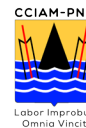


LE COURRIER ECONOMIQUE

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



N°8 Mars-Avril-Mai 2019

Transformation agroalimentaire



Les défis d'un vaste chantier

La transformation agroalimentaire passionne de plus en plus de modestes acteurs au Congo. Mais la simple passion de ces hommes et femmes souvent livrés à eux-mêmes ne suffit pas. Il faudrait s'attaquer aux maux qui inhibent l'essor de l'activité dans le domaine.



**BUREAUX, SALLES DE REUNION
ET DE RECEPTION**



HOTEL 4 ETOILES



191 Chambres, Piscine, Terrain de Tennis,
Salle de Fitness, Jardin arboré de
2,5 hectares, Parking privé et surveillé,
Salle de sport

2 RESTAURANTS, 3 BARS



Restaurant La Paillotte
Restaurant



ESPACE CO-WORKING



Connexion Internet Haut Débit,
Secrétaire, Salon, Café, Thé
Eau à volonté,
10.000 xfa / demi-journée
15.000 xfa / journée

Au coeur de Pointe-Noire, à 10min de l'aéroport
Boulevard Général de Gaulle,
angle rue Nguédi
B.P. 709 Pointe-Noire

Tel: +242 22 294 12 51
+242 05 511 84 84

Email: secretariat.ebc@yattoo.com

A la recherche du temps perdu

C'est la première livraison du *Courrier Economique* au titre de l'année en cours. Nouveau millésime qui est loin de signer une rupture avec ce qui a toujours constitué l'identité de ce magazine : la mise en lumière des thématiques promptes à nourrir la réflexion et la contribution de ses lecteurs. Pour cette parution, le cap a été mis sur la transformation agroalimentaire, cœur de notre dossier. Longtemps regardés de haut, assimilés à des personnes attachées à la satisfaction d'une simple lubie, les transformateurs agroalimentaires congolais se fraient, certes à pas comptés, un chemin qui s'élargit. Progressivement. C'est que le contexte a connu une évolution remarquable. Dans une société congolaise qui redécouvre la richesse de son patrimoine alimentaire, l'attrait des vertus de la consommation « bio » est à l'origine d'un mouvement qui soutient peu ou prou la demande des produits transformés localement. La confiance des acteurs dans les perspectives de leur activité a, elle, stimulé la volonté d'aller frapper à la porte des espaces marchands longtemps sanctuarisés par les produits importés. Mais que du temps perdu ! Les grands défis du domaine restent entiers et appellent l'inventivité de chacun de nous. C'est donc le moment de rattraper le temps perdu. Normes, qualité, soutien à la production, financement, attractivité des produits... il faudrait désormais y aller (presque) au pas de charge. L'horizon devrait être de plus en plus lisible et porteur pour que le formidable élan actuel ne perd de sa vigueur et ne donne lieu au spectacle d'un navire encalminé. La chambre consulaire de Pointe-Noire a résolu d'assumer sa part dans ce combat qui sert la noble cause de la diversification de notre base productive, notamment en s'attelant à certains chantiers (promotion, organisation des acteurs etc.) A sa volonté devraient s'agglomérer d'autres. Le temps de la mobilisation, nous l'avons maintenant. Mais à trop nous adonner à la procrastination, il nous manquera cruellement. Résultat, il nous restera plus que nos yeux pour signifier notre éblouissement devant les belles histoires qui s'écrivent sous d'autres latitudes- pourtant moins loties que nous pour semer les graines d'une *success story* dans un segment d'activité encore prisonnier de ses balbutiements. Quelle fierté aurions-nous à nous coiffer d'un bonnet d'âne ?



Valloni Sita

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

Edito

A la recherche du temps perdu **P.3**

Haut de l'affiche

Interview de Mireille Ngazo **P.6-7-8**

Pleins feux sur les catégories gens de mer et marins
P.10-11-12

Convention d'affaires internationale Lisanga, la 2^e
édition prévue les 23 et 24 septembre 2019
P.13

Que retenir des cinq ans de la ratification par le
Congo de la convention des Nations unies pour un
contrat de transport international des marchandises
effectué entièrement ou partiellement par mer ?
P.14-15

Dossier

Transformation agroalimentaire
Un filon en sommeil
P.16

Manager sa production, une exigence pour les
transformateurs
P.17

La maîtrise du processus de transformation, l'une
des clés de la sécurité des consommateurs
P.18

L'emballage, l'autre épine
P.20-21

Les visages de la transformation agroalimentaire
P.3

Mignon Badianga, Monsieur Kito
P.22

Joachim Ouatoukoulou, l'ambitieux chocolatier
P.24

Dave Kayi Niakounou, du génie industriel à la trans-
formation agroalimentaire
P.25

Actu-cciam

Bomoko fait du chemin **P.26**

Accord entre la CCIAM et le centre de formation
Yekolab **P.27**

Interview de Parfaite Pantou déléguée générale du
Cemaco **P.28-29-30-31**

Société

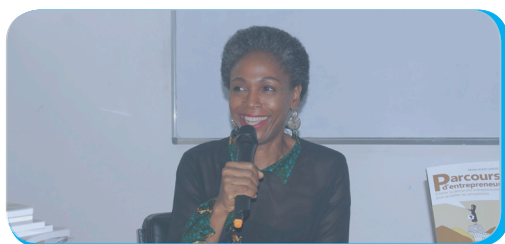
L'Association maman Vero, au service de l'autono-
mie de la femme **P.32-33**

L'orphelinat Cœur céleste, un endroit où les en-
fants se sentent chez eux. **P.34-35-36**

Culture

La rumba congolaise à l'épreuve de la révolution
numérique **P.38-39**

Haut de l'affiche 6-15



Dossier 16-25



Actu-cciam 26



Société 28-32



Culture 34-35



LE COURRIER ECONOMIQUE
DE LA CCIAM
2018 N° 08
SEPT-OCT-NOV.
LE COURRIER ECONOMIQUE
Le magazine fondé par Graca
Cardoso
Directrice générale de SBC
Pour la chambre consulaire de
Pointe-Noire

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Sylvestre Didier Mavouenzela
Président de la chambre consu-
laire de Pointe-Noire
REDACTEUR EN CHEF
Christian Massamba
DEVELOPPEMENT & REALISA-
TION

Christian Massamba
CONTRIBUTEURS

Herbert le Pic
Flora Mavoungou
Césariant yongs
Charleime Ntadi
Prisca Condhet
Helioth Massamba
Sylvestre Didier Mavouenzela
Christian Massamba

Rice Condi
CREDITS PHOTOS

CCIAM
Landry Bild
Eder
Said Bongo
Sita Valloni

PUBLICITE

Flora Mavoungou
05 581 45 20

fmavoungou@cciampnr.com

CONCEPTION ET REALISATION
GRAPHIQUE

Landry Bild
06 528 88 89
landry_bild@yahoo.fr

HAUT DE L’AFFICHE

Interview de Mireille Ngazo, auteure du livre *Parcours d’entrepreneur*

« L’entrepreneuriat est la condition de développement des économies et des sociétés »

Propos recueillis par Christian Massamba



A 51 ans, et quelques mèches blanches sur une tête réputée bien faite, l’alerte Mireille Ngazo est incontestablement un concentré d’expériences. Une richesse puisée dans une vie itinérante : Belgique, Cameroun, Chine, New-York, Moscou, Montréal, Bangkok, Kuala Lumpur, Congo... Son CV (maîtrise en science de gestion, DESS en création, reprise et développement des PME) a fait d’elle une évangéliste de l’entrepreneuriat pour lequel elle s’est engagée dans une vie associative. A la tête du Fiscongo, structure d’appui-conseil, formation et entrepreneuriat, elle dispense des cours d’entrepreneuriat et de stratégie commerciale à l’Ecole supérieure de commerce et d’industrie du Congo(ESCIC). La mère de trois enfants est titillée par l’envie de partager. Son savoir, son expérience et son enthousiasme pour une cause qui reste un horizon privilégié de sa vie. Tout le sens de son ouvrage *Parcours d’entrepreneur*. Dont elle dévoile, ici, les grandes lignes.

Haut de l'affiche

Le Courrier Economique: Il existe une littérature plus qu'abondante sur l'entrepreneuriat. En quoi votre ouvrage ne serait pas une petite concession à un élan d'orgueil ?

Mireille Ngazo: Peut-on dire que l'on dispose de trop de littérature dans un domaine aussi déterminant que l'entrepreneuriat ? L'entrepreneuriat est la condition de développement des économies et des sociétés, nous avons besoin de livres et d'informations sous des formes aussi variées que possible pour développer la culture entrepreneuriale et accompagner les démarches entrepreneuriales. Par ailleurs nous avons une population peu éduquée à l'entrepreneuriat, il nous faut donc une littérature abondante et variées pour familiariser les forces vives à développer l'entrepreneuriat.

Ce livre a été abordé de manière assez singulière, il pose en préalable de l'entrepreneuriat l'existence d'aptitudes personnelles fondatrices avant d'aborder les différentes étapes de l'entrepreneuriat. Alors que en général entrepreneuriat rime avec Business plan et financement.

Les auteurs africains sont peu nombreux au regard de la population africaine et de nos enjeux de développement. Nous sommes allaités par des livres d'auteurs étrangers. Il est important pour nos filles et nos fils d'être au contact d'un monde dans lequel des auteurs africains écrivent. Cela rapproche les populations du livre et donc du savoir et de la connaissance. Ecrire un livre permet de visualiser l'écriture comme appartenant au champ du possible, ce qui est un élément fondamental du processus développement et de l'épanouissement.

Comment est structuré votre livre et quelles questions spécifiques aborde-t-il ?

La première partie aborde les aptitudes entrepreneuriales ou le « Mindset ». Ces aptitudes sont primordiales et sont le fondement du projet entrepreneurial.

Les porteurs de projet et entrepreneurs viennent à l'entrepreneuriat sans se poser des questions sur la capacité personnelle à gérer un projet entrepreneurial. Aucune situation sociale ou économique ne justifie que l'on fasse l'impasse sur les qualités entrepreneuriales du porteur de projet. La réussite du projet repose sur ces qualités intrinsèques. Le livre présente ces aptitudes ainsi que les possibilités et les actions à déployer pour les développer.

La seconde partie présente les étapes dans la réalisation du projet entrepreneurial. Les étapes se suivent dans un ordre établi. Des exemples concrets sont présentés afin de faciliter la compréhension des concepts et notions abordées.

La dernière partie présente les facteurs clefs de réussite d'un projet avec les mesures fiscales qui régissent l'activité entrepreneuriale, une entreprise s'intègre dans un environnement légal et fiscal, il convient de connaître les règles qui vont s'appliquer à l'activité envisagée avant de se lancer.

Quelle est votre observation des tendances de l'entrepreneuriat au Congo ?

On parle beaucoup d'entrepreneuriat à une population qui découvre l'entrepreneuriat et dans un pays qui a besoin de développer le tissu des entreprises.

Le taux de création d'activité reste faible au regard des besoins, le taux de pérennité des activités est aussi faible. Des secteurs restent encore en marge de la création d'entreprise.

Dans notre pays, ceux ou celles qui ont connu des infortunes dans le cadre de leur initiative entrepreneuriale évoquent quasi systématiquement le mur du financement. Les comprenez-vous ? Comment faudrait-il appréhender la question sensible du financement dans notre pays ?

Le manque de financement n'est pas la seule cause des mésaventures entrepreneuriales. Le financement reste un problème majeur. Les acteurs économiques doivent réfléchir à des modes de financement innovants qui intègrent nos réalités économiques et sociales. Toute une réflexion doit être menée sur ce sujet et des initiatives concrètes doivent en découler.

Grosso modo, quels pièges faudrait-il éviter quand on se lance ?

Les pièges sont nombreux. Ne pas se poser la question sur ses aptitudes réelles à gérer une activité entrepreneuriale. Se lancer seul sans prendre conseil auprès de structures compétentes, d'entrepreneurs expérimentés ou de personnes fiables de son réseau. Ne pas savoir à quel besoin va répondre son offre. Ne pas avoir une estimation du volume clients. Ne pas maîtriser son processus pour produire son offre. Ne rien savoir sur les offres concurrentes.

Ne pas effectuer une estimation du résultat financier de l'activité.

Haut de l'affiche

Aux côtés d'autres femmes, vous vous évertuez à assurer la promotion de l'entrepreneuriat féminin. De quelles valeurs cette forme-là est-elle porteuse à vos yeux ? Quels sont les prémices de votre action en ce domaine ?

Au sein de l'association EWA Network on promeut l'autonomisation des femmes et on travaille à développer leur capacité à développer leur potentiel à se prendre en charge et à répondre à leurs besoins. Nous avons commencé par comprendre les réalités factuelles des femmes auxquelles nous nous adressons en réalisant une cartographie des femmes du KOUILOU et un état des lieux de la population féminine du Congo. En 2018, nous avons tenu plusieurs activités. Tous les mois, on a organisé des ateliers sur des thèmes divers : développement

personnel, santé, éducation financière...

On a aussi initié un atelier mensuel d'accompagnement à l'entrepreneuriat où les femmes sont reçues individuellement pour les coacher sur un projet ou renforcer des compétences en fonction de leurs besoins. Pour 2019, nous avons dans notre programme : la mise en place d'une plateforme de financement de projet de femmes; la présentation d'un projet touristique suite à la cartographie du Kouilou; la réalisation d'un projet générateur de revenus pour EWA Network. Chaque année, nous développons un projet en vue de récolter des fonds. En 2018, nous avons vendu des paniers gourmands et avons récolté plus de 600 000 FCFA. En 2019, nous allons commercialiser des sandales ethniques. Ces projets visent à abonder notre fonds pour le financement de projets féminins.



MTN Business

Choisissez le forfait adapté à votre Business

Avec MTN Forfait Pro



- Maîtrise parfaite du budget de communication de votre Business ;
- Gestion centralisée et autonome de l'ensemble de vos forfaits mobiles ;
- Jusqu'à 30h d'Appel, 15GB d'internet et 150 SMS par mois.

everywhere you go

MTNBUSINESS.CG@mtn.com



Qualification juridique des travailleurs maritimes Pleins feux sur les catégories gens de mer et marins

Gens de mer et marins. Il n'est pas toujours aisé de pouvoir établir un distinguo entre ces qualifications qui alimentent une nette dissymétrie de perception. Des divergences qu'il faudrait pourtant aplanir.

Par Me Claude Coelho*

Le code communautaire de la Marine marchande relatif à la qualification de gens de mer et de marins est l'occasion d'évoquer l'épineuse question de la qualification juridique des travailleurs maritimes.

Cette qualification n'est pas anodine puisqu'elle emporte application de régimes juridiques différents. D'une part et surtout en matière de droit social pour les individus, suivant les normes déterminées par la Convention MLC 2006 (Convention de travail maritime adoptée en 2006 par l'Organisation internationale du travail), ratifiée par le Congo et intégrée dans Code Communautaire de la marine marchande (ci-après le "Code"); mais également au niveau des obligations pesant sur les entreprises travaillant en mer, qui sont visées par la réglementation congolaise, laquelle se doit de tenir compte des définitions de ladite Convention MLC. Il est donc important de déterminer les critères de distinction entre les marins, les gens de mer, et les autres personnes éventuellement concernées par le droit maritime.

Définitions

La Convention du travail maritime de 2006 (MLC), définit les « gens de mer ou marins » comme les personnes employées ou engagées ou travaillant à quelque titre que ce soit à bord d'un navire auquel la présente convention s'applique. Il ressort de cette définition que les termes gens de mer et marins sont assimilés, et que l'élément déterminant consiste à occuper une fonction dans un navire. En considérant la définition traditionnelle du marin, à savoir: occupant un emploi lié à la conduite ou l'exploitation technique d'un navire, cette définition aboutit à créer une distinction entre les gens de mer qualifiés de marins, et les gens de mer non marins, donc occupant un emploi non lié au fonctionnement du navire. Ainsi, finalement, on pourrait faire cette distinction, mais -à notre avis- à condition que cet emploi ou engagement présente un caractère de permanence (autrement dit seraient exclus de la définition les professionnels intermittents ou tem-

poraires, tels que le personnel de manutention, les passagers au titre d'un contrat de transport).

Code communautaire de la Marine marchande

Le code communautaire de la Marine marchande de 2012 reprend cette assimilation entre marin et gens de mer, en ajoutant malheureusement une notion nouvelle d'exercice de l'activité en mer.

Champ d'application « théorique » du Code

L'article 2-41 du Code donne une définition très large des gens de mer « on entend par « Gens de Mer » : tout professionnel de la navigation maritime et toute autre personne dont l'activité professionnelle s'exerce en mer »,

Si l'on s'en tient au caractère littéral de la définition du Code, toute activité entreprise en mer serait le fait d'une personne qualifiée « Gens de Mer », et donc, le personnel travaillant pour le compte des sociétés pétrolières, de leurs sous-traitants et prestataires divers (catering notamment) opérant off shore se verrait ainsi attribuer la qualification de « Gens de Mer », et serait de ce fait soumis aux dispositions du Code. Il s'agit toutefois d'une définition que nous pouvons qualifier de « théorique », car l'examen détaillé du Code permet de rétablir la cohérence avec la définition de la Convention et dire que tous les marins sont des gens de mer mais tous les gens de mer ne sont pas des marins.

Champ d'application « opérationnel » du Code

De nombreuses dispositions du Code permettent de restituer la volonté du rédacteur du Code, qui aboutit à une définition qui rejoint finalement celle de la convention.

Ce que nous allons examiner par les éléments suivants:

1. L'article 372-2 dispose que : "au sens du présent livre (Livre V, dénommé "GENS DE MER"), le terme « marin » couvre

Haut de l'affiche

toutes personnes rentrant dans la définition de « gens de mer » ; autrement dit, tous les gens de mer sont des marins.

C'est donc bien au niveau du texte du Code que l'assimilation existe, et elle est entretenue dans tout le Code (en effet, il y a souvent confusion totale entre ces notions qui sont très fréquemment mélangées dans les articles relatifs aux gens de mer (d'une ligne à l'autre, les termes sont inversés).

2. Si la divergence entre les définitions respectives de la Convention et du Code provient de la substitution de l'expression "dans un navire" par l'expression "en mer", l'examen des articles 1 déterminant le champ d'application 411, 409, 414 du Code permet de constater que les gens de mer peuvent être soit marins, soit non marins si leurs activités sont liées à un navire tel que défini à l'article 2-47 et s'ils ont suivi avec succès une formation professionnelle appropriée (article 409 CCMM) :

Certes, on trouve également la référence aux plates-formes flottantes. Quid des plates-formes fixes l'article 414 CCMM parle d'effectif minimum de gens de mer marins dans des spécialités précises. Donc cela revient à dire que les gens de mer non marins sont les plus nombreux mais sans qu'il soit fait mention des gens de mer qui y seraient employés: On parle plutôt à l'article 414 CCMM d'équipage de marins qualifiés en fonction des aspects nautiques de leurs activités, ce qui devrait se comprendre comme le fait qu'une plateforme flottante ne peut employer que des gens de mer marins. Enfin, il est précisé que le Code est applicable aux plates-formes fixes, à condition que cela soit expressément prévu par le Code. Il s'agit essentiellement des règles de sécurité et d'environnement.

Le Code communautaire de la Marine marchande devrait, en s'appuyant sur le MLC 2006, clarifier ces définitions

A titre de comparaison, le droit français, en s'appuyant sur la Convention MLC 2006, a connu une évolution, et le code des transports comprend désormais 3 catégories de personnels « maritimes » :

1. Les « Marins » : les gens de mer salariés ou non salariés exerçant une activité directement liée à l'exploitation du navire ; il s'agit (classiquement) des activités professionnelles relatives à la marche, à la conduite ou à l'entretien ainsi que celles qui sont nécessaires pour assurer l'ensemble des fonctionnalités du navire.

2. Les « Gens de mer » non marins : toutes personnes salariées ou non salariées exerçant à bord d'un navire une activité professionnelle à quelque titre que ce soit, non compris dans la

3ème catégorie;

3. les personnels qui ne sont ni marins ni même gens de mer, et qui sont présents sur les navires, en fonction: du caractère occasionnel de leur activité à bord, et de la nature ou de la durée de leur embarquement. Il s'agit notamment des personnels:

- travaillant exclusivement à bord d'un navire à quai ou au mouillage ;
- qui sont ouvriers, techniciens ou ingénieurs à bord des navires affectés à des activités d'exploration ou d'exploitation pétrolière.

Le régime juridique de ces personnels

Il appert à la lecture de ces textes que tous les travailleurs amenés à exercer leur activité en mer ne doivent pas pouvoir bénéficier du régime juridique afférant au statut de marins ou de gens de mer. De nombreux travailleurs en mer sonneront à raison aux portes du régime juridique des gens de mers. Les interprétations, qui ne manqueront pas de marquer le chemin des qualifications, devraient s'asseoir sur une logique fonctionnelle par le truchement des droits fondamentaux, ou environnementaux. Certaines spécificités du régime juridique des gens de mer doivent pouvoir s'appliquer. Bien sûr cela interroge sur les liens, contractuels, effectifs, de ces travailleurs avec l'exploitation du navire, le navire etc.

L'employabilité de ces personnels

Conformément à la convention internationale MLC 2006 que le Congo a ratifiée le 7 avril 2014 parmi lesquelles figure le placement des gens de mer et les articles 385, 399 et 401 du Code Communautaire de la Marine Marchande, le service de recrutement et de placement des gens de mer désigne toute personne, société institution, agence ou autre organisation du secteur public ou du secteur privé s'occupant du recrutement des gens de mer pour le compte d'armateurs ou de leur placement auprès d'armateurs.

Cette convention définit les termes gens de mer ou marin comme les personnes employées ou engagées ou travaillant à quelque titre que ce soit à bord d'un navire...

Tous les travailleurs amenés à exercer leur activité en mer ne doivent pas pouvoir bénéficier du régime juridique afférant au statut de marins ou de gens de mer.

Haut de l'affiche

Or, le Congo suivant un arrêté 6970 et en se fondant sur l'article 401 du Code Communautaire de la Marine marchande détermine les conditions pour l'agrément des sociétés de recrutement ou de placement du personnel et gens de mer.

Distinction entre l'emploi direct du marin et le placement des marins

De la lecture des dispositions nouvelles du code de la marine marchande, il en ressort clairement que l'agrément ne vise par principe que le placement des marins.

En revanche, les règles relatives à l'embauche directe des marins figurent aux articles 385 et suivants du code de la marine marchande, et il n'est pas exigé d'agrément pour embaucher un marin (ce qui paraît logique).

Distinction entre l'emploi des marins et des techniciens travaillant sur des installations en mer

Nous relevons que la convention internationale MLC 2006 constitue le fondement du nouveau droit du placement des marins, comme les personnes employées ou engagées ou travaillant à quelque titre que ce soit à bord d'un navire...

On note également que le Code Communautaire de la Marine Marchande ne vise que le placement des marins, qui sont clairement définis à l'article 383. 1 dudit code. Ne sont donc pas visés les techniciens du pétrole.

1-2 le « placement des marins » comme le recrutement de gens de mer pour le compte d'armateurs ou de leur placement auprès d'armateurs ;

On comparera cette définition avec celle de l'arrêté 6970 du 3 mai 2011, qui vise les "prestataires de services des gens de mer", la personne qui assure pour le compte d'un armateur ou d'un affréteur ou d'un tiers, la gestion des personnels embarqués liés aux métiers des gens de mer à bord des navires, engins flottant ou unités mobiles de forage..."

• Traditionnellement, la notion de recrutement et de placement de gens de mer recouvre deux types d'activité : d'une part, le simple placement du personnel, activité de courtage dans laquelle le courtier ne participe pas à la relation ultérieure entre le marin et son nouvel employeur ; d'autre part la mise à disposition de gens de mer. Dans ce dernier cas, l'entreprise qui met à disposition le gens de mer reste son employeur. Il s'agit des entreprises de travail temporaire au sens du code du travail. En l'occurrence, on se trouve dans le second cas de figure, car l'arrêté prévoit qu'il s'agit de la gestion du personnel, ce qui suppose que le "gestionnaire" en conserve le contrôle, ce qui se traduit en droit du travail par le maintien de la qualité d'employeur.

On relève que la CTM est applicable au Congo indépendamment du Code de la Marine marchande ; s'agissant d'un

accord international, sa valeur prévaut sur les textes nationaux par application de la Constitution de la République du Congo.

Conclusion

L'alinéa 2 de l'arrêté n° 6970/MTACMM-CA apparaît contestable à plusieurs niveaux : d'une part et surtout, quant à l'objet qui vise les emplois directs ; tant le CMM que la convention MLC2006, visent le placement des marins, et non le recrutement direct par un employeur ; d'autre part, quant au personnel visé : en effet, la Convention MLC2006 vise les gens de mer ou marins, définis comme les personnes travaillant à bord des navires ; également, quant au lieu de la prestation : la Convention susvisée n'étant nullement son champ d'application aux plates-formes fixes, en ne visant que les navires.

Enfin, et notablement, quant à la procédure :

En effet, l'article 401 nouveau du CMM (Convention de travail maritime de l'OIT) prévoit que le système de licence ou d'agrément ne peut être établi , modifié ou remplacé qu'après consultation des organisations d'armateurs et des gens de mer intéressés.

En conséquence, l'arrêté en question dans sa rédaction actuelle n'est plus compatible avec le code de la Marine marchande.

**Avocat, ex-bâtonnier*

Traditionnellement, la notion de recrutement et de placement de gens de mer recouvre deux types d'activité : d'une part, le simple placement du personnel, activité de courtage dans laquelle le courtier ne participe pas à la relation ultérieure entre le marin et son nouvel employeur ; d'autre part la mise à disposition de gens de mer.

Haut de l'affiche

Convention d'affaires internationale Lisanga

La 2e édition fixée aux 23 et 24 septembre

Rendez-vous biannuel, la convention d'affaires internationale Lisanga lancée en 2017 par la chambre consulaire de Pointe-Noire reprend ses droits cette année.

Flora mavoungou

La ville de Pointe-Noire sera l'hôte, les 23 et 24 septembre de cette année, de la 2e édition de la convention d'affaires internationale Lisanga. L'événement sera organisé à l'hôtel Elaïs. Trois secteurs d'activité ont été ciblés notamment l'agro-industrie, l'industrie et les technologies de l'information et de la communication (TIC). L'édition en préparation est une réponse à une forte demande de renouvellement de la première expérience. Une sollicitation émanant d'entreprises qui y avaient participé. Il est vrai que les premiers pas de cette aventure ont été encourageants. Près de 80 entreprises en provenance d'horizons divers (Congo, Afrique, Europe) avaient effectué le déplacement de la cité de l'or noir congolais. Toutes ou presque ont salué la qualité des rencontres. Pour l'état-major de la chambre consulaire, il s'agit de satisfaire la préoccupation business des entreprises du cru dont les comptes pâtissent du ralentissement de l'activité. Au-delà de la conjoncture qui n'est guère à la fête, l'institution consulaire reste convaincue de l'existence de marges de manœuvre dans la sous-traitance pétrolière et industrielle.

En effet, les engagements de contenu local des entreprises pétrolières ne sont atteints. Résultat, plusieurs commandes sont encore honorées par des sociétés exerçant sous le régime de l'autorisation temporaire d'exercice (ATE). Importateur de la quasi-totalité des produits présents sur son sol, mais nanti de plusieurs atouts, le Congo est une terre idéale pour l'explosion de l'agro-industrie. Son marché de 4 millions d'habitants est loin d'être un handicap. Il peut être l'occasion de prendre pied dans toute la zone de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (Cemac), riche de ses 163, 495 millions d'âmes.

Partage des fruits

Se positionner conjointement sur les opportunités, partager les expériences et les savoir-faire sont les principales facettes du credo promu par cette convention dont le nom, Lisanga, signifie rassemblement en lingala, une langue beaucoup parlée en Afrique centrale.



Séquence B to B lors de la première édition de la convention Lisanga

Haut de l'affiche

Droit maritime

Convention des Nations unies pour un contrat de transport international des marchandises effectué entièrement ou partiellement par mer

Que retenir des cinq ans de sa ratification par le Congo ?

Voici maintenant cinq ans que la République du Congo a ratifié les Règles de Rotterdam c'est-à-dire la convention des Nations unies pour un contrat de transport international de marchandises effectué entièrement ou partiellement par mer. C'était le 28 janvier 2014. En dépit de quelques écueils, une avancée à saluer.

Eric Dibas-Franck*

Cette convention a été signée le 23 septembre 2009 à Rotterdam. Grâce à son importance, beaucoup de maritimistes considèrent que ce sera le droit des transports maritimes du 21^{ème} siècle.

Cette convention tient compte de l'évolution des pratiques maritimes, notamment la conteneurisation et le développement de l'électronique. Elle ne se limite pas au transport exclusivement maritime, visant aussi le transport « maritime plus » c'est-à-dire le transport maritime international précédé ou suivi de transports terrestres ou aériens.

Les règles de Rotterdam n'entreront en vigueur qu'un an après que vingt Etats les aient ratifiées. A ce jour seuls l'Espagne, le Togo, le Cameroun et le Congo les ont ratifiées. Ses dispositions ont été intégrées dans le Code de la marine marchande de la CEMAC révisé, le 22 juillet 2012.

Les Règles de Rotterdam ne créeront guère de conflits avec les textes antérieurs : tout Etat qui y devient partie doit dénoncer les autres conventions qu'il avait ratifiées, que ce soit la convention de 1924, le protocole de 1968 ou les Règles de Hambourg.

La ratification des règles de Rotterdam par le Congo a entraîné la dénonciation des règles de Hambourg. Le champ d'application de ces règles est large. Elles s'appliquent aux transports internationaux (c'est-à-dire ceux dans lesquels le lieu de réception et le lieu de livraison, ainsi que le port de chargement et le port de déchargement sont situés dans des Etats différents), dès lors que le lieu de réception, le port de chargement, le lieu de livraison ou le port de chargement se trouve dans un Etat contractant. Et peu importe la nationalité du navire, du transporteur, des parties exécutantes, du

chargeur, du destinataire ou de toute autre partie intéressée. Ce texte précise qu'il s'applique en cas d'émission d'un document de transport ou d'un document électronique de transport (art .6). L'article 8 énonce que tout ce qui doit figurer dans un document de transport peut être consigné dans un document électronique, dès lors que le transporteur et le chargeur y ont consenti. Ce même texte pose un principe important, qui est l'équivalence des effets entre le connaissance électronique et le connaissance papier : « l'émission, le contrôle exclusif ou le transfert d'un document électronique de transport a le même effet que l'émission, la possession ou le transfert d'un document de transport ».

Les règles de Rotterdam prévoient par ailleurs que l'utilisation d'un connaissance électronique négociable suppose que soient prévus la méthode pour émettre ce document en faveur du porteur envisagé et le lui transférer, les moyens d'assurer que le document conservera son intégrité, la façon dont le porteur peut démontrer qu'il a la qualité de porteur et enfin la façon de confirmer que la livraison au porteur a eu lieu, ou que le document a cessé de produire effet (art.9).

Incertitudes

Cette convention ratifiée comporte des difficultés et des incertitudes. Elles sont de trois ordres. D'abord, il y a une incertitude juridique qui concerne la transmissibilité du connaissance électronique. Si le connaissance électronique peut remplir sans difficulté les fonctions classiques que sont la preuve du contrat, et celle de la réception, sa capacité à représenter la marchandise et à pouvoir circuler est plus discutée. Ensuite, le transport maritime étant mondial, le connaissance électro-

Haut de l'affiche

nique suppose que les opérateurs aient des capacités techniques informatiques suffisantes. Or ce n'est pas le cas dans toutes les régions du monde, en raison de coûts Internet parfois élevés, voire d'une informatisation défailante pour certains Etats. Enfin, le connaissance électronique pose des questions de sécurité informatique : entre les virus, les intrusions de type chevaux de Troie, le hacking, le hameçonnage et autres détournements d'identité, les juristes sont tributaires des technologies informatiques. En termes de responsabilité, les risques sont considérables, ce qui a d'ailleurs conduit les Protection and Indemnity Clubs (P & I Clubs) [NDLR: Association d'assureurs maritimes à but non lucratif, constituée d'armateurs qui couvrent mutuellement leurs risques] à proposer des assurances additionnelles pour les couvrir.

Pour autant, on doit se réjouir de la ratification de cette convention par notre pays, partant la célébrer et, mieux, veiller à sa mise en œuvre sans omettre d'en faire un premier bilan.

**Docteur en droit, président de l'Association congolaise du droit maritime(Acodm)*

La ratification des règles de Rotterdam par le Congo a entraîné la dénonciation des règles de Hambourg. Le champ d'application de ces règles est large. Elles s'appliquent aux transports internationaux, dès lors que le lieu de réception, le port de chargement, le lieu de livraison ou le port de chargement se trouve dans un Etat contractant

Le Guot change de modèle économique

Le Guichet unique des opérations transfrontalières (Guot), plateforme électronique dédiée à la facilitation du commerce extérieur, va davantage s'appuyer sur ses services pour assurer son fonctionnement. Privé depuis 4 ans de la redevance informatique (RDI) censée couvrir 70% de ses charges, l'organe de facilitation a dû prendre le chemin de la réinvention. La nouvelle orientation, qui consacre une meilleure monétisation de ses services, a été actée lors du conseil d'administration de la structure tenu début février dernier. Principale mesure adoptée, la hausse du TI (Transport à l'importation), ayant bondi de 16 mille FCFA à 40 mille FCFA. « Nous n'avons pas le droit de mettre la clé sous le paillason », a déclaré Amina Magalie Tchicaya, la directrice commerciale, d'exploitation et du marketing de cet établissement public à caractère industriel et commercial. C'est elle qui a annoncé la nouvelle donne aux acteurs de la communauté portuaire le 5 mars à la chambre de commerce de Pointe-Noire. « C'est la vérité des prix, car nous les avons minorés jusque-là », s'est défendu le responsable des services informatiques du Guot, répondant aux critiques d'abus ayant accueilli cette décision.

Dossier

Transformation agroalimentaire

Un filon en sommeil

Le Congo ne figure point sur les radars des pays où la transformation agroalimentaire est un secteur florissant. La tendance au réveil n'y est pourtant guère à négliger. Ces dernières années, de petits transformateurs agro, nantis ou pas d'une formation adaptée, font parler d'eux, écumant les rendez-vous promotionnels (forums, foires) et allant à l'assaut de certaines places de marché. Il est vrai le sol, les forêts et les eaux congolais ne sont pas les moins lotis pour leur offrir de quoi exprimer leur savoir-faire. Après un attentisme, les initiatives pour soutenir cet élan semblent se multiplier. Ainsi du Forum de l'entrepreneuriat de Pointe-Noire(FDE), qui en a fait une ligne d'effort constante. Ainsi de l'enseigne Casino, qui ouvre ses rayons à ces produits transformés localement, avec les moyens technologiques parfois rudimentaires. Changer d'échelle, jouer demain dans la cour des grands

est le rêve le plus partagé par ces acteurs qui ont un vaste marché à alimenter avec leurs productions. Vaste marché et perspectives mirifiques de gains, de créations d'emplois et de formalisations d'entreprises pour le bien de l'économie congolaise. Ce marché est pour l'heure inondé d'importations pas toujours de meilleure qualité. Pour ces femmes et ces hommes aux visages encore largement anonymes, la *to do list* ne fait l'ombre d'aucun doute : maîtriser la transformation ; manager la production ; trouver une réponse au défi de l'emballage ; accéder à un petit équipement etc.

Sur tous ces sujets, une vraie réflexion et une politique de soutien devraient se structurer. En attendant, ce dossier dresse un état des lieux des défis et œuvre à la mise en lumière de quelques-unes de ces « mains transformatrices ».



Manager sa production, une exigence pour les transformateurs



La maîtrise du processus de transformation, l'une des clés de la sécurité des consommateurs



L'emballage, l'autre épine



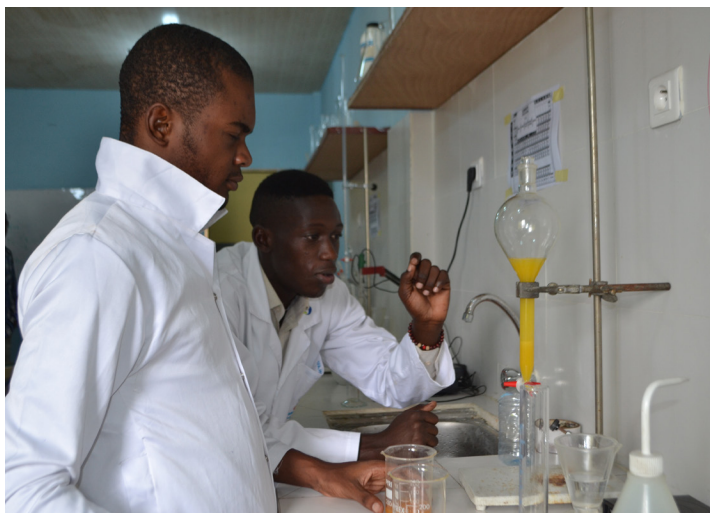
Les visages de la transformation

Manager sa production, une exigence pour les transformateurs

Une fine technique, un savoir-faire éprouvé. Tout transformateur agroalimentaire en rêve. Et pourtant, ces deux qualités sont loin de construire une trajectoire reluisante pour les acteurs du domaine. Et pour cause, la production est bien une complexe machinerie où la science de la prévision et d'autres méthodes gagneraient à être mises à contribution.

Solange Ongoly Goma*

Apporter une solution par la qualité et l'innovation. Ce à quoi se résume toute politique de production agroalimentaire. Processus sous forme d'un triptyque appelant approvisionnements, fabrication et livraison ou vente. Fort de cette configuration, manager une production suppose une gestion d'activités physiques et stratégiques. Par activités physiques, il faudrait entendre le transport, la transformation des ressources, le stockage et le conditionnement. En revanche, les activités stratégiques renvoient à la recherche de la rareté, à la gestion des ressources humaines, au financement et plan d'affaires, à la communication et à la visibilité. Bref, une attention sur l'environnement social, technique et réglementaire. La production se réalisant dans un contexte pas toujours stable, il importe de prendre en compte les facteurs qui impactent tour à tour la fabrication, la motivation des clients et les risques. Concernant la fabrication, l'objectif est de parvenir à des produits ou services réalisés à moindre coût, adapté à la demande, disponible quand le client le demande, là où le client le souhaite. Comme points de surveillance, il faut relever la qualité et le coût des ressources : délais des approvisionnements, capacité de réseautage, motivation au travail. Au sujet du dernier point, le transformateur se doit de cultiver un éventail d'atouts : la polyvalence, la détention d'un savoir-faire, son enrichissement, son partage et un apprentissage ininterrompu.



Le client

Attaché à sa santé, le consommateur veut être rassuré. D'où la nécessité d'assurer la traçabilité des produits, toujours adaptés et disponibles. Il faudrait par ailleurs ne point négliger l'innovation sur la technique de travail, la qualité et la sûreté. Communiquer permet également de conforter la confiance du consommateur. Car un produit sur

lequel on sait très peu de choses est particulièrement générateur d'a priori qui lui sont classiquement fatals.

Le risque

Tout au long du processus de production, le transformateur doit assumer sa responsabilité en veillant aux risques en tout genre. Cela suppose une stricte observation des règles d'hygiène, le travail dans un cadre adapté et l'adoption des pratiques conventionnelles de manipulation d'aliments. Par nature volatil, le marché exige une écoute active et une adaptation de tous les instants. Désirs et aspirations obéissent à un cycle fluctuant, qui sacralisent quasiment l'impératif du renforcement des capacités pour le producteur.

* Cet article est un résumé d'une communication de Solange Ongoly Goma du PAM Congo

La maîtrise du processus de transformation, l'une des clés de la sécurité des consommateurs

La transformation agroalimentaire reste un acte qui met hautement en jeu la sécurité des consommateurs. Elle requiert donc une connaissance fine d'un certain nombre d'obligations à respecter coûte que coûte. Revue de détail.

Solange Ongoly Goma*



La transformation est envisagée comme tout effort sur un aliment qui modifie sa texture, ses qualités gustatives ou sa durée de conservation. Ce processus répond à trois impératifs : rendre les aliments-de sources diverses- aptes à la consommation ; éviter les pertes en freinant le processus d'altération des produits de base, en assurant la conservation et le stockage des produits consommables ou non consommables directement.

La sécurité

La sécurité passe avant par un geste primaire mais incontournable : l'hygiène. Elle consiste à prévenir les risques de contamination des aliments, l'objectif étant de déboucher sur des produits sains, sans matière nocive.

La préservation de la valeur nutritionnelle

La manipulation des aliments doit se réaliser sans altération de sa valeur nutritionnelle. Cela passe par la préservation des protéines, des vitamines, des micronutriments, des sels minéraux etc. Cette sécurité est par ailleurs tributaire du matériel

de transformation qui doit être spécialisé (fours, presses, évaporateurs) et des locaux et installations adaptés.

Exigences

Il existe des préalables avant d'approviser l'horizon de la maîtrise du processus de transformation : s'informer sur la composition des aliments avant la transformation ; maîtriser les techniques et les itinéraires de production. A ces préalables, il faut des compétences pour s'assurer des chaînes d'approvisionnement saisonniers efficaces ; des approvisionnements en temps opportuns pour une production régulière ; les contrôles qualité adaptés et réglementaires ; des techniques de vente efficaces ; des emballages qui rassurent le consommateur ; des qualités gustatives « comme à la maison » Si cet effort échoit au transformateur, l'Etat n'est pas dispensé du sien, celui de garantir la santé publique en palliant les limites du système de contrôle et de régulation et en dissuadant la commercialisation des produits dénaturés et toxiques.

*Cet article est un résumé d'une communication de Solange Ongoly Goma du PAM au Forum de l'entrepreneuriat



Informatique



Réseau-Télécom



Videosurveillance



Formations



Gestion de nom
de domaine



Intégration
systèmes



Infogérance
infrastructures



Sécurité anti-
intrusion



Audit & conseil



Conception web



Call Center



impression tout
support

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

SOLUTION DE BOUT EN BOUT

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

NOTRE GAMME DES SOLUTIONS DE GESTION INTEGREE

ANTI-INTRUSION

QHSE

COMMUNICATION

RCCM: CG/PNR/09B1030 | NIU: M2010110000574091
+242 057 450 093 | contact@de-network.net | www.de-network.net
Avenue de la frontière, arrondissement 6 Ngoyo, BP : 5650
Pointe-Noire, République du Congo

L'emballage, l'autre épine

Offrir à un produit des « habits attractifs », qui frappent l'œil et conditionnent, dans une large mesure, la décision d'achat du consommateur. Voilà un des écueils des acteurs de la transformation agroalimentaire. Un défi dont la réponse va ouvrir d'étincelantes perspectives pour la filière. Importance, contraintes, impact et pistes de solution ... Petit tour d'horizon.

Ibrahim Mahamadou Ango*

Un emballage est souvent formé de multiples composantes de formes, de fonctions et de matériaux différents afin de répondre à des besoins complémentaires pour un produit déterminé. Plus particulièrement, l'emballage alimentaire (produits sensibles et périssables) ne doit pas présenter un risque pour la santé humaine et doit être compatible avec la nature du produit, sa forme physique, sa protection et sa dégradation causée par différentes causes biologiques ou chimiques. L'emballage renvoie à plusieurs réalités. La forme primaire est en contact direct avec le produit. Elle a pour but de contenir et de préserver celui-ci. Cet emballage doit être compatible avec le produit et le protéger de tout contaminant extérieur pouvant causer une éventuelle dégradation non souhaitée.

L'emballage secondaire est souvent utilisé pour la protection de l'unité ou pour faciliter l'utilisation du produit. Plusieurs emballages primaires peuvent être contenus dans un emballage secondaire qui correspond donc à l'unité de vente. Il a également pour fonction de communiquer au consommateur l'information sur le produit et, par conséquent, de vendre le produit. On l'appelle aussi unité de vente. L'emballage d'expédition regroupe plusieurs emballages secondaires pour la manutention et la protection des contenants durant le transport. Enfin, l'emballage de transport est souvent fait pour des palettes réutilisables en bois ou en plastique qui permettent le transport, le stockage et la manutention de certaines quantités d'unités d'expédition.

Plusieurs matériaux d'emballage

Il existe cinq matériaux d'emballage de base : le papier, le plastique, le verre, le métal et le bois. Une sixième catégorie

comprend les composites.

Dès leur conception, les emballages en verre sont prévus pour résister à l'écrasement vertical, aux chocs sur les lignes de conditionnement (physique ou thermique), au transport, ainsi qu'à la pression interne à l'intérieur du contenant. De plus, ces emballages sont recyclables à l'infini. Les emballages en verre et en métal sont souvent utilisés pour les boissons.

L'aluminium est principalement utilisé comme emballage de boissons sucrées comme les sodas, les boissons énergétiques ou encore les sirops. Ce sont des emballages qui permettent de combiner les avantages de différents matériaux. En raison de la diversité des avantages et inconvénients propres à chaque emballage, on va chercher à conjuguer les propriétés complémentaires de chaque matériau afin de concevoir un em-

ballage efficace. Par exemple, en utilisant du carton, on se sert d'une ressource recyclable, mais le manque d'étanchéité pose problème. On va donc associer au carton du plastique qui, lui, possède des propriétés d'étanchéité intéressantes.

Spécificité de l'emballage agroalimentaire

Les emballages ont pour rôle de contenir le produit, de le préserver de toute contamination, de permettre son transport, sa distribution, son stockage, son étalage, son utilisation et enfin sa disposition finale. Il est cependant rare de trouver un seul emballage qui répond à tous ces rôles, d'où la nécessité d'un ensemble de matériaux qui forment un système d'emballage parfaitement adapté au produit. L'emballage est donc un système de formes interdépendantes qui nécessite une approche globale afin de composer un système efficace. Dans



Dossier

un marché de plus en plus compétitif où les nouveaux produits se multiplient à un rythme accéléré, l'emballage est devenu l'outil de communication le plus stratégique pour tous les produits de consommation courante. Premier contact avec le consommateur, voire souvent le seul, le design d'emballage dépasse l'exercice esthétique : il est un véritable défi de communication. Les sondages sont révélateurs : 70 % des décisions d'achat se prennent encore et toujours en magasin, de manière spontanée devant les rayons. Même le meilleur produit bénéficiant du meilleur conditionnement peut se voir ignorer s'il n'attire pas l'attention et ne communique pas le bon message. En emballage, tout a un sens. Les couleurs, par exemple. Leur sens peut varier d'une catégorie de produits à l'autre : un vert trop vif évoquera des saveurs artificielles, alors qu'un vert doux suggèrera plutôt un produit nature. Aussi, l'angle et le positionnement des différents éléments de communication peuvent transmettre une multitude de messages pouvant être positifs... ou contraires à l'image souhaitée.



de conservation spécifiques ; la déclaration nutritionnelle ... Or, le gros des producteurs congolais peine à intégrer ces contraintes. Résultat, malgré la qualité parfois remarquable de certains produits, la méfiance des consommateurs reste de mise.

Une centrale d'achat des emballages

Plusieurs pistes sont évoquées en vue du règlement de la question des emballages pour les modestes transformateurs congolais. Parmi elles figure en bonne place la mise sur pied d'une centrale d'achat-vente. Un système collectif de revente d'emballages importés, organisé et géré de façon rigoureuse, devant permettre de renouveler le stock au fur et à mesure.

**Cet article est tiré d'une communication d'Ibrahim Mahamadou, de l'ONG Essor*

Mondialisation du cadre légal

Les lois sur l'emballage sont plutôt spécifiques à chaque pays, mais la mondialisation du commerce pousse vers l'harmonisation des lois locales avec des directives générales. Le cahier de charges des emballages comporte ainsi un certain nombre de contraintes : visibilité, attirance, lisibilité, personnalité, différenciation. Deux grandes règles doivent être observées au sujet de l'étiquetage alimentaire : faire figurer diverses informations qui renseignent objectivement le consommateur ; être loyal et précis, ne doit pas induire le consommateur en erreur. Ainsi des mentions suivantes doivent y figurer : la dénomination de vente ; l'origine ; liste des ingrédients mis en œuvre par ordre d'importance pondérale décroissante ; la quantité de certains ingrédients, par exemple ceux mis en valeur sur l'étiquetage ou dans la dénomination de vente ; la quantité nette du produit en volume (produit liquide) ou masse (autres produits ;) la date limite de consommation ; le titre alcoométrique volumique acquis pour les boissons titrant plus de 1,2% d'alcool en volume ; l'identification de l'opérateur sous le nom duquel la denrée est commercialisée ; le numéro du lot de fabrication, indiqué sous une forme libre (ex. : lot 0607), à des fins de traçabilité ; le mode d'emploi, dès lors que celui-ci est nécessaire et/ou ses conditions



Les lois sur l'emballage sont plutôt spécifiques à chaque pays, mais la mondialisation du commerce pousse vers l'harmonisation des lois locales avec des directives générales.

Les visages de la transformation agricole

A Pointe-Noire, le frémissement de la transformation agroalimentaire est porté par une vague diverse. Les motivations et les parcours sont loin d'être identiques. Mais les ambitions, elles, semblent briller par une certaine convergence : intégrer un jour le panthéon de futurs grands noms du domaine. Un puissant carburant pour poursuivre l'aventure qui, il est vrai, est jalonnée d'épisodes de doutes.

Christian Massamba

Mignon Badianga Monsieur Kito

C'est un homme entre deux passions. Deux mondes. Mignon Badianga, la trentaine à peine éclos, est dans une première vie administrateur réseaux. Un métier qu'il a appris en Afrique du Sud. Rentré au pays, les opportunités

d'emploi ne se refusent pas à lui. Plusieurs PME locales actives dans le segment informatique l'ont eu comme employé. Mais l'appel de l'agro aura été d'autant plus insistant qu'il y a cédé, sans mettre en sourdine sa fibre informatique. C'est il y a juste 7 mois qu'il a lancé son entreprise de fabrication de farine de manioc, communément appelé fofou. « Je me suis installé à Dolisie, à mi-chemin entre les marchés de Brazzaville et de Pointe-Noire. C'est aussi l'occasion d'être plus proche des centres d'approvisionnement en matière première », explique le garçon au débit fluide. Sa stratégie ? L'acquisition des champs de manioc à maturité auprès d'un réseau d'agriculteurs dans le département de la Bouenza (Sud du Congo). Pour l'heure artisanale, son usine, où officient 5 personnes, réalise une production journalière de 250 kg. Commercialisé sous la marque Kito, avec pour le moment les conditionnements de 1, 50 kg et 2kg, son fofou a rencontré un accueil favorable du marché ponténégrin, le seul qui l'a testé. « Nous n'arrivons pas à satisfaire la demande », se flatte-t-il. Des supermarchés et boutiques de la ville se sont mis à l'heure du Kito. Pour autant, surfe-t-il sur une vague exclusivement euphorique ? Rien n'est moins sûr. La question de l'emballage, épine douloureuse sous le pied, reste entière. « J'envisage de passer aux formats de 5 kg, 10kg voire 20 kg, mais je ne puis le faire avec les emballages en papier que j'utilise maintenant », estime-t-il. Autre gageure, celui du passage de son unité de transformation à un niveau semi-industriel.

CCIAM



Des supermarchés et boutiques de la ville se sont mis à l'heure du Kito.

MTN Business



Economisez sur vos dépenses d'infrastructures informatiques

- Optimisation de votre budget
- Business Focus
- Sécurité garantie pour vos données
- Accès permanent 7/7 jours à vos données

everywhere you go

MTNBUSINESS.CG@mtn.com

MTN

Joachim Ouakatoulou L'ambitieux chocolatier

Césariant Yongs

« Nous sommes pilote. Nous formons les étudiants de l'ENSP [Ecole nationale supérieurs polytechnique] en transformation agroalimentaire, notamment le cacao et le café »

Pour les amateurs congolais du chocolat, son nom-pour l'heure- ne signifie peut-être pas grand-chose, mais demain... Docteur en biochimie, Joachim Ouakatoulou produit du chocolat vendu sous la marque Ouakalat. Choco-ouak, son entreprise, s'approvisionne à Ouessou et Souanké (nord du pays). Pour lui, l'histoire commence en 1987 à Impfondo. L'homme est témoin d'une scène qui tisonne son orgueil : le désespoir des cultivateurs confrontés à des acheteurs en provenance de la RD Congo leur proposant d'acquiescer le kilo de la fève à 100 FCFA au lieu de 250 FCFA. « Ayant les compétences, je me suis dit que je pouvais transformer 50% de cette production », se souvient-il. Après la commande des équipements, le biochimiste va s'installer à Pointe-Noire en 1997, Brazzaville étant en butte à des troubles. D'une production anecdotique, la TPE, qui emploie six personnes, améliore progressivement ses performances avec 40 kilogrammes par jour. Mais ces temps-ci, il doit passer sous les fourches caudines d'un marché qui se dérobe. « Nous fournissons des pâtisseries qui se sont tournées vers d'autres fournisseurs », explique-t-il. L'alternative ? Les pâtisseries des Congolais. « Mais le Congolais n'aime pas consommer congolais », nuance celui qui a trouvé une réponse à la question de l'emballage, avec à la clef une facture -douloureuse à ses yeux- de 8 millions de FCFA. Code barre, tracasseries administratives, approvisionnement en matière première : Joachim Ouakatoulou n'échappe pas à la loi d'airain du sous-secteur. « Et pourtant nous sommes pilote. Nous formons les étudiants de l'ENSP [Ecole nationale supérieurs polytechnique] en transformation agroalimentaire, notamment le cacao et le café », soupire celui qui travaille maintenant à des formats d'emballage dédiés aux petits volumes pour capter une autre clientèle.

CCIAM



Dave Niakounou Kayi

Du génie industriel à la transformation agroalimentaire

Ce n'était pas le choix de sa vie. Dave Niakounou Kayi veut pourtant tracer un sillon dans la transformation agroalimentaire avec de grandes ambitions. Et un mépris des obstacles.

Christian Massamba



Landry Bild

C'est parmi les derniers arrivés sur le marché de la transformation agroalimentaire à Pointe-Noire. Dave Niakounou Kayi, propriétaire de la marque Keko, y est à peine actif depuis avril 2018. A 24 ans, le jeune homme a opéré une reconversion notable. Licencié en électrotechnique et électronique de puissance de l'Ecole nationale supérieure polytechnique de l'université Marien Ngouabi, Dave Kayi est l'une des victimes de la dépression conjoncturelle à laquelle est confronté le pays. Employé de Cimaf (Ciments d'Afrique), il intégrera la charrette des licenciés. « A ce moment, je me suis rappelé que ma mère faisait des confitures et que je pouvais m'y mettre », relate-t-il. Desservi par un déficit de technique et de méthodes, il suivra une formation en transformation agroalimentaire, bientôt complétée par l'acquisition de nouvelles aptitudes en gestion d'entreprise et ... en infographie. En septembre 2018, Dave prend part à la 4e édition du Forum de l'entrepreneuriat à la chambre consulaire de Pointe-Noire. « C'était le boom, le big-bang qui a tout transformé », s'enthousiasme le néo-transformateur. Nouveaux contacts, nouvelle clientèle : la marque

keko déclinée en jus de fruits et confitures prend un modeste envol. Son jus de baobab, fleuron de son portefeuille, est de plus en plus prisé. Avec une production de 200 bouteilles par jour, Dave a pu identifier une modèle de distribution : livraison à domicile, dans les cérémonies de mariage et dans les entreprises.

D'ici à 5 ans, le transformateur lorgne 500 tonnes de fruits et légumes transformés par an. Héraut du made in Congo, le promoteur de keko rêve « qu'un jour, en entrant dans une boutique, les biscuits, le chocolat, les jus etc soient congolais ». Pourtant de la coupe aux lèvres, la bataille s'annonce ardue. Lui-même en convient : la saisonnalité de la matière première, la difficulté d'acquérir les étiquettes et les emballages, la fourniture erratique de l'eau et de l'électricité, l'équipement inadapté couvrent un horizon pourtant plein de promesses. De quoi céder à la tentation du découragement ? Pas vraiment. « Il y a un mouvement qui veut consommer congolais et c'est ça qui nous fait vivre », conclut-il les yeux brillants d'une pudique fierté.



Landry Bild

Accompagnement Bomoko fait son chemin

Lancé fin décembre 2018, le dispositif Bomoko de la chambre consulaire de Pointe-Noire semble avoir atteint sa vitesse de croisière. La 3e expérience, menée avec MTN en faveur des artisans coiffeurs et couturiers, a été une belle illustration de cet envol.

Rice Condi



Tous les acteurs des secteurs d'activité ciblés découvrent le potentiel du marketing digital et des techniques de vente.

Prise de parole d'un cadre de MTN

Une salle de la chambre consulaire archicomble, un échange dynamique et des engagements encourageants... Pour sa 3e cordée, intervenue la matinée du vendredi 22 février, Bomoko n'a pas fait dans la demi-mesure, confirmant la justesse de sa philosophie. Ont été à l'honneur, les maisons de couture, les salons de coiffure et les instituts de beauté. Un record de participation qui flirte avec le seuil d'une centaine de personnes. Soit le triple des deux premières rencontres de décembre 2018 et janvier 2019. Pour la chambre consulaire de Pointe-Noire, Bomoko- unité en langue locale Lingala- est l'occasion de réunir autour d'une grande entreprise des entités de petite taille censées bénéficier de l'expérience –et de l'accompagnement- de celle-ci en matière de bonnes pratiques. Rompre l'isolement du chef d'entreprise, partager, accompagner, booster les affaires sont les quatre piliers de cette démarche. Et en l'occurrence, c'est le géant continental des télécoms, MTN, qui s'est volontiers prêté à ce jeu. Avec lui, tous les acteurs des secteurs d'activité ciblés découvrent le potentiel du marketing digital et des techniques de vente. Sont notamment passées en revue, la spécificité de différents réseaux sociaux, l'utilisation du mobile, les techniques d'animation des plateformes, la stratégie de construction de sa notoriété locale, etc.

BizApp

C'est, à chaque fois, l'occasion pour l'opérateur de téléphonie mobile de présenter son application gratuite BizApp. Une plateforme dédiée aux acteurs économiques désireux de booster leur visibilité, d'améliorer leurs performances commerciales. Bref, une fenêtre virtuelle d'opportunités susceptibles d'accélérer la croissance de son business. A ce jour, près de 150 participants se sont enregistrés sur ladite plateforme. D'ailleurs, Sylvestre Didier Mavouenzela, président de la chambre consulaire de Pointe-Noire, a mis les pieds dans le plat. « Il faut sortir de votre zone de confort et aller plus loin », a-t-il lancé à l'assistance. Qui devrait prendre le pouls d'une époque en pleine mutation où les anciens codes ont volé en éclats dans maints secteurs d'activité. Satisfaite, Florence Olivia Kali, la présidente du Groupement interprofessionnel des artisans du Congo (GIAC), crédité de la remarquable mobilisation de ses membres, a suggéré la conclusion d'un partenariat avec MTN Congo. Une proposition qu'un cadre de la marque jaune a promis relayer auprès de sa direction.

La Chambre de commerce de Pointe-Noire a signé un accord avec Yekolab

Ce partenariat, axé sur les échanges de services, a été scellé le 9 février par Sylvestre Didier Mavouenzela, président de cette chambre et Max Bonbhel, président de Yekolab, ONG œuvrant pour la formation des jeunes aux nouvelles technologies et métiers émergents.

Lucie Prisca Condhet

La cérémonie de signature de l'accord qui a été couplée à la remise des certifications de fin de formation à la première génération des étudiants de Yekolab Pointe-Noire. Grâce à ce partenariat de 2 ans renouvelables, des étudiants de Yekolab vont bénéficier des formations en entrepreneuriat organisées par la Chambre pour compléter leur cursus. «La mission principale de la chambre est d'informer et de former en vue de mettre à la disposition des entreprises une main d'œuvre qualifiée. Nous voulons des jeunes formés pour nos entreprises. Comme Yekolab veut que certains de ces étudiants deviennent des entrepreneurs, la Chambre de Commerce s'est engagée à compléter leur cursus par une formation en entrepreneuriat», a expliqué Sylvestre Didier Mavouenzela. Yekolab en retour offrira des prestations et des formations gratuites et à prix coûtant dans le domaine du numérique. Le président de la chambre a confié : «Yekolab a une expertise dont la chambre a besoin pour se développer parce que nous voulons arriver à automatiser en interne un certain nombre de procédures. La Chambre malheureusement n'a pas beaucoup de ressources et Yekolab nous accorde cette opportunité d'arriver à cette ambition à moindre coût». Cette digitalisation a-t-il ajouté, va aussi constituer un axe fort du plan stratégique 2020-2022 de cette Chambre et permettra d'atteindre son objectif.

La signature de l'accord de partenariat entre les deux structures a été suivie de la cérémonie de certification de la première génération des étudiants de Yekolab Pointe-Noire. 43 jeunes ont reçu leur certificat après 6 à 9 mois de formation gratuite dans trois cursus : développement web et web designer, application mobiles et administration linux SI- PME. «La formation est gratuite pour les étudiants mais en réalité c'est supporter par nos partenaires [NDLR : ARPCE, Airtel Congo, Ambassade des USA, etc] que nous tenons à remercier», a précisé Inès Gastono, directrice de Yekolab Pointe-Noire.

Dans son intervention, le président de Yekolab a indiqué que «cette certification n'est pas l'aboutissement de quelque chose, mais une étape de ce que ces jeunes vont accomplir». Aussi a-t-il invité les chefs d'entreprises présents à la cérémonie «de croire en ces jeunes qui sont des potentiels entrepreneurs qui apporteront des solutions pour la bonne marche des structures». Pour édifier l'auditoire sur le rôle que joueront ces jeunes, Inès Gastono directrice de Yekolab Pointe-Noire, a évoqué les impacts du numérique sur la productivité et la performance des entreprises et loué le projet SI-PME (système d'information des petites et moyennes entreprises) du Club des directeurs des systèmes d'information du Congo(DSI-Club) , une solution pour résoudre le problème de coûts qui constituait un frein à leur transition numérique.

Par ailleurs, le souhait de Max Bonbhel de voir ces jeunes arriver à créer leur propre structure a été exaucé puisque parmi ces étudiants certains ont déjà leur Start up, d'autres ont déjà créé des applications mobiles, l'un d'eux a même déjà été recruté par une structure de la place. Les cas de Dienne Lola, Gabrielle Perside Seizor Kibouka et Ngoma Yannik qui ont été présentés lors de la cérémonie. Satisfait, le président de Yekolab a informé de la mise en place davantage de ressources pour permettre aux jeunes de bénéficier des différentes opportunités et leur montrer qu'il est possible d'apprendre et de se spécialiser. «Yekolab croit que chacun a la capacité de changer sa vie et d'impacter positivement la vie des autres», a-t-il dit. Les cérémonies de signature du partenariat entre la Chambre de commerce et Yekolab et de certification des étudiants se sont déroulées en présence des parents de ces derniers et des chefs d'entreprises de la place.



Signature de la convention par le Président de la chambre consulaire et le fondateur de Yekolab



Parfaite Pantau

«Il nous faut promouvoir le Cemaco et ses avantages au plus grand nombre de PME et grandes entreprises»

Parfaite Pantou

Déléguée générale du Centre de médiation et d'arbitrage du Congo /Pointe-Noire

« J'incite fortement les entreprises à intégrer une clause compromissoire dans leurs contrats d'affaires ! »

Parfaite Pantou a été nommée déléguée générale du Centre de médiation et d'arbitrage du Congo/Pointe-Noire. Aux côtés de l'administrateur général, elle va s'atteler à rendre opérationnelle cette juridiction nécessaire à l'amélioration de la gestion des litiges d'affaires.

Propos recueillis par Christian Massamba

Parfaite Pantou ne dédaigne pas les défis. Loin s'en faut. C'est d'ailleurs avec un vif enthousiasme que cette dame, mariée et mère de trois enfants, endosse les habits de déléguée générale du Centre de médiation et d'arbitrage du Congo de la ville de Pointe-Noire. Elle n'est pas en terre inconnue. Première expérience professionnelle chez DHL en qualité d'assistante au service juridique. Après, cette juriste titulaire d'un diplôme d'études approfondies (DEA) en Droit public et Histoire contemporaine obtenu à la Sorbonne Paris I va intégrer la chambre de commerce et d'industrie de Versailles(CCIV) –aujourd'hui chambre de commerce et d'industrie de Paris. Ce sera pour une longue carrière de 25 ans à la fonction de responsable relations-entreprises. Elle les accompagnera sur un ensemble de problématiques où résonnent le conseil juridique et la formation selon les besoins identifiés. En détachement, elle a assuré le poste de directrice du centre de formation et des services de médiation de retour à l'emploi dans la communauté des communes de Roissy portes de France(CCRPF). Tolérance, impartialité, écoute active cohérence et grande ouverture d'esprit sont les valeurs professionnelles revendiquées par Parfaite Pantou, qui « privilégiera l'entretien avec les chefs d'entreprise pour les convaincre d'utiliser ce nouvel outil »

Avec le Cemaco/Pointe-Noire, Parfaite Pantou a fait le choix de mettre son expertise au service de son pays d'origine. Interview

Le Courrier Economique : En tant que déléguée générale, quelles seront vos principales missions?

Parfaite Pantou : Je tiens tout d'abord à remercier le président de la chambre de commerce de Pointe-Noire et l'administrateur général du Cemaco de la confiance qu'ils ont bien voulu m'accorder en me confiant les clés de cet illustre centre. Dans un premier temps, ma principale mission consiste à promouvoir le Cemaco auprès des entreprises locales et internationales. Dans un second temps, ma fonction sur le plan administratif sera, entre autres, d'assurer la gestion du centre sur le plan budgétaire et l'organisation du dialogue entre les parties en litige, les juges arbitres et les médiateurs ; d'aider les entreprises parties à rédiger une convention d'arbitrage selon le règlement du nouveau droit de l'arbitrage et de la médiation en Afrique : l'Ohada. Par ailleurs, ma fonction en ressources humaines est de veiller au renforcement des capacités de mes collaborateurs par rapport aux objectifs et attentes du Cemaco. Je vais également assurer la coordination des activités du centre et mobiliser les équipes avec des brainstormings hebdomadaires, collaboratifs et efficaces afin de faire émerger de nouvelles idées et fédérer l'équipe.

visites d'entreprise etc.

A ce jour, l'architecture du Cemaco Pointe-Noire est-elle complète?

Pour l'instant, nous nous attelons à faire connaître cette juridiction auprès des entreprises et espérons avoir un retour positif dans les délais courts. Et quelques litiges rentrants nous permettront d'étoffer l'équipe.

A quel horizon fixez-vous donc le démarrage effectif des activités de l'antenne de Pointe-Noire?

Le lancement du Cemaco vient de se tenir. Une campagne de sensibilisation terrain auprès des entreprises sera menée, et donc il est important de prendre une bonne marge sur la fixation du démarrage effectif. Dans l'idéal absolu, nous espérons quelques retours de dossiers dans les meilleurs délais.

Quelles seront les prochaines étapes?

Vous savez le lancement d'un projet comme la mise en place du Cemaco peut ressembler à un chemin semé d'obstacles : le secret, c'est être bien organisé, le Cemaco va dans tous les cas se construire suivant des étapes, dans l'ordre et avec une équipe volontaire et compétente.

Un message à l'endroit des entreprises?

J'incite fortement les entreprises à intégrer une clause compromissoire dans leurs contrats d'affaires, et à faire du Cemaco leur principal allié !

Pour relever les défis, nous bénéficions de l'appui de l'Union européenne



Landry Bild

Partaite Pantou à la chambre consulairde Pointe-Noire

Etes-vous consciente des défis qui vous attendent? Lesquels ?

Sans aucun doute ! Il nous faut promouvoir le Cemaco et ses avantages au plus grand nombre de PME et grandes entreprises, tisser des liaisons fonctionnelles et un bon relationnel avec les institutions du droit étatique (tribunal de commerce), l'ordre des avocats etc. . . Il nous faut garantir la confidentialité, la rapidité et le bon fonctionnement des procédures arbitrales et de médiation, établir et créer un courant de confiance en faveur des entreprises parties.

Pour relever ces défis, nous bénéficions de l'appui de l'Union européenne. L'institution européenne va nous aider à travers une série d'actions qu'elle prendra en charge. Notamment le coaching de tous les acteurs de centre, la mobilisation de l'expertise sectorielle pour gérer des affaires très techniques, l'immersion dans un pays où les modes alternatifs de règlement des litiges fonctionnent déjà, un suivi et un monitoring des activités pour tirer les leçons des expériences passées.

L'Union européenne s'en tiendra là ?

Non évidemment ! Son soutien va beaucoup plus loin. Dans le cadre de la sensibilisation par exemple, son appui nous permettra d'organiser une « journée justice alternative », l'édition de supports de communication, la rédaction d'une charte en faveur de la médiation et l'arbitrage, la mise en place des chartes sectorielles, la création d'un site web, les

Le Cemaco et la CCIAM

La chambre consulaire de Pointe-Noire est chargée d'assurer l'opérationnalisation du Cemaco. Et ce dans le cadre de la 2e phase du projet de renforcement des capacités commerciales et entrepreneuriales (PRCCE II).

Phase dans laquelle la chambre a hérité de la composante 2 relative à l'amélioration du climat des affaires. Dans cette optique, elle s'emploiera également à rendre disponible l'information économique à travers

la mise en place d'un Helpdesk, et à sensibiliser à la réglementation Ohada. La délégation générale est pour l'instant logée à la chambre consulaire, qui abrite statutairement cette juridiction.



www.apni-congo.org

www.apni-congo.org

APNI - novembre 2018

CONTACT

Délégation Générale de l'APNI
Email : apni.congo@gmail.com
Tél : 06 658 18 57 / 04 487 87 42
Enceinte Chambre de Commerce de Pointe-Noire,
sis au N°3, Boulevard Charles de Gaulles,
BP 326, Pointe-Noire

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



Association Vision Maman Véro Pour l'émancipation financière de la femme

Active depuis près d'une dizaine d'années, l'association Vision maman Véro (VMV) pourvoie au besoin d'émancipation financière de la femme grâce aux activités champêtres et à leur initiation à divers métiers. Au milieu du gué, elle a besoin de mains secourables.

Herbert le Pic

« J'ai grandi dans un département où j'ai appris à faire le manioc et le fofou. Je ne veux pas rompre avec cette culture ». Fondatrice de l'association VMV, Véronique Nitou Landou puise son énergie dans les souvenirs d'une enfance particulière. Long épisode où le goût des études et les perspectives qu'il laisse entrevoir ne rompent pas les liens avec une culture qui charrie les valeurs d'autonomie et de travail. C'est à l'aune de cette perception -chez elle opiniâtre- qu'elle lance un cadre associatif. Au départ, elle cible les activités champêtres qui sont menées dans le département du Kouilou, notamment dans le village Tchissoko. « L'association achète l'espace, fournit les semences. Le fruit des ventes est distribué et un peu d'argent est placé dans la caisse pour permettre à l'organisation de faire face aux imprévus », relate la fondatrice.

Parallèlement à ces activités, l'association va se lancer dans un nouveau challenge : l'appui à l'évolution de la jeune fille dans le département de Kouilou. Au cœur de cet engagement, la formation. Deux domaines sont retenus pour l'heure : la couture et la coiffure. Une véritable bouée pour les filles-mères en perte de repères dans le

district de Hinda où elles viennent de plusieurs villages.

Lancée avec l'appui du ministère de la Promotion de la femme, pourvoyeur des kits de travail, la formation en couture, qui a déjà pris en charge une quarantaine d'apprenties, a permis la sortie d'une première cordée en mars 2018. « C'est une formation de deux ans. Mais au bout d'une année, les premières filles formées deviennent des élèves-maîtresses qui participent à la formation des nouveaux venus », précise Véronique Nitou Landou. Celle qui met de l'huile dans les rouages de la machine s'appelle Marie Chantal Ngonu, maîtresse d'origine camerounaise. « Au début, ce n'était pas facile. Il fallait leur communiquer la passion, leur montrer la valeur, les avantages. Mais aujourd'hui, je suis fière d'elles. Elles accomplissent plus de progrès en coupe en une année que font mes apprenants de Pointe-Noire », révèle Chantal Ngonu.

Encouragée par ces résultats, l'association rêve grand pour ces apprenantes. En ligne de mire un jour, les commandes des sociétés établies dans le département et la quasi-exclusivité de la confection des tenues scolaires à l'orée des rentrées scolaires. Des rêves qui risquent de ne pas voir le jour. Car l'entité pilotée par Véronique Loembhet est en butte à de multiples difficultés.

L'association rêve grand pour ces apprenantes. En ligne de mire un jour, les commandes des sociétés établies dans le département et la quasi-exclusivité de la confection des tenues scolaires à l'orée des rentrées scolaires.



Les apprenantes et leur maîtresse (à gauche)

La première, la déshérence du parc matériel nécessaire à la pérennité des formations. « Les cinq machines à coudre ne sont plus en bon état. La matière d'œuvre vient de temps à autre à manquer », soupire Chantal Ngonu. Même écueils pour la section coiffure où les outils d'apprentissage ne font plus chorus avec le nombre d'apprenantes.

« Ce serait un gâchis si on laisse ces filles à leur triste sort. Voilà pourquoi, nous nous battons à intéresser tous ceux qui peuvent nous apporter leur appui », affirme Véronique Nitou Loembhet.

L'Orphelinat Coeur céleste, un endroit où les enfants se sentent chez eux !

Il est le refuge bienfaisant des filles et garçons dont l'âge oscille entre 3 et 16 ans. L'orphelinat Coeur Céleste est une structure qui s'emploie à redonner une seconde vie aux nombreux enfants orphelins du sida et abandonnés par leur parents.

Heliath Batsimba



Eder

Les pensionnaires de l'orphelinat au sortir d'un repas

Implanté au quartier Tchimbamba dans le premier arrondissement de Pointe – Noire Emery Patrice Lumumba, l'orphelinat Cœur céleste est l'œuvre de Célestine Bagniakana, assistante de direction chez Bolloré. L'idée d'ouvrir cette structure résulte au départ de sa volonté de soutenir les enfants orphelins du VIH-sida. Le Sida, une cause dans laquelle Célestine Bagniakana, s'est longtemps investie. D'abord en France auprès des personnes adultes et, ensuite, au Congo notamment à Pointe –Noire, en ciblant cette fois-ci la couche juvénile. Une couche qu'elle estimait très exposée à la maladie en raison, entre autres, de l'absence d'une vraie politique de sensibilisation dans le pays et en particulier dans la ville océane. Son engagement contre cette pandémie, va conduire quelques parents en butte au sida à se tourner vers Célestine Bagniakana pour solliciter une prise en charge de leurs enfants. Sollicitation à laquelle elle donnera une suite favorable. Ainsi, ces enfants seront dans un premier temps hébergés à son domicile, puis finiront par rejoindre l'orphelinat dont les travaux de construction venaient d'être achevés. Ce n'est que plus tard que l'orphelinat a ouvert ses portes à d'autres catégories d'enfants notamment, ceux abandonnés par leurs parents en manque de moyens et ceux subissant des sévices dans les foyers. Toujours dans le souci d'assister les enfants en difficulté, l'orphelinat " Cœur Céleste" avait sollicité et obtenu des autorités, la mise à leur disposition de quelques enfants du département du Pool, dans l'optique de leur apporter un meilleur encadrement après les troubles qu'a connus cette partie de la République. Aujourd'hui, il accueille près de 48 enfants au

L'orphelinat accueille près de 48 enfants au total, à savoir 38 filles et 10 garçons. Ils sont logés séparément entre deux dortoirs sur un bâtiment d'un étage.



Vue de bâtiment de l'orphelinat

Eder

total, à savoir 38 filles et 10 garçons. Tous sont logés séparément entre deux dortoirs sur un bâtiment d'un étage. Les enfants bénéficient en outre d'une scolarité régulière pour les uns et pour d'autres d'une formation à certains métiers professionnels tels que la coiffure, la restauration. Comme toute entité sociale œuvrant dans la réinsertion des enfants en situation de précarité, l'orphelinat Cœur Céleste dispose d'une pharmacie permettant de faire face aux premiers soins, des latrines modernes, une cuisine et d'une salle de détente équipée d'un poste téléviseur. Les instants de loisirs ne sont pas laissés en rade, car les pensionnaires apprennent les chants, s'adonnent à la danse et s'initient au piano. En termes de personnel, trois gouvernantes assurent le service au profit des enfants, un agent est chargé d'assurer la sécurité des lieux, un médecin le suivi médical et un répétiteur, la remise à niveau des enfants une fois à la maison.

Partenaires

Pour un meilleur fonctionnement, l'orphelinat Cœur Céleste recourt tantôt à des partenaires résidant à l'étranger, tantôt au Congo notamment certaines entreprises privées de la place à l'instar du groupe Bolloré. Un appui qui permet à la structure de pouvoir nourrir chaque jour les enfants, les vêtir, les soigner et les scolariser. En revanche, point d'aide étatique, ce qui n'ébranle nullement l'ardeur des



Eder

Deux pensionnaires s'adonnant aux basket ball dans la cour de l'orphelinat

Célestine Bagniakana appelle au concours d'autres sensibilités pour accompagner les actions de l'orphelinat.

responsables de l'entité sociale. Toutefois, Célestine Bagniakana appelle au concours d'autres sensibilités pour accompagner les actions de l'orphelinat. « On cherche des sponsors pour que ces enfants aient toujours quelque chose », plaide-t-elle.

Affichant une proximité dans la cour, les couloirs du bâtiment et les chambres, les enfants éprouvent de la joie. À chacune de ses apparitions dans l'enceinte de l'orphelinat, la promotrice est fortement congratulée par les enfants, qui viennent même dans ses bras, ce qui traduit la complicité entre cette dame et ses enfants. « Cette complicité construite au fil des années passe souvent très mal aux yeux de certains enfants au moment de quitter l'orphelinat pour rejoindre leurs parents », témoigne la promotrice. « Quand les enfants sont habitués à vivre ici, c'est-à-dire, ils ont tout, ils ont à manger le matin, à midi, le soir, ils se portent bien, le médecin passe, il y'a une pharmacie, c'est dur, on a avait essayé de les remettre pendant les vacances à leurs tuteurs, les enfants ont pleuré, c'était grave », ajoute-t-elle.

Collaboration

L'orphelinat Cœur Céleste travaille également en étroite collaboration avec d'autres entités sociales intervenant dans la réinsertion et l'encadrement des enfants en situation de précarité implantées à Pointe-Noire. Même démarche au sujet des autorités en charge des questions sociales y compris les services de la police. Ce qui fait que la démarche de placement des enfants ici répond à une procédure légale. Aussi, aucune politique d'adoption des enfants n'est pratiquée au niveau de l'orphelinat. Avec le temps, l'orphelinat s'affirme de plus en plus au vu du travail mené en direction des enfants. Sa directrice reconnaît tout de même que l'expérience est loin d'être un lac paisible. « Ce n'est pas facile, parce que chez nous il y a beaucoup de considérations, beaucoup de superstitions, la superstition est en train de tuer aussi », soupire-t-elle. Coté perspectives, cette structure espère bien doper ses capacités financières. « Que l'orphelinat ait plus de moyens. Les enfants mangent un carton de cuisses de poulet par jour, ils ne vont pas manger que ça tous les jours ; il faut du poisson, des légumes verts ..., le charbon, j'en achète 10 sacs par mois, parce que j'avais demandé à ce qu'on n'utilise pas le gaz. J'achète du pain pour 150.000 FCFA tous les mois, c'est dur ! », Confie-t-elle. Un défi ardu pour cette femme, orpheline de mère à 7 ans.



Saïd Bongo

L'orchestre K-Musica en concert à Pointe-Noire

Congo Musique

La rumba face à la révolution numérique

S'ils ne manquent pas de talent, les acteurs congolais de la rumba paient un retard criant dans leur adaptation aux contraintes de la révolution numérique, qui a accéléré le délitement du modèle économique classique de leur art. Faute d'un rapide sursaut, leur voix sera de plus en plus aphone.

Christian Massamba

On ne s'en souvient presque plus. Ou très peu. Près du rond-point Kasai dans le 1er arrondissement de Pointe-Noire, se tenait une boutique de la maison de distribution de disques Tamaris. Elle a depuis baissé pavillon. A quelque 2 kilomètres de là, son alter ego Ndiaye au marché central de la même ville a épousé ce funeste destin. Les disquaires, qui avaient essaimé à travers la ville, ont quasiment tous été aspirés par cet irrésistible vent ravageur. Autre temps, autre choix.

« On ne nous soutient pas et on ne nous considère pas », affirment en chœur les chanteurs. Leader de K-Musica, orchestre ponténégrin vieux d'une dizaine d'années, Yves Saint-Lazard joue à merveille de ce mantra. « Un jour, on nous a proposé d'effectuer sans contrepartie financière la première partie d'un concert de Fally Ipupa [NDLR : chanteur de la RD Congo qui a imposé son style au-delà de son pays]. J'ai refusé ! », Poursuit-il. Ces histoires, maints chanteurs les racontent, quand d'autres, saisis par un accès de pudeur, préfèrent les ensevelir sous de pelletées de sourires convenus. Il n'empêche, chez les premiers comme les seconds, elles sont l'illustration d'une crise profonde : celle qui signe la perte de vitesse d'un style musical, flamboyante vitrine culturelle des deux Congo des décades durant. Les choses étaient pourtant à mille lieues de s'engager sur une pente aussi périlleuse. La fin des années 90 et le début de la décennie 2000 ont vu débouler sur cette scène de jeunes loups décomplexés, aux dents très longues. Ils portaient la promesse de renouveau de cette rumba après le grand trou d'air enregistré à la suite de la retraite - ou de la disparition - des figures tutélaires comme Théo Blaise Kounkou, Cosmos Mountouari, Pierre Mountouari, Youlou Mabiala, Jean serge Essou, Pamelou Mounka, etc.

Le groupe extra Musica et ses multiples déclinaisons, le foisonnement de formations concurrentes à Brazzaville, Dolisie

et Pointe-Noire témoignent de cette effervescence. Lors du dernier concours Primusik organisé par les Brasseries du Congo, près d'une cinquantaine de groupes ont concouru dans la seule agglomération de Pointe-Noire. Une frénésie retombée tel un soufflet. Car près de 20 ans après, les principales constantes vitales de cette mouvance campent toutes dans le rouge : pas d'artiste à l'aura véritablement internationale ; disparition vertigineuse des groupes ; pas de producteurs ou distributeurs dignes de ce nom. D'ailleurs, l'autoproduction s'est hissée au rang de bouée de sauvetage dans un contexte où peu misent encore le moindre kopek sur les artistes musiciens. C'est le tunnel de l'incertitude après la vaste prairie de l'enthousiasme.

Modèle économique parti en vrille

Pourquoi en est-on arrivé là ? Le premier ressort explicatif est à chercher du côté des effets disruptifs de la révolution numérique dans un monde dont elle a précipité le cloisonnement géographique et culturel. Cette révolution a fait voler en éclats un modèle économique basé sur la vente du disque physique et la réalisation des concerts. Depuis, le disque a été largement ringardisé par le fichier, qui se transmet de main en main, et le téléchargement dans une large mesure gratuit. « C'est quasiment le règne de la gratuité », s'indigne un chanteur. « Même en optant pour les plateformes de téléchargement payants, peu des Congolais ont les moyens de paiement adaptés », tempère un économiste, familier de l'échiquier musical local. Peu préparés à cette embarquée numérique, presque tétanisés, les artistes congolais avancent à tâtons, slalomant entre pis-aller et vraies fausses solutions : name-dropping (phénomène mabanga) ; vente par colportage, cabarets hebdomadaires, parrainage ou sponsoring. Et en attendant d'identifier l'antidote providentiel, une autre menace complique

une équation déjà kafkaïenne : l'offensive musclée des chaînes de télévision satellitaires. Elles permettent un accès à un univers musical bariolé, où se côtoient les styles les plus divers. « Avec Trace TV, on voit autre chose, on a droit à des contenus musicaux inhabituels », s'anime un ex-aficionado de la rumba depuis peu séduit par l'afrobeat nigérian. Pas étonnant qu'après de nombreux mélomanes les demi-dieux locaux de la rumba passent désormais pour des nains dont on brocarde la frilosité créatrice. Au sujet de la créativité, on perçoit très peu de signes d'une vraie prise de conscience chez les chanteurs congolais plutôt prompts à emboucher la trompette de la plainte. Tout le contraire de la jeune garde de la RD Congo. Bousculée, confrontée aux mêmes défis, elle a relativement compris que la survie et le rayonnement sont aux prix d'une ouverture. Ouverture sur les méthodes de travail, d'abord. Toute une chaîne de valeurs se met en place comprenant des paroliers, des compositeurs, les VRP à la recherche des connexions internationales pour ouvrir aux artistes les portes d'autres marchés, d'autres publics. Ouverture sur les ingrédients de l'alchimie qui séduit, ensuite. Le recours au métissage des contenus, sans renonciation à l'ADN de la rumba, y est de plus en plus fréquent. La place accordée aux futurings où des voix revendiquant des influences différentes osent des associations parfois hardies en dit long. Comme, d'ailleurs, une timide évolution vers l'acoustique. Les acteurs congolais de la rumba en prendront-ils de la graine ? C'est le souhait de ceux que cette musique a enchanté.

« La rumba va continuer à exister mais elle doit innover ; il faut un truc de plus qui assure son renouvellement », estime Privat Triburce, chroniqueur de musiques. Lourde tâche pour ceux qui se sentent investis de la charge de perpétuer son épopée.

Cartes VISA BGFIBank Congo

Votre triplé gagnant.

Bienvenue dans un monde d'avantages exclusifs.



Offres soumises à conditions.

Suivez-nous sur :    



Ecoute - Qualité - Client

Tél.: 81 88

Email : eqccongo@bgfi.com



BGFI Bank