord une banque d'entreprises, ensuite nous sommes descendus peu à peu à d'autres segments de clientèle. Nous avons attaqué la clientèle des particuliers ensuite nous attaquons la clientèle des plus grosses entreprises. En termes de rentabilité, l'importance dans notre PIB, je dirais que la branche des grandes entreprises est la plus importante. Quantitativement, la banque de détail encadre le nombre de comptes le plus important. Mais en termes de rentabilité cepen-

dant, c'est forcément la banque-entreprise.

ENOROMI MAGAZINE

Ecobank Gabon a lancé le programme « Ellever » qui soutient et encadre les entreprises gérées par des femmes. Qu'est-ce que vous, en tant que top manager dans le groupe, êtes-vous prête aujourd'hui à faire afin de maintenir ce programme dans la durée ?

Gwendoline ABUNAW

En dehors d'Ecobank aujourd'hui, la plupart des banques lancent cette initiative qui est focalisée sur les femmes. Mais pour nous, il ne s'agit pas d'un concept. Cette initiative est au centre de tout ce que nous faisons. Sinon, quelle serait notre mission ? Nous voulons investir dans les économies pour soutenir leur développement, mais qui sont les personnes qui travaillent le plus à la fondation des économies afin de les développer ? Si je puis le dire, ce sont les femmes. Le programme « Ellever » n'est donc pas un simple programme ou une simple façon de dire qu'Ecobank



a un programme pour les femmes. Nous voulons investir pour d'abord former les femmes, parce que la plupart évoluent dans des activités informelles et n'ont pas assez de moyens pour se développer afin d'être formelles. Notre premier objectif est donc d'éduquer les femmes. La deuxième chose est de leur permettre d'avoir les financements dont elles ont besoin pour pouvoir agrandir leur structure et troisièmement, c'est de leur donner la possibilité de nouer des contacts entre elles, donc de créer leur propre réseau afin d'exporter leur business à travers les différentes frontières. Et ce n'est pas un programme sur lequel notre Banque compte faire une plus-value, ce n'est pas ça le but.

Oui, ce serait bien s'il y a des revenus générés, mais pour nous, c'est un investissement pour s'assurer que les femmes ont le soutien nécessaire qu'elles doivent avoir dans le milieu des affaires. Alors comment allons-nous nous assurer de sa pérennisation ? Pour moi, en tant que femme, j'ai lancé ce programme à Douala, il y a 2 ans, et je me suis assurée qu'il y ait toutes les catégories de femmes, les entrepreneurs débutantes, celles qui sont là depuis une vingtaine d'années, celles qui ont commencé à la petite échelle et ont grandi dans les différents segments, parce que je ne voulais pas seulement lancer le programme, mais je voulais d'abord fidéliser et fédérer les différentes femmes pour qu'elles prennent en main la vision et la mission qui vont servir à progresser. Ce sont elles qui doivent inviter les autres femmes, ce sont elles qui doivent parler de ce programme autour d'elles afin de créer une

certaine synergie, et l'impact de ce programme est déjà visible.

Aussi, il y a d'autres grandes associations de femmes parce que, comme nous le savons tous, dans la plupart des pays africains, les femmes font des coopératives, des associations, des tontines, etc. En effectuant ce lancement, nous avons eu des femmes de différentes coopératives et agences qui ont pris l'initiative d'inviter d'autres femmes à venir vers la Banque en se demandant ce que nous pouvions faire de plus. Et sur cette base, je pense qu'il y a une agence qui sera dédiée aux femmes parce que les femmes ont besoin de se réunir, les femmes ont besoin d'avoir un échange continu, de se partager les idées, et donc nous allons créer une agence qui leur est dédiée appelée « Ellever » pour que cette conversation et cette synergie se poursuivent.

C'est également important au sein de la Banque de créer une association des femmes. Pourquoi ? Parce que les femmes sont au cœur d'une entreprise comme la nôtre. Elles doivent être prises en compte pour se développer et ça commence par les faire évoluer dans l'entreprise sur le plan professionnel, et si elles comprennent la mission et la vision de « Ellever », elles serviront comme gestionnaires de comptes pour pouvoir aller dans nos communautés. Nous nous assurons que chacune de nos filiales puisse avoir son association Ellever pour que la promotion des genres, le soutien des entreprises féminines ne soit pas juste un slogan, mais une véritable mission pour tout ce qui, in fine, va contribuer au développement des

économies là où nous serons présents.

Cheikh TRAVALY

Dans cet ordre d'idée, il faudrait également signaler que le groupe met un accent très particulier, non seulement sur l'aspect clientèle, mais également sur l'aspect du staff du Conseil d'administration. Aujourd'hui, nous avons suggéré des femmes pour un poste d'administrateur par exemple pour le Gabon. Nous demanderons au directeur général de nous donner des dossiers de femmes à priori, ce qui est important. Mais il faudra qu'il nous prouve qu'il n'a pas pu trouver un bon profil, puisque c'est la compétence qui devra primer. D'autant plus que s'il existe déjà un déséquilibre au sein du Conseil d'administration, comment voulez-vous changer la culture de l'entreprise ? Cette démarche est également applicable au niveau du groupe. Le Gabon est un bon élève avec 45/55. Mais la démarche est bien claire : à compétence égale, nous allons favoriser l'émergence des femmes, au moins pour atteindre une parité égale. À ce niveau, le Gabon est un exemple. Dans l'ensemble du personnel, nous comptons 55 femmes contre 45 hommes. ●

*Propos recueillis par
Dorine Henry M*

enoromi magazine



www.enoromi.com

Suivez nous sur les réseaux sociaux
@Enoromi Magazine





► ENTREPRENEURIAT

Mike Danil MESSAN LEMBOUMBA

Promoteur de l'artisanat local.

Gérant de la structure «Terre des Bantus» dont l'ambition est de rassembler en un seul lieu les produits du terroir proposés par de jeunes entrepreneurs, Mike Danil MESSAN LEMBOUMBA, lui-même producteur, œuvre au quotidien à rendre accessibles au grand public ces produits bien de chez nous. D'autant plus que la consommation locale a le vent en poupe au Gabon ces derniers temps.

ENOROMI MAGAZINE

Comment vous est venue l'idée de créer un concept store proposant des produits gabonais ?

Mike Danil MESSAN

L'idée est venue d'un constat simple, certains produits gabonais manquaient de visibilité. Alors que nous connaissons le potentiel et les bienfaits pour la santé de ces derniers, il était de mise de les mettre sur une grande vitrine,

une vitrine qui permettrait de rassembler les produits locaux et de dire que nous sommes capables de produire de bonne chose ici aussi. Initialement pour briller, les produits locaux devaient être mis en avant par des organismes internationaux tels que le PNUD et la FAO ou de grandes surfaces telles que Géant Casino qui offraient quelques fois des rayons à quelques produits. Et le constat fait sur les étagères de ces grandes surfaces de distribution était le

même : il y avait très peu de produits gabonais exposés.

C'est ainsi que nous avons pensé, ma sœur, son époux et moi à ouvrir un store mettant en avant les produits des producteurs locaux, mais également les produits de la marque Terre des Bantus.

ENOROMI MAGAZINE

Quelle signification se cache derrière le nom «Terre des Bantus» ?

Mike Danil MESSAN

On s'est dit que donner un nom globalisant était mieux que se focaliser sur le Gabon. «Bantu» signifie «humains» en kikongo, car se dire que notre magasin est un carrefour des peuples bantus de consommateurs est une idée que l'on veut concrétiser sur le long terme. Bien évidemment, en gardant toujours en tête la découverte du savoir-faire local à exporter partout où se trouveront les magasins «Terre des Bantus». Ce nom est un rappel d'union, mais aussi une façon de marquer l'originalité de notre culture.

ENOROMI MAGAZINE

Terre des Bantus n'est pas seulement le nom du concept store comme beaucoup le pense, c'est également votre propre marque de fabrication artisanale. Quel a été le déclic pour vous lancer dans la production artisanale ?

Mike Danil MESSAN

Nous dirons que le déclic a été le constat d'une grande richesse culinaire et de la fabrication artisanale venues de nos coutumes et traditions. Qui malheureusement sont en grand déclin dans nos habitudes quotidiennes. Confronté et exposé sans cesse aux cultures occidentales, le peuple Bantu que nous sommes a perdu son originalité, et c'est ici que naît une certaine frustration qui deviendra le moteur de la création de notre marque. Comme expliqué à l'instant, «Terre des Bantus», c'est le rappel



de l'originalité de notre culture, c'est donc remettre sur la table l'héritage artisanal et y associer un brin de modernité dans un souci de marketing et d'adaptation au contexte temporel actuel.

Dans cet élan, nous avons voulu pérenniser et transmettre la beauté de notre patrimoine culinaire et artisanal en mettant en place des produits qui nous rappellent « chez nous ». Par exemple, nous proposons des liqueurs fortes faites avec des fruits de chez nous. Nous avons des liqueurs de Yerik, de Nto'm, qui sont des fruits de saison dans le Haut-Ogooué et le Woleu-Ntem. Des cerises à l'eau-de-vie devenues un mélange artisanal de liqueurs Yerik et de fruits rouges nommés dans le sud du Gabon « nzounzibali ».

ENOROMI MAGAZINE

Sur le marché aujourd'hui, vous n'êtes pas les seuls à proposer du «Made in Gabon». Quelle est selon vous la particularité de Terre des Bantus ?

Mike Danil MESSAN

La particularité première de Terre des Bantus c'est d'abord que le magasin possède sa propre ligne de créations. Nous proposons des confitures artisanales avec des mélanges tels qu'ananas-gingembre, fruit de la passion, etc. Nous

avons aussi des liqueurs dont, j'en suis sûr, nous possédons l'exclusivité au Gabon. Mais en dehors des consommables, nous faisons également des œuvres d'art. Au store, vous pouvez voir des tabliers en pagne, des porte-clés et des présentoirs à vins originaux.

Ensuite, nous pouvons dire que ce qui marque notre différence c'est également le fait de ramener de nos villages et régions éloignées de la capitale, le trésor artisanal de nos aïeuls. Nous ne voulons pas que notre patrimoine culturel puisse s'éteindre au fil des années. On dit souvent que la culture, c'est ce qui nous reste lorsque l'on n'a plus rien. Et notre désir est de voir les générations à venir connaître du caviar d'Atanga emballé dans des feuilles, des huiles essentielles à base d'Okoumé et d'autres productions locales inédites.

ENOROMI MAGAZINE

Quelles sont vos principales difficultés pour pouvoir vous faire connaître sur le marché gabonais ?

Mike Danil MESSAN

Le plus grand frein que nous connaissons est l'ignorance par le plus grand nombre des productions locales. Certains ne savent pas par exemple qu'il

existe un fromage de Leyou qui puisse remplacer le Boursin dans un apéro. D'autres ignorent qu'il existe Minda & Jolie plutôt qu'un vin français pour offrir lors d'un dîner. Ce sont toutes ces petites choses qui font en sorte que le plus grand nombre optera pour un produit importé dont il n'est pas sûr de la composition plutôt qu'un produit local dont le service client est à proximité pour plainte ou renseignement.

La deuxième difficulté est le prix. Acheter un pot de confiture à 5 000 FCFA pour encourager la production locale au lieu d'un pot à 2 800 FCFA importé est un choix très décisionnel pour les consommateurs. Étant donné que les produits importés sont toujours moins chers que les produits locaux, penser attirer la majorité à devenir « locavore » serait une façon de leur dire de multiplier par deux leur budget de consommation.

ENOROMI MAGAZINE

Pourquoi selon vous, les populations gabonaises éprouvent de la difficulté à consommer les produits de leurs artisans locaux ? Est-ce un problème de communication de ces derniers ou simplement un manque de confiance éprouvé par ces derniers envers leurs confrères ?

Faites Le plein de sourires Avec



Mike Danil MESSAN

Au regard de votre question, j'opterai oui pour les deux volets. Premièrement, la plupart des producteurs locaux n'ont pas de véritable notion de communication digitale. Ne sachant pas ou n'ayant pas les moyens d'avoir un expert ou un community manager, ils se basent beaucoup sur le bouche-à-oreille. Bien que ce soit une méthode efficace, évidemment, elle ne couvre pas une grande partie de la population, laissant un grand nombre dans l'anonymat et victime de leur ignorance de l'utilisation des nouvelles technologies.

Deuxièmement, certains ont une idée reçue selon laquelle tout ce qui est local coûte excessivement cher. Alors que 75% de nos produits en magasins coûtent moins de 10 000 FCFA. Encore là, c'est un problème de communication. Mais ce problème résulte aussi du manque de confiance des Gabonais envers les Gabonais. En d'autres termes, à vue d'œil certains préfèrent se faire une idée du prix et estimer qu'il est trop cher. D'autres préfèrent penser que tout ce qui est importé est certifié et conforme contrairement au local, oubliant parfois que l'AGANOR et l'AGASA régulent la qualité et les normes de production des entrepreneurs locaux.

In fine, il faudrait beaucoup plus vulgariser les produits locaux. Les tester, en parler pour susciter l'émulation de ceux qui ne les connaissent pas encore.

ENOROMI MAGAZINE

Comment voyez-vous Terre des Bantus dans les dix prochaines années ?

Mike Danil MESSAN

Vu comment c'est parti, nous espérons toujours ramener au grand public toutes ces traditions culinaires et artisanales, de toutes les provinces, sur les rayons de notre store. Se dire qu'il y'a tellement à apprendre, à montrer et à préserver dans notre patrimoine. Et surtout de faire consommer des produits sains aux populations locales. Bien que le profit soit important, le désir de pérenniser notre culture est notre véritable leitmotiv.

Enfin, comme toute entreprise, notre but est de voir des magasins «Terre des Bantus» à Port-Gentil, Lambaréné, à Kinshasa et pourquoi pas en Europe ?

ENOROMI MAGAZINE

Si vous aviez un mot à l'endroit de tous ces entrepreneurs qui ont du mal à supporter la critique et la concurrence sur le marché, que leur diriez-vous ?

Mike Danil MESSAN

Le mot d'ordre pour tous les entrepreneurs est de ne pas baisser les bras. Pour nous, c'est noble de devoir se lever et vouloir revendiquer notre identité culturelle au travers de nos productions. Entreprendre dans le domaine artisanal, c'est de se lever le matin et de savoir que le marché est inondé de produits importés, ancrés dans les habitudes de consommation locale et se dire : « Je vais changer la donne. Peut-être pas aujourd'hui, et encore moins demain, mais cela se fera. »

C'est avec le temps que la courbe de la production locale se lèvera, il faut donc s'armer de patience et de beaucoup d'ingéniosité. C'est avec le temps que le beurre de moabi remplacera les laits de corps importés ; c'est avec le temps que l'huile de palme remplacera l'huile de tournesol et ainsi de suite. ●

Propos recueillis par
Aude SHARYS

Enquête

FER DE BELINGA

66 ans après,
le Gabon y croit
toujours.

Avec un potentiel estimé à 1 milliard de tonnes de fer, le gisement de Belinga découvert dans les années 1950 dans la province de l'Ogooué-Ivindo, est sans conteste un des projets majeurs que l'État gabonais. 10 ans après avoir été retiré à la société chinoise China Machinery Engineering Corp (CMEC), l'exploitation de cette mine a finalement été confiée en novembre 2021 à l'australien Fortescue Metals Group, qui prévoit de mener un programme d'études sur le site au cours de l'année 2022.

66 ANS APRÈS !

L'histoire du fer Belinga est vieille de six décennies. C'est en 1955 que ce gisement doté d'un potentiel parmi les plus impressionnants en termes de quantité de minerais a été découvert dans la province de l'Ogooué-Ivindo, au nord-est du Gabon. 66 ans après, et alors que plusieurs sociétés avaient déjà été approchées pour le développement de cette mine d'une superficie de 5 500 km², les autorités gabonaises ont signé, en novembre 2021, un accord avec Fortescue Metals.

Selon les termes de cet accord, il ne s'agit pas à proprement parler d'une autorisation d'exploiter le minerai comme ont pu le comprendre certains. Le géant minier australien qui bénéficie d'une exclusivité de 36 mois (3 ans), a d'abord acquis de mener des études sur le site pour évaluer le nouveau potentiel du gisement. Ce n'est qu'à la suite de cette opération que la société négociera à nouveau avec Libreville la possibilité d'une convention minière pour exploiter le gisement.

Pour ce faire, indique l'Agence Ecofin, il est envisagé la création d'une coentreprise détenue à 80% par Fortescue Metals et à 20% pour Africa Transformation and Industrialisation Fund (Fonds pour la transformation et l'industrialisation de l'Afrique), un fonds d'investissement basé à Abu Dhabi. « Cette coentre-

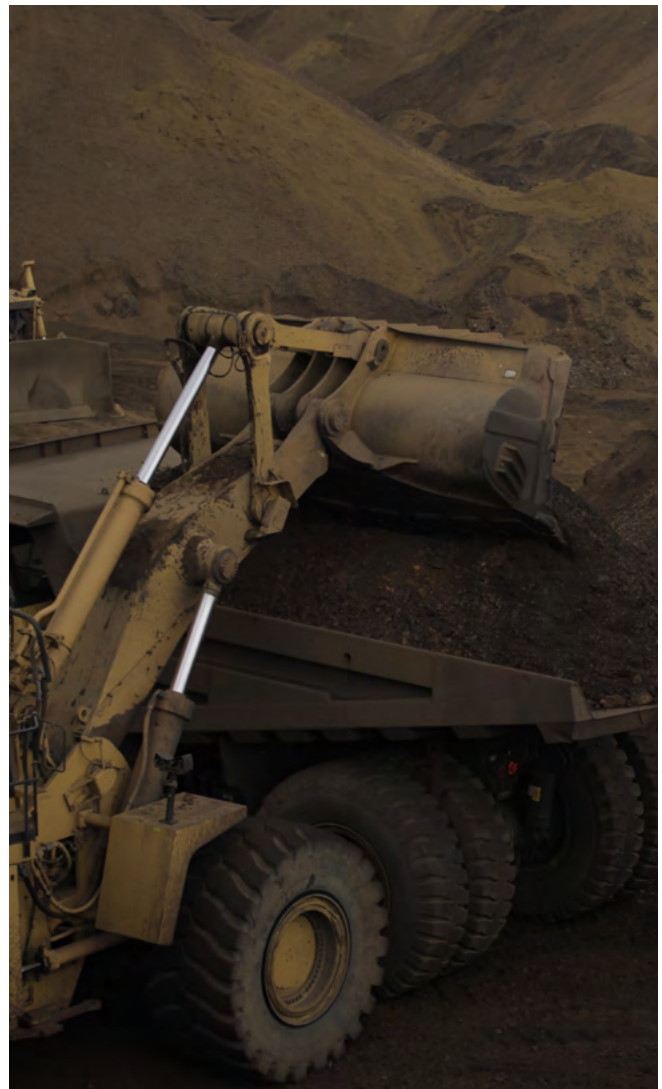
1 MILLIARD DE TONNES DE MINERAI DE FER

Dans un communiqué, le 15 décembre 2021, Andrew FORREST, fondateur de Fortescue Metals s'est vivement réjoui de l'accord signé entre son entreprise et l'État gabonais. Le milliardaire australien est convaincu qu'il s'agit d'« un projet au potentiel énorme pour la croissance économique et le développement futur du Gabon ». « Nous pensons, a-t-il poursuivi, que le projet de minerai de fer de Belinga est potentiellement l'un des plus grands gisements d'hématite à haute teneur non développés au monde. »

En effet, le gisement de Belinga est un de ceux qui recèlent le plus de potentiel et dont le Gabon entend bien tirer profit dans le cadre de son programme de développement. La réserve du gisement est estimée à 1 milliard de tonnes de minerai de fer, soit 30 millions de tonnes par an.

Les autorités gabonaises en sont convaincues, l'exploitation du fer de Belinga donnera un sérieux coup de fouet à l'économie nationale qui a fortement été déstabilisée par la chute brutale des cours du pétrole en 2014. Une économie dont le défi majeur consiste d'ailleurs à changer de modèle pour se tourner vers d'autres secteurs que celui du pétrole dont il reste dépendant. En cela, avec le bois, les ressources minières sont un atout non négligeable pour le pays.

prise mettra ensuite sur pied une société de droit gabonais qui négociera avec le gouvernement les conditions d'exploitation du gisement de Belinga et les avantages qu'en tirera le pays », précise l'agence d'information économique et financière.



«Après avoir mené à bien les travaux initiaux d'exploration et de diligence raisonnable avec Fortescue, notre objectif est de remettre le projet Belinga sur les rails, en renforçant la contribution du secteur minier à notre économie et en fournissant des formations, des emplois et des compétences », a déclaré en décembre 2021 le chef de l'État gabonais, Ali BONGO ONDIMBA.



AUX SOUVENIRS DE LA CMEC ET DES AUTRES

La signature entre l'État gabonais et Fortescue Metals fait, en réalité, suite à quelques échecs enregistrés dans le cadre de la matérialisation de ce projet vieux de six décennies. Avant d'être confié au géant australien, plusieurs sociétés internationales exerçant dans le secteur minier se sont en effet intéressées au fer de Belinga. Certaines d'entre elles sont d'ailleurs parvenues jusqu'à la signature d'un accord avec le Gabon. C'est le cas de la China Machinery Engineering Corporation (CMEC), avant-dernière en date.

C'est en 2006 que l'État gabonais a en effet accordé le dernier permis d'exploitation de la mine. Seulement, l'accord avait tourné court assez rapidement.

En 2011, soit cinq ans après, le gouvernement avait décidé de le suspendre. En cause, un litige avec l'entreprise chinoise qui était alors actionnaire majoritaire (75%) de la Compagnie minière de Belinga. Conséquence : deux ans après cette rupture de contrat, en fin 2013, la licence de cette mine est retombée dans le domaine public.

Quelques mois seulement après l'expérience ratée de la CMEC, en 2014, l'État gabonais a signé un contrat avec SRK Consulting. Selon les termes dudit contrat, le groupe anglo-saxon devait procéder à l'évaluation du potentiel du site minier. Mais ces travaux ont été interrompus en raison de difficultés financières rencontrées par le Gabon à la suite de l'effondrement du cours du baril de pétrole et la crise économique qui s'est suivie.

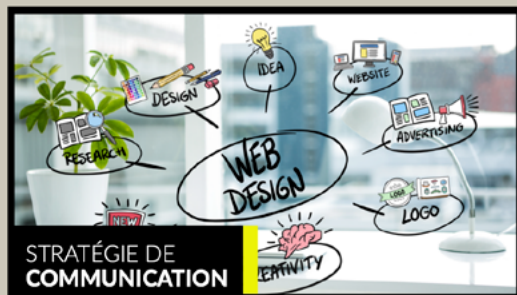
Selon des estimations faites par la CMEC, l'exploitation de la mine de fer de Belinga nécessite un investissement d'un coût total de plus de 2 milliards de dollars. Il s'agit en effet de prévoir la construction de deux barrages et d'un chemin de fer. Le barrage Belinga aurait une capacité de 50 MW, et celui du Grand Poubara 250 MW. Les estimations de Fortescue Metals devraient arriver au terme du programme d'exploitation qui sera lancé cette année. ●

SERVICES PRESTIGES INTERNATIONAL



Relations publiques - Communication - Marketing

+241 62 26 26 00



STRATÉGIE DE
COMMUNICATION



ÉDITION



GRAPHIC
DESIGN



SPOT
PUBLICITAIRE



RELATIONS
MEDIA/PRESSE

STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Mise en oeuvre
Elaboration des axes de
communication
Choix des canaux de
planification des actions
de communication

ÉDITION

Journaux d entreprises
Magazines
Rapports annuels

SPOT PUBLICITAIRE

Spot TV et Radio
Spot d'Affiche
Video

GRAPHIC DESIGN

Charte graphique
Identité visuelle
Marketing et Publicité

RELATIONS MEDIA/PRESSE

Plan media
Dossier de conference de presse
Communication digitale

RETROSPECTIVE 2021 LES FAITS MARQUANTS

SOCIETAL

Le management de la Sobraga primé à l'international

Le vendredi 09 Avril, c'est au Crown Plaza Hôtel Deira de Dubaï que Fabrice Bonatti (DG) et Guy-Germain Essono Ekoua (DRH) ont été primés pour l'excellence de leur management à la tête de la SBG depuis plus de vingt ans.

Cette distinction arrive dans un contexte particulier, après plus d'une année plongée dans un contexte de crise sanitaire internationale, face à laquelle la Sobraga a su protéger ses employés et apporter un soutien technique aux autorités en charge

de la riposte nationale contre la Covid19.

Pour le Directeur des Ressources Humaines, Guy-Germain Essono Ekoua, cette récompense est avant tout collective et met en lumière une des valeurs fondatrices de l'entreprise : L'Esprit d'Equipe.

« Notre force c'est notre unité et notre complémentarité. Parce que chacun sait qu'il est un maillon de cette grande chaîne qui nous permet de relever tous nos défis depuis 50 ans. Parce que nous savons qu'ensemble, nous pouvons surmonter toutes les épreuves ».



Le DRH tenant le trophée durant les DBA

La Qualité d'ANDZA reconnue à l'international

En mai 2020, ANDZA, la marque d'eau minérale naturelle produite au Gabon depuis 1985 par la Société des Boissons de Léconi (Soboleco), s'est vu décerner une médaille d'or durant les 57e Quality Awards MONDE SELECTION à laquelle elle prenait part. Cette distinction, accordée par un panel d'experts internationaux, honore des années d'expérience et d'importants efforts fournis par l'entreprise pour maintenir au meilleur niveau le goût et la qualité de ce produit.

C'est surtout une fierté pour les gabonais de voir la seule marque d'eau minérale naturelle du pays couronnée sur la scène internationale.



Formation participative et exceptionnelle sur la RSE

Du 6 au 10 juillet 2021, s'est tenue la 7e édition du séminaire d'échange de compétences communément appelé « Les Sambas Professionnels ». Ce séminaire est un rendez-vous annuel durant lequel les acteurs de demain, et notamment les jeunes entrepreneurs ou aspirants à l'entrepreneuriat, peuvent se rencontrer, se former et partager leurs expériences professionnelles et personnelles afin de mettre en œuvre leurs projets respectifs.

Parmi les formations dispensées, la Sobraga a eu le privilège de sponsoriser un atelier autour du Développement Durable en entreprise dont

le thème était « Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) comme levier de performances et de participation communautaire au développement ».

Cette formation réservée à ses employés, ses partenaires et certains

managers tirés au sort sur Facebook, avait pour objectif d'acquérir les notions de base de la RSE, afin de favoriser la construction d'une vision partagée autour du Développement Durable entre la Sobraga et ses parties prenantes.



Photo de famille avec certains bénéficiaires de la formation

Partage d'expériences autour du Développement Durable

Reconnue pour son engagement social et environnemental, la SBG a été conviée le vendredi 12 novembre à la première table ronde sur le développement durable organisée par la BGF Bank. L'entreprise citoyenne a ainsi pu présenter les enjeux et les réalisations de sa démarche RSE, notamment sur l'économie circulaire mise en place autour du déchet plastique.



Intervention du DCM, panéliste sur l'économie circulaire

SOCIAL

Contribution à la relance économique

Le 30 juin 2021, fidèle à son sens de Responsabilités et d'Esprit d'équipe qui sont au cœur de ses valeurs fondatrices, la Sobraga a souhaité accompagner la reprise progressive des activités des revendeurs, les tenanciers de bars et snack-bars de Libreville.

Les 150 membres de l'association ont reçu une dotation exceptionnelle de 2.250 casiers de boissons, afin de reconstituer leurs stocks et relancer leur activité dans les meilleures conditions.

Les partenaires ont également reçu des kits sanitaires qui leur ont permis d'assurer le respect strict des gestes barrières dans leurs établissements respectifs.



Un tenancier de bar recevant sa dotation

RETROSPECTIVE 2021 LES FAITS MARQUANTS

SOCIAL

Consommation responsable et fêtes de fin d'année

La consommation responsable d'alcool est un axe essentiel de la politique RSE de la Sobraga.

Ainsi, l'entreprise citoyenne a lancé sur l'ensemble de ses réseaux sociaux une campagne digitale avec le Hashtag #FeteAttention, afin de sensibiliser l'ensemble de ses parties prenantes et en premier

lieu les consommateurs à la consommation responsable d'alcool pendant les fêtes de fin d'année.

Ce sont au total 10 visuels, dont deux GIF animés qui ont été partagés par le brasseur sur ses plateformes digitales, notamment Facebook, Twitter et Instagram. Chacun abordant différents volets de prévention importants en période de fêtes avec des conseils simples et efficaces sur la modération.



ENVIRONNEMENT

Dans le cadre de sa politique engagée dans la lutte contre la pollution plastique, la Sobraga met en relation des partenaires spécialisés dans la collecte et le recyclage des déchets plastiques dans le but de consolider une économie circulaire. Les initiatives de chacun de ces acteurs ont permis de collecter près de 120 000 000 de bouteilles plastiques en 2021.

Pose d'un bac de collecte géant pour bouteilles plastiques

Le 12 août 2021, grâce à la collaboration de la Direction Générale de l'Environnement, de la mairie du 6ème arrondissement et de son partenaire NAMé Recycling, la Sobraga a posé un conteneur de 20 pieds aménagé en point d'apport volontaire pour les riverains du rond-point de Nzeng-Ayong.

Cette initiative novatrice permet de fédérer les populations autour du

recyclage des bouteilles plastiques, en créant un point d'apport volontaire au cœur du quartier le plus peuplé de la capitale gabonaise. Elle illustre aussi parfaitement le slogan de la campagne contre la pollution plastique : « Il n'y a pas de petits gestes lorsque nous sommes des milliers à le faire ! »



Sobraga équipe les « petits » collecteurs

Après 2 phases d'un concours de collecte de bouteilles plastiques en 2020, destinées à sensibiliser les particuliers au tri des bouteilles plastiques à domicile, la Sobraga a décidé en 2021 de challenger les professionnels et auto-entrepreneurs souhaitant développer leurs activités dans la valorisation des déchets plastiques.

Le #DéfiDes10000Bouteilles a été un franc succès avec plus de 100 000 bouteilles collectées par une quinzaine de participants. La Sobraga a récompensé les 5 meilleurs participants avec une importante dotation en matériel de collecte, notamment un tricycle motorisé flambant neuf pour le grand gagnant !

La professionnalisation de ces « petits » collecteurs permet de centraliser davantage de déchets plastiques dans la capitale, mais surtout de faire évoluer les mentalités en habituant les particuliers au tri sélectif afin de donner une nouvelle vie au plastique.



Sobraga s'engage avec la JCI pour le reboisement des mangroves

Dans le cadre de son engagement pour la préservation de l'environnement, la Sobraga a pris part le dimanche 12 décembre dernier à la journée « retrouvons les manches » organisée par la Jeune Chambre Internationale Gabon (JCI Gabon) et l'association « Les Amis de la Lowé ». Une opération en faveur du reboisement du village mangrove Lowé Mindoubé 1 qui a permis d'assainir le milieu récepteur en le débarrassant des matériaux d'anciennes habitations, de bois mort et déchets divers. Une étape préalable et indispensable au reboisement du site avec le palétuvier rhizophora, qui compose la mangrove si essentielle au renouvellement des ressources halieutiques.



Dossier

LA CIVIC TECH

**Une occasion pour le
Gabon de dynamiser
la démocratie.**

I Peu connue au Gabon, la Civic Tech, qui désigne toute technologie visant à accroître le pouvoir du citoyen ou à rendre un gouvernement plus ouvert, se développe à l'échelle africaine. À l'ombre de l'émergence d'une meilleure connectivité et de la réduction de certaines fractures territoriales grâce au Web, certains acteurs civils se mobilisent, s'expriment et proposent des projets communautaires ou simplement d'intérêt général. Un recours aux outils numériques qui permet de contribuer et d'améliorer le fonctionnement démocratique de la société.

Par **Boursier TCHIBINDA**

AUX ORIGINES DE LA CIVIC TECH

Historiquement, le recours aux outils numériques pour améliorer la démocratie est simultanément apparu avec l'avènement d'Internet. Dans les années 90 aux États-Unis, le concept d'open data (ouverture des données) voit le jour. Il entend encourager la libre circulation des connaissances et favoriser l'égalité et la transparence, gage du progrès démocratique. Aujourd'hui, avec la démocratisation d'Internet, le développement d'écosystèmes numériques et l'apparition des réseaux sociaux, l'exis-

tence d'un cadre, dans lequel la technologie permet de créer un dialogue direct entre les citoyens et leurs gouvernants, permet de redéfinir les enjeux de la société.

En Afrique, l'expression Civic Tech est si récente qu'il est encore impossible d'y associer une définition stable et unanimement acceptée. Elle est d'ailleurs souvent inconnue, y compris des acteurs qui œuvrent dans le champ couvert par

les Civic Tech. Pourtant, en dépit de ce constat, le continent n'est pas resté en marge de cette révolution sociale. Une initiative de blogueurs et développeurs informatiques va donner naissance, au Kenya en 2007, à une plateforme en ligne dénommée Ushahidi (témoignage en swahili) et permettant de recenser les actes de violences postélectorales. À ce jour, Ushahidi, la plate-forme open source africaine a conquis la planète. Elle a déjà été utilisée par plus de 60 000 projets dans le monde. ●

LA CIVIC TECH, QUELLES TYPOLOGIES ?

“La motivation qui conduit au lancement des initiatives dans le domaine de la Civic Tech relève souvent de la frustration et d'une insatisfaction devant l'écart perçu entre les discours officiels (sur la démocratie, la transparence, la lutte contre la corruption) et les réalités du terrain.”

(Rapport “Les Civic Tech en Afrique : citoyens et technologies pour dynamiser la démocratie”, CFI Médias, décembre 2018.)

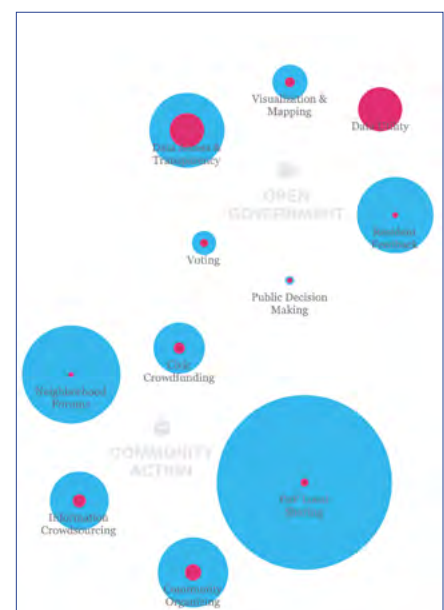
Si les initiatives Civic Tech ont pour but de peser sur la politique ou l'institutionnel, le procédé n'est pas le même et les acteurs diffèrent aussi. En Afrique, elles se constituent de blogueurs, journalistes, informaticiens ou autres, et proposent aux citoyens ordinaires d'élever

la voix, de la rendre audible. Dans cet élan, ils usent d'outils modernes de communication (réseaux sociaux), de stratégie d'influence, de pression par la mobilisation de l'opinion publique et, dans certains cas, de contribution pour des causes communautaires.

Ainsi, pour la Knight Foundation, think tank indépendant américain, deux domaines de Civic Tech prioritaires semblent se dégager : le gouvernement ouvert, ou open gov et la participation citoyenne (selon une démarche d'action communautaire).

Ces domaines représentent un double enjeu : celui d'aller d'une société de la représentation (gouvernement, élus locaux) à celle de la participation (citoyen), une logique qui correspond à la pratique de l'intelligence collective et de co-construction permanente. Concrètement, les Civic Tech permettent d'échanger, de créer un dialogue entre élus et citoyens (principe de redevabilité), de rendre les données publiques acces-

sibles aux citoyens (open data = données réutilisables, sans aucune restriction) et de promouvoir la démocratie participative : démocratisation du budget, décisions et lois participatives, etc. ●



Gouvernement ouvert : projets permettant un changement descendant par la promotion de la transparence du gouvernement, l'accessibilité des données et des services gouvernementaux et la promotion de la participation civique au processus démocratique.

Action communautaire : projets catalysant une réforme ascendante par le partage d'informations entre pairs, le financement et la collaboration pour résoudre les problèmes civiques.

LA CIVIC TECH, POUR QUELS OBJECTIFS ?

« La Civic Tech désigne une grande diversité d'initiatives issues de la société civile, mobilisant les technologies numériques pour contribuer à des missions d'intérêt général. Ainsi, l'expression Civic Tech peut traduire les technologies citoyennes ou technologies à visées citoyennes. »
(Rapport sur les Civic, Knight Foundation, 2013.)

La Civic Tech vise à servir l'intérêt général. Cependant, il ne faut pas se limiter uniquement à l'aspect technologique de ce que l'outil offre ou peut faire (recours aux outils numériques : logiciels, plateforme, etc.), mais plutôt mettre l'accent sur ce que les citoyens et les pouvoirs publics pourraient faire des outils numériques (Mabi). Dans cette démarche, elle entend donc impliquer tous les

secteurs : politique, institutionnelle et société civile, notamment dans le but de créer les conditions d'un dialogue, de prise de décisions collectives et de déclenchement d'actions concertées et inclusives.

Pour Emily METAIS WIERSCH, spécialiste du changement et des innovations, la Civic Tech peut-être, selon les objectifs poursuivis, catégorisée en 7 secteurs clés.



Si la Civic Tech constitue l'usage d'outils numériques permettant de renforcer le pouvoir des citoyens sur la vie politique en proposant de nouveaux services aux institutions (GovTech, PolTech, etc) dans une posture de démocratie participative à l'ère du Web, elle peut aussi constituer, tel que le précise Pierre ROSANVALLON, historien et sociologue français, un dispositif orienté vers la contre-démocratie et l'interpellation. ●

LA CIVIC TECH, QUEL INTÉRÊT POUR LE GABON ?

La révolution numérique initiée par le Gouvernement depuis 2012 semble décoller. Le pays n'échappe pas au développement de la téléphonie mobile et des technologies de l'information et de la communication (TIC) qui bouleversent le continent. Cette expérience, pour le Gabon, peut être appréciée sous deux variables : l'état de la connectivité (approche qualitative) et les effets engendrés par la révolution du numérique (approche quantitative). Seulement, dans cette vague des mobilisations citoyennes et du changement à l'ère du Web, les acteurs civils peinent à tirer profit de ce nouveau modèle numérique.

Sur le terrain, Facebook, qui constitue le premier réseau social au Gabon (790

000 utilisateurs), apparaît comme une réelle « caisse de résonance sociale » pour les acteurs civils. Il constitue un média pour communiquer et un outil numérique de revendication sociale désormais bien ancré dans les pratiques citoyennes. Enfin, les réseaux sociaux favorisent notamment l'inclusion sociale, développent une forme particulière d'intelligence collective pour la prise des décisions ou le simple partage d'informations. C'est le cas de quelques initiatives de débats en ligne. Il s'agit des Groupes Infos Kinguéle et Infos Kinguéle Libre, qui totalisent près de 400 000 membres et récemment le Copil Citoyen, un outil de veille sur les mesures gouvernementales anti-Covid-19. Le pari de ces plateformes d'expression est d'utiliser les réseaux sociaux pour laisser quelques citoyens s'exprimer librement à l'épreuve de la e-démocratie et des formes d'implication citoyenne qu'elle autorise.

À la croisée entre l'innovation technologique et la sphère institutionnelle et

politique, les Civic Tech offrent l'occasion au Gabon d'expérimenter le marché de la participation citoyenne dans le processus démocratique. Pour y arriver, il faudrait déjà faire la preuve du potentiel transformateur de ces outils numériques. La participation citoyenne d'une manière générale, devra dépasser le cadre du recours et des usages des technologies numériques ; elle devra faire preuve de clarté sur les objectifs poursuivis.

Ainsi, les initiatives les plus visibles au Gabon doivent fédérer plus que des milliers d'utilisateurs, trouver un écho favorable au plus grand nombre afin d'avoir une réelle efficacité. Le principe de représentativité doit prévaloir. Enfin, pour exister, se développer et être autonomes, les initiatives de Civic Tech gabonaises doivent être à but non lucratif. Elles peuvent mettre en place des mécanismes de financement participatif, encourager le bénévolat, avoir recours au don afin d'être financièrement indépendantes. ●



CAISSE NATIONALE
DE SECURITE SOCIALE

RETROUVEZ-NOUS EN LIGNE



SUR NOS

PLATEFORMES

 www.cnss.ga

 [caisse nationale de securité sociale gabon](#)

 [cnss_gabon](#)

 [caissenationaledesecuritesocialegabon-officiel](#)

VISION TRRIP

Mais... ENCORE!



BINETTE BAH LENDOYE

***Construire le beau et l'utile à
travers la mode.***

36 ans et mère de quatre enfants, la créativité et l'audace de Binette BAH LENDOYE n'ont pas fini de nous surprendre. Diplômée de l'Université catholique de l'Afrique de l'Ouest en Commerce et Échanges internationaux, notre compatriote a plusieurs cordes à son arc. Jamais à court d'idées dès lors qu'il s'agit d'entreprendre, la styliste, consultante en image, cofondatrice du restaurant Thiop Thiop et responsable de l'évènement caritatif « K'elle pour elle » est également propriétaire depuis 2015 d'une marque de vêtements, K'elle Collection. Entretien avec cette femme d'affaires qui rêve d'un avenir à l'international.

ENOROMI MAGAZINE

« K'elle Collection ». D'où vient l'inspiration d'un tel nom, et l'idée d'en faire une marque de vêtement ?

Binette B. LENDOYE

J'ai toujours eu un goût particulier dans mes choix vestimentaires et ma transformation physique après ma première maternité a ré-vélé ma créativité. Je me suis mise à créer des vêtements pour moi, et lorsque je les portais, d'autres femmes appréciaient et m'en com-mandaient. C'est ainsi que ma marque de vêtements pour femmes, K'Elle Collection, est née.

Mon ambition, en créant cette marque, a été de permettre aux femmes d'assumer leurs formes, de porter des vêtements qui mettent en valeur leurs atouts physiques, tout en restant raffinées et élégantes. « Être des femmes belles à l'extérieur et à l'intérieur, avec des valeurs fortes », c'est le plaisir que je mène chaque jour auprès de la femme gabonaise et notamment africaine. K'Elle Collection, ce sont aussi des conseils et coaching sur l'épanouissement de la femme : conseil matrimonial, confiance en soi, astuces et secret de femmes.

ENOROMI MAGAZINE

Vous avez initié au Gabon plusieurs évènements à but caritatif en faveur des jeunes femmes dans le but de leur donner confiance en l'avenir. Vous avez dû consentir d'énormes sacrifices au regard des risques encourus lors de celui organisé en pleine crise Covid-19 ?

Binette B. LENDOYE

«K'Elle pour Elle» est un projet très ambitieux qui est né lors du confinement, donc au plus fort de la crise Covid-19. Je voyais le nombre de personnes qui mourraient et l'impact de cette pandémie sur notre quotidien. J'ai alors réalisé que tout peut basculer à tout moment, c'est là que j'ai eu un déclic. J'ai décidé de ne plus attendre et de réaliser mon rêve : celui de faire de Libreville une capitale de la mode africaine.

Mais, au-delà de ce rêve, ma plus grande ambition était de susciter un élan de solidarité autour d'une cause : celle de l'auto-nomisation de la femme. C'est un combat qui me concerne et me touche particulièrement, et je crois au fait qu'ensemble nous pouvons changer les choses. Organiser cet événement en temps de crise sanitaire notamment avec le confinement et toutes les autres restrictions en vigueur était risqué, tout comme le fait d'innover et de devoir convaincre d'autres personnes pour qu'elles y croient et consentent à m'accompagner. Ce fut un challenge que j'étais prête à relever et je me suis donné les moyens de le faire. Cela valait la peine d'essayer et j'ai eu la chance d'avoir le soutien de ma famille, mes amies, des partenaires, des sponsors et de toutes ces belles âmes qui y ont cru et qui n'ont mé-

nagé aucun effort pour la matérialisation de ce projet.

Les sacrifices sont énormes, ça demande beaucoup d'énergie, d'argent, de volonté et d'engagement. Mais, lorsqu'on accomplit une mission, on n'a pas le droit de reculer pour toutes ces personnes qui y croient et pour toutes ces femmes qui bénéficient de ce programme.

ENOROMI MAGAZINE

K'Elle Collection étant avant tout une marque de vêtements, quelle est sa particularité par rapport à d'autres, selon vous ?

Binette B. LENDOYE

K'Elle Collection est une marque qui a la particularité de mettre en valeur les femmes avec des pièces uniques, originales et très colorées. K'Elle Collection, c'est aussi du coaching en image et le Personnel Shopping.

ENOROMI MAGAZINE

Vous avez récemment organisé un défilé lors de la dernière sortie des Femmes Actives du Gabon. Votre nouvelle collection «Relève» y a été exposée. Pourquoi l'avoir baptisée « Relève » ?

Binette B. LENDOYE

Waouh ! Je ne m'attendais pas à celle-là (rire). «Relève», tout simplement parce que c'était ma première collection depuis l'évènement caritatif, et ça marquait la reprise de mes activités. Après K'Elle pour elle, j'ai dû faire une pause, car cette deuxième édition a été très lourde pour moi. Ce fut un plaisir et ça booste de voir toutes ces femmes actives, passionnées et résilientes, elles sont si inspirantes.

ENOROMI MAGAZINE

Votre profil apparaît sur une affiche de la page Facebook «L'influence au Féminin». Qu'est-ce que ça vous fait de savoir que vous êtes considérée comme un modèle féminin pour les jeunes filles gabonaises ?

Binette B. LENDOYE

J'ai été agréablement surprise. Cette reconnaissance et cette considération font plaisir. J'ai vu toutes ces grandes dames qui étaient avec moi sur cette affiche et j'ai réalisé que j'étais sur la bonne voie, et surtout compris qu'il faut persévérer, car c'est une grande responsabilité que d'être considérée comme modèle.

ENOROMI MAGAZINE

Aujourd'hui, la notion de femme d'influence est perçue très péjorativement. Quel sens donnez-vous à ce mot notamment pour notre société actuelle ?

Binette B. LENDOYE

Pour moi, influencer, c'est vivre sa vie tout en pensant à l'impact de nos actions sur les autres. Je pense que pour être une femme d'influence, il faut atteindre un certain niveau

de leadership et contribuer à changer positivement les choses dans son environnement.

ENOROMI MAGAZINE

Votre organisation K'Elle pour elle est déjà à sa deuxième édition. Pouvez-vous nous partager le message derrière cette initiative et les retours de la première édition ?

Binette B. LENDOYE

Le message derrière c'est : « Ensemble nous sommes plus forts et nous allons plus loin ». Mais il s'agit également de montrer que les Africains sont solidaires, généreux et talentueux. Ensemble, lors de ces deux éditions, nous avons sensibilisé, partagé, changé des mentalités, valorisé nos créations et nos cultures africaines, récolté des bourses pour aider des femmes. Les retours sont positifs, mais il y a toujours des choses à améliorer pour une meilleure organisation, car c'est le rendez-vous de l'Afrique au Gabon. Les boursières sont très motivées et font de bons résultats, ce qui est encourageant.

ENOROMI MAGAZINE

Comment voyez-vous votre entreprise dans les cinq prochaines années ?

Binette B. LENDOYE

Dans cinq ans, j'espère que mon entreprise sera une entreprise internationale, représentée dans plusieurs pays d'Afrique et dans d'autres continents.

ENOROMI MAGAZINE

Pourrions-nous avoir un mot de fin, une citation propre ou une information inédite pour la suite ?

Binette B. LENDOYE

Merci à vous de m'avoir accordé cet entretien. Merci à mon époux, mes enfants, ma famille, mes amis et toutes ces personnes qui m'aiment et me soutiennent. Je suis reconnaissante pour toutes ces personnes qui croient en moi et qui me donnent la force d'aller plus loin. Une citation propre à mon quotidien : « Vous avez le droit de rêver et de donner vie à vos rêves. »

Pour ce qui est de l'information inédite, je vais laisser quelques indices : campagne d'adhésion à l'association K'Elle pour elle et une troisième édition 2022, pleines de surprises. Inch'Alla (« Si Dieu veut ») ! ●

*Propos recueillis par
Aude SHARYS*



dont vous avez besoin. S'il est important pour vous que les tâches ménagères soient réparties équitablement, inutile d'envisager une relation avec un macho. Car il est illusoire de croire que vous arriverez à le changer...

SURTOUT NE PAS CHERCHER À CHANGER L'AUTRE

La vie de couple c'est accepter l'autre et l'aimer pour ce qu'il est. Pourquoi voudrions-nous changer quelqu'un si nous l'aimons ? Il faut composer bien sûr, s'adapter, trouver un équilibre. Mais toujours dans le respect de la personne aimée, de ses qualités et de ses défauts. Vouloir changer l'autre c'est l'altérer dans son être profond. Et tôt ou tard cela vous reviendra comme un boomerang. Respecter l'autre et ses attentes vous permettra d'avoir une relation équilibrée où chacun se sent respecté et écouté.

ATTENTION À LA DÉPENDANCE AFFECTIVE

Réussir sa vie de couple, c'est aussi ne pas être dans la dépendance affective. Si vous ne supportez pas d'être seule, si vous restez avec votre partenaire parce que vous pensez que vous ne retrouverez jamais personne si vous le(la) quittez, si vous restez avec lui/elle parce que vous pensez qu'il/elle ne pourra pas vivre sans vous, ou vous sans lui/elle, il est temps de vous poser quelques questions. Si votre partenaire vous quitte, ou si vous quittez votre partenaire, vous n'en mourrez pas. Vous serez anéanti(e), désemparée, vidée, profondément triste ... Mais le temps fera son travail et vous aussi. Vous vous reconstruirez et un jour vous serez prêt(e) à recommencer. Si vous quittez ou si vous êtes quitté, il ne s'agit pas d'un abandon. Il s'agit d'une rupture. En couple, personne n'abandonne personne. On se quitte, un point c'est tout. ●

► DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

ÊTRE HEUREUX EN COUPLE, EST-CE POSSIBLE ?

Pour répondre à cette question, il faudrait d'abord se mettre d'accord sur la définition d'une vie de couple réussie. En effet, cette notion peut varier d'une personne à l'autre, d'un couple à l'autre, d'un moment à l'autre, d'un âge à l'autre. Vous l'aurez compris, tout n'est pas défini une fois pour toutes ! À 15 ans, l'âge des premières amours, vous n'aviez probablement pas les mêmes attentes qu'à 25, 30 et 50 ans.

Pour réussir sa vie de couple, il est important de définir ce qu'on en attend. Est-il important de préserver une part d'indépendance ? Voulons-nous être en fusion totale avec notre partenaire ? Vivre une vie commune ? Vivre chacun chez soi ? Les réponses de chacun seront bien différentes. Mais être précis quant à vos attentes vous aidera à adopter les attitudes, à poser les actions qui aideront à les satisfaire.

BIEN SE CONNAÎTRE

Réussir sa vie de couple, cela passe nécessairement par une bonne connaissance de soi. Ainsi vous vous respecterez, connaîtrez vos envies, vos besoins et vous pourrez agir en fonction. Être conscient de ses attentes permet également de connaître le genre d'homme ou de femme

Christian BOUA

**Il n'y a pas de petits gestes lorsque
nous sommes des milliers à le faire**

#j'engage

Mon pouvoir, c'est ma décision



► SPORT

CAN 2021

Le Gabon s'arrête en 8e de finale et nourrit de belles ambitions pour 2023

Présent à la Coupe d'Afrique des nations (CAN) 2021 au Cameroun, le Gabon s'est arrêté au stade des huitièmes de finale. La sélection entraînée par Patrice NEVEU a été éliminée par le Burkina Faso aux tirs aux buts après un score de parité (1-1) à l'issue du temps réglementaire et des prolongations. Après cette campagne jugée encourageante pour la suite, l'objectif est désormais de bâtir une équipe compétitive pour la CAN 2023 qui se jouera en Côte d'Ivoire.

Absent de la Coupe d'Afrique des nations (CAN) 2019 en Égypte, le Gabon s'est qualifié pour la 33e édition de la compétition, du 9 janvier au 6 février 2021 au Cameroun. Logée dans le groupe dit «de la mort» avec le Maroc, le Ghana et les Comores, la sélection de Patrice NEVEU ne partait pas avec les faveurs des pronostics dans une poule C promise au Maroc et au Ghana, deux cadors du football africain. Quelque peu favorisé par le hasard du calendrier avec un premier match contre les Comores, le 10 janvier à Yaoundé, présenté comme l'adversaire le plus faible de ce groupe, le Gabon a su déjouer les pronostics. Après une courte victoire 1-0 face aux Cœlacanthes, les Panthères sont parvenues à accrocher les Black Stars du Ghana en arrachant le point du match nul (1-1).

AUBAMEYANG et LEMINA aux abonnés absents

Une qualification méritée au regard de la prestation de l'équipe de Patrice NEVEU, mais qui n'aura pas été de tout repos. À l'instar de la quasi-totalité des équipes engagées dans la compétition, la sélection gabonaise a été handicapée par la disqualification de plusieurs joueurs, testés positifs au Covid-19. Les cas les plus parlants sont ceux de Pierre-Emerick AUBAMEYANG et Mario LEMINA, deux titulaires indiscutables, qui n'ont pas disputé la moindre minute de la CAN

2021, en raison du terrible virus. Une édition à oublier pour les deux joueurs, qui ont finalement été renvoyés de la sélection, en pleine compétition, en raison de leur comporte-



À ce stade de la compétition, les hommes de Patrice NEVEU étaient en tête de leur groupe et devaient donc disputer la place de leader avec le Maroc. Face aux Lions de l'Atlas, le Gabon a peut-être livré sa prestation la plus aboutie dans cette CAN 2021. Après avoir mené deux fois au score, les coéquipiers de Bruno ECUELE MANGA ne sont pas parvenus remporter ce match et terminer leader du groupe ; ce qui leur aurait offert la possibilité d'affronter un adversaire prétendument plus faible au tour suivant. Au terme d'un match engagé et plein de rebondissements, le Gabon va concéder le nul (2-2) face au Maroc et terminer 2e du groupe C derrière son adversaire avec 5 points et se qualifier pour les huitièmes de finale.

ment. Dans la foulée, Mario LEMINA a d'ailleurs annoncé sa retraite internationale après son renvoi de la sélection, avant de se raviser.

« Nous avons été confrontés à énormément de difficultés sur le plan médical, qui sont très bloquantes pour moi le sélectionneur, et qui nous obligent à nous adapter en permanence. Nous avons quand même perdu deux joueurs majeurs de notre équipe : Pierre-Emerick AUBAMEYANG et Mario LEMINA. Et souvent, comme beaucoup d'équipes d'ailleurs, nous avons 4 à 5 joueurs qui sont toujours testés positifs au Covid-19 », a d'ailleurs parfaitement résumé le sélectionneur du Gabon.

Pour autant, Patrice ne veut pas se présenter en victime expiatoire pour

son 8e de finale face au Burkina Faso, contre lequel le Gabon s'est lourdement incliné quelques jours plus tôt en match amical, à Dubaï. « Malgré notre lourde défaite en match amical face au Burkina Faso, début janvier, il y a des failles dans le jeu de l'adversaire et c'est à nous de les exploiter. Nous avons que c'est un adversaire qui a ses particularités avec des joueurs puissants, mais nous avons les moyens de passer ce tour. Cela étant, il va falloir bien travailler pendant 90 minutes voire 120 minutes. Mais l'objectif est de faire un résultat à l'issue du temps réglementaire, j'ai un banc qui s'est raccourci », a confié Patrice NEVEU.

Bâtir une équipe compétitive pour la CAN 2023

C'est donc avec les forces en présence que le Gabon va se présenter face au Burkina Faso, le 23 janvier à Limbe, à 70 km à l'ouest de Douala. Au terme d'un match nul (1-1) âprement disputé jusqu'aux prolongations, le Gabon s'est incliné aux tirs aux buts, 6 à 7. Contrairement à 1996 et 2012, les Panthères du Gabon ne seront pas en quarts de finale et ont donc été éliminées de la 33e édition de la CAN 21 au stade des huitièmes de finale.

Après une campagne encourageante au Cameroun, les regards sont désormais tournés vers la prochaine édition de la CAN, en 2023 en Côte d'Ivoire. Et cela passe par la construction d'une équipe solide, capable de se qualifier d'abord et ensuite de se hisser au moins en quarts de finales de cette compétition phare du football africain. Un chantier dans lequel Patrice NEVEU, avec l'appui de la Fédération gabonaise de football (Fégafoot) et la tutelle, est fortement impliqué. « Notre force, c'est la qualité mentale (...) Et avec ces jeunes, nous sommes capables de rivaliser avec les meilleurs », a conclu le sélectionneur, visiblement optimiste pour la suite. ●

Stevie MOUNOMBOU



► CULTURE

RÉGIS MASSIMBA ET SERGE ABESSOLO

Une belle paire à la tête de l'IGIS.

L'institut gabonais de l'image et du son (IGIS), créé en 2010, sur les cendres du Centre national du cinéma (CENACI), vit un moment inédit avec les nominations de Régis MASSIMBA et Constant Serge ABESSOLO aux postes respectifs de président du Conseil d'administration et directeur général.

Les nominations de Régis MASSIMBA et Serge ABESOLO sonnent pour un grand nombre comme le symbole d'une reconnaissance de l'engagement de ces deux personnalités dans les métiers de la scène. En effet, le président du conseil d'administration et le directeur général de l'Institut gabonais de l'image et du son (IGIS) ne sont pas des inconnus du public gabonais ou africain. Ils jouissent d'une présence de près d'une trentaine d'années dans l'univers culturel et du showbiz local.

Près de 30 années au service de la scène.

Animateur à succès, c'est en 1993 que Régis MASSIMBA intègre la radio Fréquence 3 suite à une audition pour être journaliste ou animateur. Il se fera très vite remarquer, et il lui sera confié la présentation du journal. Puis, feu Grégory NGBWA MINTSA décéla chez lui un bon client pour l'animation. Le Quiz Master Régis entamera ainsi la belle aventure de l'animation radio qui le conduira également à Africa N°1, mais aussi à la télévision sur TéléAfrica, la première chaîne privée du continent.

De «La fièvre du samedi soir» à «Ça se passe ici» en passant par «Crazy tempo», «Survoltage», «La sonomania», «La perche», «Le boulevard des arts», «Bat Power show», «Bat Power hit», «Mega hit», «School quiz», c'est plus de deux décennies de présence en continu dans les médias et des milliers d'auditeurs et téléspectateurs impactés. Par ailleurs, l'animation radio lui a ouvert les portes du cinéma et lui a également permis d'entamer une carrière de Maître de cérémonie. L'estrade à partir de laquelle il s'est construit une solide réputation et qui a favorisé son choix pour des prestations pour les grandes manifestations nationales, notamment l'Élection Miss Gabon et internationales comme les Coupes d'Afrique organisées au Gabon.

Si le premier cité a été nommé en avril 2021, la nomination de Serge ABESOLO intervient dans un contexte particulier à la suite du départ à la retraite d'Henri-Joseph KOU MBA-BIDIDI suivie d'un intérim d'une année (2017-2018),

et d'une vacance de poste incompréhensible de deux ans.

En effet, la promotion du comédien, humoriste et producteur Serge ABESOLO à la direction générale de l'Institut gabonais de l'Image et du son (IGIS) en décembre 2021 a permis le retour à la norme dans cet organisme de l'État. Une nomination qui fait l'unanimité auprès du public au regard de la riche carrière de cet acteur majeur de la culture gabonaise.

Il faut dire que rien ne prédestinait Serge ABESOLO à la carrière qui est aujourd'hui la sienne. Détenteur d'un Certificat d'aptitude technique en mécanique obtenu en 1992, il devient reporter-photographe grâce à une opportunité qui lui est offerte par Wen NANG NGUEMA en 1993. Au même moment, il officiait en qualité d'animateur radio à la RTG avant de rejoindre tour à tour Radio Soleil, Fréquence 3 et Africa N°1. Cependant, la grande anecdote de sa carrière demeure son avant-première imprévue lors d'un concert de Koffi OLOMIDE et l'orchestre Quartier Latin à Libreville au cours de l'année 1993.

En effet, c'est pour entretenir le public que Serge ABESOLO, poussé par le promoteur du concert Michel Philippe NZE, va improviser quelques blagues qui ne vont pas laisser les spectateurs indifférents. Puis tout s'emballe : un promoteur rachète le spectacle du chanteur congolais et son groupe, mais ne manque pas de solliciter également le jeune photographe devenu humoriste le temps d'une soirée.

Depuis, le conte de fées se poursuit, et près de trois décennies plus tard, il compte à son actif des dizaines de spectacles à travers le continent africain et au-delà, ainsi que des tournages pour des séries TV ainsi qu'au cinéma. Il est d'ailleurs producteur à travers son entreprise Cap 9 Communication. Serge ABESOLO est également un maître de cérémonie hors pair. Il a animé de prestigieuses cérémonies au Gabon et à l'étranger, du FESPAM 2001 au FESPACO 2007 en passant par la soirée du Cinquantenaire du Gabon à la présidence de la République gabonais (17

août 2010) et la soirée Miss Gabon des éditions 2012 et 2013. Il a également été chef du protocole à la présidence de la République du Gabon.

On pourrait croire à des destins liés entre Régis MASSIMBA et Serge ABESOLO en tenant compte de l'année 1993, qui consacre le début de leurs différents parcours professionnels. Ils ont un parcours pratiquement similaire et jouissent d'une belle reconnaissance de la part des professionnels du milieu culturel.

Place au travail

De par leur connaissance de l'environnement cinématographique et audiovisuel gabonais, Serge ABESOLO et Régis MASSIMBA savent qu'il y a beaucoup à faire. Les attentes sont nombreuses chez les professionnels du cinéma gabonais. Il y a eu ces dernières années un véritable engouement dans le secteur qui peine encore à connaître un véritable essor.

On ne peut néanmoins dire que rien ne se passe dans l'univers du cinéma gabonais malgré le contexte de pandémie, le Gabon était bien présent à l'édition 2021 du FESPACO avec en compétition une belle brochette de réalisations gabonaises, dont « Mami Wata », la série en vogue de Samantha BIFFOT.

Il n'empêche que le nouveau duo à la tête de l'IGIS devra se mettre au boulot. Comme l'a déjà annoncé Serge ABESOLO dans une interview au site Gabonreview.com : « Maintenant, place au travail. Il y a beaucoup de choses à faire à l'IGIS, que ce soit en production ou en coproduction. Nous ferons avec ce qu'on a, le réseau qu'on a tissé et les relations établies au fil du temps et dans divers pays. »

Ainsi, les deux hommes à la tête de l'IGIS devront mettre à profit leur expérience, mais aussi, et surtout leur relationnel pour permettre une revalorisation du cinéma gabonais dans tous les domaines afin d'offrir de meilleurs aux populations. ●

Hailée M.D.

► DÉCOUVERTE

Mission Sainte Thérèse d'Angone

un don du Père Joseph-Léon BOUCHAUD.

L'évangélisation de la province du Woleu-Ntem s'est faite à la suite de l'édification de la Mission Sainte Thérèse de Lisieux d'Angone par le révérend père Joseph BOUCHAUD, en 1929. Une implantation rendue possible du fait des vœux exprimés par les missionnaires.

Le 25 janvier 1926, lors de l'ordination épiscopale à Paris du Père Louis TARDY pour succéder à Monseigneur Louis MARTROU, Vicaire apostolique du Gabon de 1914 à 1925, le territoire compte près de 15 000 chrétiens catholiques avec des régions vides de missionnaires de Rome. La volonté de Mgr TARDY sera de pourvoir en missionnaires catholiques toute la colonie notamment le Nord.

En effet, c'est mobilisé comme aumônier dans la colonne du Gabon qui attaquait les troupes allemandes battant retraite par le Sud de la frontière du Cameroun que le Père TARDY, alors supérieur à la mission de Ndjolé, se rendra compte de l'absence de l'Église catholique dans le Nord de la colonie. Dès 1916, après les fins des hostilités dans cette zone et de retour à Ndjolé, il réalisa la nécessité et l'urgence qu'il y avait à mettre sur mission l'idée de la création des missions dans cette partie du territoire dans l'optique également de ne pas se faire larguer par les entreprises protestantes, qui commençaient à s'y implanter.

C'est ainsi que dès son entrée en épiscopat, Monseigneur TARDY se mit très immédiatement au travail et son attention se dirigea particulièrement sur les territoires n'ayant pas encore été investis par le vicariat apostolique. Il exhorta les missionnaires à aller bâtir des missions au Nord à la suite des postes civils et militaires, y compris des fondations protestantes. L'objectif étant « de s'y trouver dépassé ». Cet appel de « l'Évêque des Fangs » sera entendu et c'est le Révérend Père Joseph-Léon BOUCHAUD qui sera chargé de conduire à la réalisation de ce vœu.

Dépourvu de voies d'accès direct pour rejoindre le Nord du Gabon, le Père BOUCHAUD, partant de la Mission Petit-Okano, doit revenir sur Libreville et s'embarquer pour le Cameroun. C'est de la région d'Ambam qu'il entama, en 1929, à pied le voyage devant le mener au lieu idéal pour établir une mission. Il atteindra le village Assok-Ngomo en août 1929. Le 15 août, il célèbre la messe de l'Assomption avec les populations. Seulement, il ne parvient pas à les



convaincre de lui accorder le droit de s'établir dans ce village idéalement situé au carrefour entre Oyem, Bitam et Minvoul. Il est contraint de poursuivre son périple. C'est ainsi qu'un peu plus de 10 km avant le poste d'Oyem qu'il atteindra le village Angone.

Comme de tradition, les villages Fang s'organisent autour d'une grande cour avec des corps de garde où les hommes passent la majeure partie de leur temps. En franchissant les limites du village, le Père Joseph BOUCHAUD aura la bonne idée d'aller une nouvelle fois à la rencontre des villageois. Il sera reçu par ces derniers de la famille DZIMI NDONG. Avec son interprète Bulu, ZANG DZIME leur propose de se rafraîchir. Puis, en compagnie de ses frères, MINKO MI DZIME et OWONO DZIME, les invita à décliner la raison de leur arrêt

sur leurs terres. Le Père BOUCHAUD va leur exprimer sa mission de créer une mission catholique dans la zone. Avisés et sages, les fils DZIME NDONG MINTSA, après une longue concertation, décideront de lui céder une parcelle pour qu'il s'y établisse.

De 1929 à 1946, le Père BOUCHAUD, devenu « Père Bouchou » pour les locaux, s'emploie à doter sa fondation, Sainte Thérèse de Lisieux aujourd'hui Paroisse Sainte Thérèse de l'Enfant Jésus, de toutes les commodités nécessaires à l'évangélisation, notamment la formation des catéchistes et la célébration des baptêmes. Il s'emploiera également à la création des écoles pour l'enseignement. Cependant, quoique l'élévation de la Cathédrale Sainte Thérèse, premier siège de l'Évêché du diocèse d'Oyem, commencé en 1949 et

consacrée le 1er mai 1955 par Monseigneur Jean-Jérôme ADAM, le père Éloi MAYOR, accompagné par le père Gilles SILLARD, a poursuivi l'œuvre du père BOUCHAUD.

La fondation de la Mission Sainte Thérèse à Angone a permis également au Père Joseph-Léon BOUCHAUD de superviser l'ouverture de celles de Sacré Cœur à Bitam en 1930 et Saint Joseph à Mitzic, en 1931. Cette mission a ouvert la province du Woleu-Ntem à l'aventure évangélique catholique. Depuis, 1929, même après le transfert du siège épiscopal à la Paroisse Saint Charles LWANGA, Sainte Thérèse de l'Enfant Jésus d'Angone continue à être un centre important de la célébration avec ferveur de la foi catholique à Oyem. ●

Seif MOSTLEY

Père Joseph-Léon BOUCHAUD

- **1er septembre 1886**, naissance à Gènes-ton, en Loire-Atlantique (France) ;
- **1909**, Profès à la congrégation des Pères du Saint-Esprit ;
- **1913**, Ordination sacerdotale ;
- **1918**, envoyé au Gabon par ses supérieurs d'abord à la mission Saint-Michel de Ndjolé puis à puis à Saint-Paul d'Idonghila, ensuite à Saint François-Xavier de Lambaréné ;
- **1922**, il est porté à la tête de la mission du Petit-Okano. Il y reste jusqu'en 1928 ;
- **Août 1929**, fondation de la Mission Sainte Thérèse d'Angone sous la demande de Mgr TARDY ;
- **1961**, retraite et 1967, décès le 27 septembre à Chevilly ;
- **1979**, Mgr François Ndong, l'évêque d'Oyem, entreprend de « rapatrier » les

ossements du Père BOUCHAUD. À l'occasion de la célébration du 50e anniversaire de la fondation de la mission d'Angone, les restes du célèbre « Père Boussou » sont ramenés et enterrés dans la cathédrale Sainte-Thérèse.

ZOOM SUR ...



L'ère est désormais à l'avènement de l'artisanat local. Plusieurs Gabonais tentent de naturaliser la consommation locale en usant de génie pour créer chaque jour des produits d'usage quotidien pour le bien-être de tous. Confitures made in Gabon, vêtements made in Gabon et même cosmétiques made in Gabon. C'est le cas de Darcy ZOA METCHEBA, une jeune gabonaise de 25 ans qui a lancé depuis peu sa gamme de cosmétiques Moabi_ga. Beurre corporel et capillaire, chantilly capillaire, huile de massage, et même gommage de corps, l'ingéniosité de cette dernière ne laisse pas le quotidien de la gent féminine indifférente.

ENOROMI MAGAZINE

Au Gabon, les marques de cosmétiques habituellement utilisés par les femmes sont pour la plupart d'origine occidentale. Comment vous est venue l'idée de créer une marque à base de produits locaux ?

Darcy ZOA METCHEBA

L'idée de créer une marque avec des produits locaux m'est venue face à une observation du marché local. Comme vous l'avez mentionné, depuis leur plus jeune âge, les femmes sont exposées au désir d'acheter des produits occidentaux. Parfois, qui ne sont pas adaptés à leur peau, à leur climat et même certaines ne savent pas si elles sont allergiques à certaines composantes. Alors que je venais d'accoucher, je découvre

MOABI_GA

Les cosmétiques adaptés aux Gabonais

le Moabi, un arbre de la même famille de Karité. Ayant accumulé plusieurs formations en cosmétiques artisanales, je me dis qu'il y'a alors quelque chose à faire avec. C'est de là que la marque Moabi_ga prend son essence et que je commence le lancement de la marque avec cinq beurres.

ENOROMI MAGAZINE

Nous constatons que tous vos produits n'ont pas pour base le beurre de Moabi. Pourquoi avoir donné le nom Moabi à votre marque de cosmétiques ?

Darcy ZOA METCHEBA

Ma réponse sera sûrement un peu égoïste, mais j'ai toujours trouvé qu'il n'était pas équitable que le Gabon ait le beurre de Moabi comme richesse

et préfère utiliser et commercialiser le beurre de karité qui est plus présent en Afrique de l'Ouest. Après, vu la rareté du produit et l'inexpérience de plusieurs à extraire le Moabi, il est évident que tout le monde ne puisse pas avoir le pouvoir d'achat de se l'offrir au même titre que le beurre de karité. Amoureuse de la nature, je dis toujours que les frères jumeaux de la nature sont un arbre et un animal. Dans le cas présent du Moabi, l'éléphant et le Moabi sont indissociables, car c'est l'éléphant qui plante le Moabi. Enfin, au vu de cet arbre majestueux, je me suis dit sans équivoque que ma marque s'appellera d'emblée « Moabi ».

ENOROMI MAGAZINE

Êtes-vous habilité à créer des produits touchant à la peau et aux cheveux ? Avez-vous des diplômes ou des certifications dans ce domaine ?

Darcy ZOA METCHEBA

Aujourd'hui, je suis habilité pour la création de produits cosmétiques artisanaux. Je dispose de trois formations certifiantes dans le domaine de la petite chimie et une formation en cosmétiques avec le Dr Blandine ULCE de La Petite Mine d'or. Mes certificats me donnent l'accréditation pour faire des petites émulsions, c'est-à-dire de la chimie de cuisine et non celles dans les tubes à essai dans les laboratoires. Mais, d'ores et déjà, je suis une formation pour obtenir un diplôme en cosmétiques artisanaux et j'espère le décrocher d'ici peu.

ENOROMI MAGAZINE

Avec l'avènement du «Made in Gabon», plusieurs marques de cosmétiques naissent. Quelle est selon vous la particularité de Moabi ?

Darcy ZOA METCHEBA

Ce qui fait notre particularité, c'est l'originalité du produit, je pense. À ma connaissance, il existe peu, voire pas de personne qui produisent des beurres locaux et s'ils en font, je suis la seule à proposer quatre beurres inexistantes sur le marché gabonais. La diversité de notre gamme joue aussi un rôle, car nous avons des sérums et des baumes capillaires, des gommages

pour le corps, des masques capillaires, des huiles de massage (qui sont à 50% à base du beurre de Moabi), des beurres pour peaux et cheveux, des chantilly capillaires et dans peu, nous aurons des savons et même des laits corporels.

ENOROMI MAGAZINE

Votre réseau de distribution aujourd'hui, pensez-vous qu'il est assez grand et touche une grande partie de votre population cible ou est-il encore à un stade embryonnaire ?

Darcy ZOA METCHEBA

Pour l'heure, je dirai qu'il est à un stade embryonnaire. Mon but est de vendre en grandes surfaces, mais le grand bémol est le temps que je passe dans des saponifications, des tests et des expériences me poussant un peu à délaisser le côté commercial. De plus, je ne suis pas une très bonne commerciale. Étant seule dans l'équipe pour le moment, je n'ai pas la capacité de générer des tentacules pour assurer la fabrication, la vente, la commercialisation, etc. Mon objectif pour 2022 est d'avoir dans mon réseau de distribution, les grandes surfaces.

ENOROMI MAGAZINE

Que pensez-vous des produits éclaircissants vendus sur le marché à des prix défiant toute concurrence et que la gent féminine gabonaise s'arrache ?

Darcy ZOA METCHEBA

C'est une question qui suscite en moi beaucoup d'émotions. Mais, je tiendrais à rester calme pour donner une réponse réfléchie et cohérente. Pour ma part, produits éclaircissants de luxe ou bas de gamme sont une mauvaise chose pour le bien-être de la peau. Si on s'appesantit un seul instant sur les effets dévastateurs de ces produits sur la peau, on ne laisserait même pas ces produits être importés sur notre territoire. Mon point de vue sur la question se résume dans cet adage populaire qui dit «Peu importe combien de fois le serpent change de peau, il reste toujours un serpent».

ENOROMI MAGAZINE

Pourquoi avoir choisi le chemin de l'en-

trepreneuriat et non celui de la bureaucratie ?

Darcy ZOA METCHEBA

L'entrepreneuriat est un choix lié aux risques, à l'imprévu et je dirai que j'aime l'adrénaline. Cela pourrait passer pour une hyperbole, mais il y a tellement d'imprévus dans le fait d'entreprendre que je trouve ça beau. Derrière le mot entrepreneuriat, il y a l'envie d'écrire sa propre histoire. L'envie de donner soi-même une fin, un but réel aux efforts déployés.

ENOROMI MAGAZINE

Comment voyez-vous Moabi dans les cinq prochaines années ?

Darcy ZOA METCHEBA

Ma vision est de voir cette graine de Moabi que j'ai plantée, il y a quelque temps dans mon cœur, grandir et produire plusieurs branches dans toute l'Afrique, et pourquoi pas en Occident ?

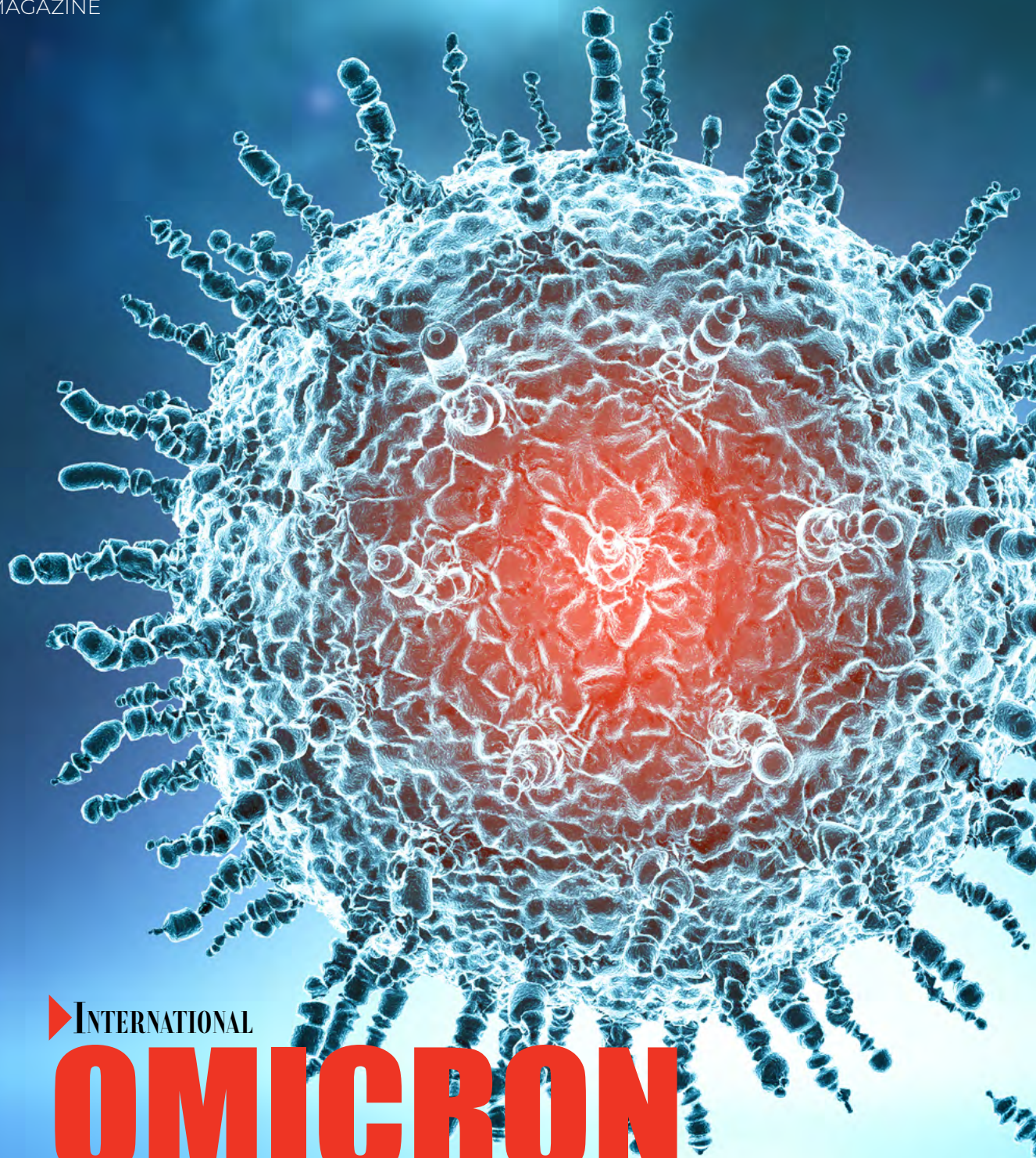
ENOROMI MAGAZINE

Un mot de fin pour toutes les personnes qui craignent encore de consommer local et qui fustigent les compétences des entrepreneurs engagés tels que vous ?

Darcy ZOA METCHEBA

À toutes ces personnes qui craignent encore de consommer local, je dirais : «N'hésitez pas !». Je crois qu'il est préférable de se faire sa propre idée, au lieu de s'approprier les dires ou le ressenti d'une autre personne. De plus, ces personnes qui fustigent le travail abattu par les artisans locaux, il faudrait comprendre que derrière chaque produit, il y a des années d'études, des heures et des heures de tests, des nuits de travail, le coût des matières premières importées, le coût des emballages également importés... Il y a tellement de rouages dans l'engrenage de l'entrepreneuriat que les clients ne comprennent pas. Mais au lieu de crier sur les entrepreneurs, il serait mieux de s'informer pour ne pas répandre inutilement de fausses informations. ●

Propos recueillis par
Aude SHARYS



▶ INTERNATIONAL

OMICRON

Le variant de tous les dangers ?

La lutte contre la pandémie de Covid-19 fait face à une nouvelle menace avec l'apparition d'un nouveau variant qui semble plus contagieux que le variant Delta. Quelles sont ses caractéristiques et quelles conséquences pour les moyens de lutte ? Ce variant est-il celui de tous les dangers ? Décryptage sur le variant qui fait trembler de nouveau la planète.

Un nouveau variant du Covid-19 détecté en Afrique du Sud

Alors que le monde semblait voir un fléchissement des courbes de contaminations de la Covid-19 à travers la planète, de même qu'une diminution continue des hospitalisations dans les services de réanimation, une nouvelle douche froide venait menacer tous ces espoirs. En effet, la vaccination massive en Europe et aux États-Unis avait déjà montré des signes très positifs en baissant considérablement le nombre de complications hospitalières ainsi que de décès. Ces signes encourageants, ajoutés à la généralisation des pass sanitaires, avaient incité les gouvernements à assouplir les mesures sanitaires et à rouvrir les lieux tels que les commerces, les restaurants, les night-clubs et autres établissements qui avaient dû fermer en raison des restrictions.

Même les pays qui n'avaient pas un accès aux vaccins tels que les pays du sud lançaient leurs propres campagnes nationales de vaccination grâce au soutien de l'initiative COVAX qui leur avait permis d'acquérir gratuitement de millions de vaccins mis à disposition par les pays riches. Mais quel est donc ce nouveau variant qui semblait encore plus contagieux que le variant Delta ?

Bien que détecté pour la première fois le 24 novembre 2021 en Afrique du Sud, les origines du variant Omicron semblent plus mystérieuses. En effet, son profil génétique lui aurait permis de passer en réalité sous les radars des scientifiques en raison des tests inadaptes pendant une longue période. C'est ce qui explique qu'il était déjà présent dans une quarantaine de pays à travers le monde au moment de sa découverte, explique le Dr Richard LESSELS, spécialiste des maladies infectieuses à l'université du Kwazulu-Natal et membre de l'équipe qui avait découvert le variant Omicron. La particularité de ce variant reste le nombre élevé de mutations à l'origine de sa création.

Un profil génétique atypique avec des effets moins destructeurs

Tous les scientifiques s'accordent pour dire que les mutations que l'on observe sur les variants du Covid-19 concernent les protéines Spike qui ont un rôle essentiel dans l'infection. Le variant Delta comporte 9 mutations tandis qu'Omicron en a 32 ! En tout, on a observé plus d'une cinquantaine de mutations sur son profil génétique. Mais cela le rend-il pour autant plus dangereux ?

Plusieurs études réalisées sur Omicron montrent que bien qu'étant plus contagieux que Delta, il était néanmoins moins dangereux. En effet, Omicron n'affecte que les voies respiratoires supérieures, ce qui le rend donc moins virulent en provoquant des symptômes plus légers. En outre, on constate également une bonne protection des vaccins face à Omicron jusqu'à 6 fois plus élevée chez les personnes ayant une couverture vaccinale complète. Tout au plus une dose supplémentaire est préconisée chez les personnes âgées et celles souffrant de comorbidités afin d'augmenter leur protection.

Les Européens lèvent leurs mesures sanitaires

La faible virulence du variant Omicron et la bonne protection offerte par les vaccins ont amené certains pays à revoir les mesures sanitaires. En effet, ces pays souhaitent obtenir l'immunité vaccinale collective qui permettrait de mettre un terme définitif à la Covid-19. C'est ainsi qu'en Irlande, l'essentiel des restrictions sanitaires en usage a été levé le 22 janvier 2022; en Angleterre la quasi-totalité des mesures sanitaires a été abandonnée depuis le 27 janvier. Depuis le 1er février, le Danemark leur



a emboîté le pas. Des mesures d'abandon des restrictions sanitaires sont attendues dans ces prochaines semaines en Espagne, en Italie et en France. L'Organisation mondiale de la santé (OMS) tire néanmoins la sonnette d'alarme sur une levée précipitée et non réfléchie des mesures sanitaires qui risqueraient d'engendrer une nouvelle crise sanitaire.

Cependant, ce retour à la normale n'est pas dans l'agenda de nombreux pays dans le monde en raison de la faiblesse de leur couverture vaccinale, d'un niveau élevé de contaminations au variant Delta ou d'une pression encore forte des services de réanimation dans les centres hospitaliers. C'est le cas par exemple aux États-Unis où le gouverne-

ment rencontre encore une opposition vaccinale forte et dans les pays africains et d'Amérique du Sud qui n'ont pas suffisamment accès aux vaccins. Le Gabon a même prolongé de 45 jours supplémentaires l'application des mesures sanitaires en dépit des fortes réserves émises par l'opposition politique et la société civile. Mais quelles sont les recommandations de l'OMS ?

Les recommandations de l'OMS concernant Omicron

Pour l'organisation onusienne, les pays se doivent d'adopter une démarche scientifique qui s'appuie sur l'évaluation des risques, sur une démarche de transparence qui opte pour un partage des données, d'intensifier la surveillance sanitaire qui permet d'avoir une bonne connaissance des variants en circulation. Elle exhorte aussi les pays à poursuivre les campagnes de vaccination principalement à destination des groupes à risque et qu'un effort particulier soit donné à la réduction des perturbations des systèmes de santé et des services essentiels. ●

Jean Paul Augé OLLOMO



Paris

Owendo

Port-Gentil



CONSEIL GABONAIS DES CHARGEURS

Au Service des Importateurs et Exportateurs

L'Assistance aux Chargeurs | L'Encadrement du Trafic de Fret Multimodal | La Gestion des Droits de Trafic de Fret National et International multimodal | La Traçabilité des Cargaisons | La Mise en place et la Gestion de l'Observatoire National de Transport de Fret.



CONTACTS

DIRECTION GÉNÉRALE
Owendo en face de la gare SETRAG
BP : 1163 Libreville - Gabon
Tél : (+241) 011.70.75.85 / 011.70.75.86
(+241) 066.14.86.19
E-mail: infos-assistance@cgcgabon.com

REPRÉSENTATION OGOOUÉ MARITIME ET SUD GABON
Port-Gentil à l'ancien Port-Môle
BP : 360 - Tél : (+241) 011.55.25.86
Fax : (+241) 011.56.01.17

REPRÉSENTATION EUROPE ET AMÉRIQUES
Paris
Avenue Franklin-Roosevelt
BP : 75 008 Paris
Tél : (+33) 1 56 59 91 52
Fax : (+33) 1 49 53 09 31



DISCOVER GABON

the last eden