

VALEURS AJOUTÉES[©]

le Mag des Entreprises

Savoir pour mieux agir

www.valeurajouteeslemag.com

SEPTEMBRE - NO 163



L'ENQUÊTE INDUSTRIELLE : LA VÉRITÉ QUI OBLIGE À RÉAGIR

Prix Cameroun - 2000 FCFA
Afrique - 2500FCFA
Europe - 4€ / USA - 5\$



9 770266 405383

Maître Lubin
NTOUTOUME

Ministre de l'Industrie
& de la Transformation locale - Gabon

MINIROS



21

L'ENQUÊTE INDUSTRIELLE : LA VÉRITÉ QUI OBLIGE À RÉAGIR

Maître Lubin
NTOUTOUME

Ministre de l'Industrie
& de la Transformation locale

- 03 ÉDITO**
Marlyse NDJENGA
Directrice de Publication
Valeurs Ajoutées
- 06 L'INVESTISSEUR QUI NÉGLIGE LE JURIDIQUE PRÉPARE SES PROPRES RISQUES**
Maître Jean PETRO
Ancien Bâtonnier de l'ordre National des Avocats - Avocat à la cour
- 36 GLOBAL CHEMLIQUIDATIONS**
Gaddy Sorel FANKENG
Directeur Général - Global CHEMLIQUIDATIONS
- 45 ELLE NE FABRIQUE PAS SEULEMENT DES MACHINES. ELLE FABRIQUE DE LA VALEUR AFRICAINE**
Leïla Ben BRAIEK
Directeur Général - SLPI
- 57 CIMAF GABON**
LE CIMENTIER QUI CHANGE D'ÉCHELLE
- 61 BAMBOO MICROFINANCE**
LA MICROFINANCE GABONAISE QUI CHANGE D'ÉCHELLE
- 68 BELINGA**
DU MINÉRAI AU CORRIDOR INDUSTRIEL
- 74 LES PETITS POTS DE L'OGOOUÉ : LE TERROIR GABONNAIS PASSE À TABLE**
- 80 INVESTISSEMENTS :**
COMMENT L'ALGÉRIE, LE MAROC, L'ÉGYPTE, LE RWANDA ET LE CAMEROUN SE LIVRENT UNE BATAILLE SILENCIEUSE POUR ATTIRER LES INDUSTRIELS AFRICAINS
- 83 LE GABON ENTRE DANS L'ÈRE DE LA SOUVERAINETÉ NUMÉRIQUE**
S.E Brice OLIGUI-NGUEMA
Président de la République gabonaise
- 89 QUAND LE CAPITAL DEVIENT UN LEVIER DE CROISSANCE, D'INNOVATION ET D'IMPACT**
Norlhoda BOUJILAT
Fondatrice de NBS - Architecte D'écosystèmes



**Marlyse
NDJENGA**
Directrice de Publication
Valeurs Ajoutées

Il y a des moments où les chiffres ne sont plus de simples chiffres. Ils deviennent des signaux. Ils nous obligent à regarder l'économie autrement, à dépasser les discours et à poser les vraies questions.

Ce numéro de Valeurs Ajoutées est né de cette volonté : regarder l'industrie africaine non pas comme une succession de projets, mais comme une bataille pour la création de valeur.

Le constat est clair : l'Afrique entre dans une nouvelle compétition industrielle. Et cette compétition ne se joue plus uniquement sur les ressources naturelles, les exonérations fiscales ou la taille des marchés. Elle se joue sur la capacité des États à construire un environnement dans lequel une entreprise peut

investir, produire, recruter, innover, exporter et grandir. Notre dossier consacré à la compétition que se livrent notamment l'Algérie, le Maroc, l'Égypte, le Rwanda et le Cameroun pour attirer les industriels le montre avec force. Les avantages compétitifs changent. Infrastructures, énergie, rapidité administrative, sécurité juridique, capital humain, zones industrielles, financement et accès aux marchés régionaux deviennent les véritables armes de cette nouvelle bataille.

Mais attirer une usine ne suffit pas. Il faut qu'elle transforme l'économie autour d'elle.

C'est précisément ce que nous avons voulu observer au Gabon.

Dans notre Grand Entretien, Maître Lubin Ntoutoume, Ministre de l'Industrie et de la

L'AFRIQUE NE DOIT PLUS SEULEMENT ATTIRER LES CAPITAUX. ELLE DOIT FABRIQUER DE LA VALEUR

Transformation locale, revient sans détour sur les défis de l'industrie gabonaise : participation des compétences nationales, concentration géographique des activités, parafiscalité, simplification des procédures, financement des PME-PMI, transfert de compétences et développement des pôles économiques. Le message qui ressort de cet échange est essentiel : la souveraineté industrielle ne peut être une proclamation ; elle doit devenir une capacité productive.

Cette transformation passe aussi par des investissements capables de créer des écosystèmes.

L'exemple de CIMAF Gabon est à cet égard particulièrement intéressant. Les investissements annoncés dans le clinker et l'extension des capacités de production ne concernent pas uniquement le ciment. Ils posent la question de la sous-traitance, de la logistique, de la maintenance, de l'ingénierie, de la formation et, plus largement, de la capacité des entreprises gabonaises à prendre leur place autour des grands projets industriels.

Même logique avec Belinga. La véritable question n'est pas seulement de sortir du minerai du sol. Elle est de savoir si ce minerai peut devenir le point de départ d'un corridor industriel associant infrastructures, énergie, transformation, services, PME et capital humain. Autrement dit : passer de l'extraction à la chaîne de valeur.

Et c'est peut-être là que se trouve le fil rouge de ce numéro.

De Sfax à Libreville, des cabinets d'avocats aux unités industrielles, de la microfinance aux petites entreprises agroalimentaires, une même question revient : qui fabriquera les outils avec lesquels l'Afrique fabriquera son avenir ?

Le parcours de Leïla Ben Braïek apporte une réponse

concrète. Son entreprise ne se contente pas de fabriquer des équipements industriels ; elle contribue à donner à d'autres entreprises africaines les moyens de produire davantage, de transformer leurs matières premières et de conquérir de nouveaux marchés.

Même notre entretien avec Maître Jean Petro nous ramène à cette exigence : dans un environnement économique devenu plus complexe, l'investisseur ne peut plus négliger le droit, la réglementation communautaire, la fiscalité ou la compliance. La sécurité juridique n'est pas un supplément de confort. Elle est une infrastructure invisible de l'investissement.

Alors, que devons-nous retenir de ce numéro ?

Peut-être ceci :

L'Afrique ne manque pas d'opportunités. Elle doit désormais mieux organiser les conditions qui permettent de les transformer en valeur.

Transformer nos matières premières.

Transformer nos entreprises.

Transformer nos compétences.

Transformer nos territoires.

Transformer nos financements.

Et surtout, transformer notre manière de penser le développement.

Car le véritable enjeu de l'industrialisation africaine n'est pas simplement de produire plus.

C'est de produire davantage de valeur, ici.

C'est cette Afrique-là que Valeurs Ajoutées veut continuer à raconter : une Afrique qui entreprend, qui investit, qui innove, qui construit et qui apprend aussi à regarder ses propres entreprises comme des acteurs capables de conquérir le continent.



**Valeurs Ajoutées :
donner une voix aux entreprises
africaines**

www.valeurajouteeslemag.com

Contact +237 699 48 83 27

ENTREPRISE

FINANCEMENT

INVESTISSEMENT

GESTION

MADE IN AFRICA

SUCCESS STORY

DROIT DES AFFAIRES

www.valeursajouteeslemag.com

**Savoir
Pour Mieux
AGIR**

VALEURS AJOUTÉES®

le Mag des Entreprises

LADY POWER MAG

***L'INVESTISSEUR
QUI NÉGLIGE
LE JURIDIQUE
PRÉPARE SES
PROPRES RISQUES***

*Maître Jean **PETRO***

*Ancien Bâtonnier de l'Ordre national
des Avocats - Avocat à la Cour*

Ancien bâtonnier, avocat d'affaires et observateur privilégié des mutations économiques de l'Afrique centrale, Maître Jean Petro appartient à cette génération de professionnels qui ont accompagné l'évolution du droit des affaires depuis les années 1980.

Entre arbitrages internationaux, investisseurs étrangers, droit communautaire et transformation des standards juridiques africains, il revient dans cet entretien sur :

- la construction du cabinet Petro ;
- les réalités du climat des affaires au Congo ;
- les risques juridiques des investisseurs ;
- et les nouveaux enjeux de la compliance en Afrique centrale.



Maître Jean Petro

Ancien Bâtonnier de l'Ordre national des Avocats - Avocat à la Cour

“

On s'est retrouvé automatiquement en position d'être des dirigeants des instances qui allaient être formées.

À travers son récit, Maître Jean Petro ne construit pas l'image d'un homme arrivé par stratégie froide ou par calcul de carrière. Il parle plutôt d'un contexte, d'un moment historique, et d'une génération de pionniers qui ont grandi avec la structuration du barreau congolais.

VA : Alors, en parlant de vous, c'était vos responsabilités, votre vision du métier d'avocat d'affaires, surtout en Afrique centrale, dans notre contexte de l'Afrique centrale ?

- M. Jean PETRO :

D'abord, j'ai parlé de précoce, mais enfin, ce n'est pas un mérite, ce n'est pas un exploit. On arrive à des situations parce que, simplement, c'est une question d'opportunité. Il s'est trouvé qu'à l'époque où il a été mis en place au Congo des institutions pour diriger le barreau,

pour s'occuper de la profession d'avocat, on n'était pas beaucoup de Congolais. À Pointe-Noire, on devait être 4 ou 5 Congolais, et puis sur tout le Congo, on devait être à peu près une quinzaine. Je vous parle du début des années 80, quand j'ai prêté serment. »

« On s'est retrouvé automatiquement en position d'être des dirigeants des instances qui allaient être formées. C'est pour cette raison qu'à Pointe-Noire, j'ai commencé par être trésorier de l'Ordre. En 93-94, je suis devenu bâtonnier du barreau de Pointe-Noire. Ensuite, j'ai été élu bâtonnier de l'ordre national. Je me suis occupé de la profession au niveau national. »

« C'est pareil, on était là. On n'a rien fait de spécial, si ce n'est que l'engagement que nous avions, parce que nous croyions à cette profession. »



“

J'ALLAIS AU TRIBUNAL PRATIQUEMENT TOUS LES JOURS

« Tous les jeunes avocats commençaient par ce que leur patron ne faisait pas, c'est-à-dire aller plaider les affaires de chiens écrasés, de parcelles, d'accidents à la circulation. J'ai commencé par faire ça. J'étais pratiquement au tribunal tous les jours, surtout en matière correctionnelle, les accidents à la circulation, puisque nous étions avocats de la seule compagnie d'assurance qu'il y avait au Congo, c'est-à-dire l'ARC. »

« Cela m'a donné l'habitude du prétoire, et j'allais au tribunal pratiquement tous les jours, puisque les audiences correctionnelles en matière d'accident à la circulation, c'était, je crois, trois jours dans la semaine. »

DÉCRYPTAGE

Avant les grands investisseurs internationaux, les opérations complexes et les restructurations, le cabinet Petro s'est construit dans les tribunaux, au contact quotidien du contentieux réel.

Cette immersion dans les audiences correctionnelles et les litiges classiques a progressivement forgé :

- la rapidité d'analyse ;
- la discipline procédurale ;
- et surtout la compréhension concrète du risque juridique.



Maître
Jean PETRO

*Ancien Bâtonnier de l'Ordre national
des Avocats - Avocat à la Cour*



LE BASCULEMENT VERS LE DROIT DES AFFAIRES

« On venait de sortir du choc pétrolier de 73, et par la suite, on a eu également l'intervention des institutions internationales. Le pays s'ouvrait parce qu'il avait besoin d'argent après l'échec pétrolier de 1973. Le pays s'ouvrait donc à ces institutions et comme nous n'étions pas avocats de l'État, nous accompagnions finalement ces institutions et aussi les sociétés privées qui s'installaient. »

« Je me souviens, l'un des premiers dossiers que j'ai eu à voir, c'était un dossier qui intéressait l'OPIC, qui est un organe public américain qui s'occupe de l'aide au développement au niveau des investisseurs privés. »

« Je pense au dossier des Eucalyptus, parce qu'à l'époque il y avait un grand projet au Congo qui était celui de l'implantation d'une usine de pâte à papier à Pointe-Noire. »

« C'était l'un des premiers dossiers où j'ai eu à faire. Et puis après, j'ai eu cette habitude-là, j'ai eu cette formation-là, et du coup on a été tout le temps sollicité. »

« J'ai fini par y avoir un intérêt. Je fais beaucoup plus ça aujourd'hui. C'est l'activité dominante du cabinet. »



Maître Jean Petro

Ancien Bâtonnier de l'Ordre national des Avocats - Avocat à la Cour

« LA STABILITÉ, C'EST LE MOUVEMENT PERMANENT »

VA : Quels sont véritablement les moments structurants dans la construction du cabinet Petro ?

- M. Jean PETRO :

« Les grands moments structurants, c'est l'adaptation permanente. L'adaptation permanente et aussi la remise en question permanente. Parce qu'avocat, on ne travaille pas pour soi. »

C'est comme le soleil. Le soleil ne s'éclaire pas lui-même, le soleil éclaire les autres. En tant qu'avocat, je suis amené à accompagner les autres. Donc je suis tenu d'être vigilant, de percevoir leurs besoins et d'adapter mes prestations par rapport à leurs besoins. »

« Les moments structurants, ils sont permanents, puisque c'est l'adaptation permanente. Donc l'observation et l'adaptation, »

et les deux amènent à la créativité, parce que le besoin d'innover. »

« Je pense avoir été l'un des premiers, pour ne pas dire le premier, à avoir utilisé les ordinateurs dans nos cabinets. »

« À l'occasion d'un arbitrage à Paris, je suis resté longtemps à observer les cabinets parisiens avec qui je travaillais dans cet arbitrage international. J'ai vu que dans chaque bureau, chaque avocat était devant une espèce de machine. Cette curiosité m'a amené au retour au Congo... J'ai commencé avec ça et puis progressivement. »

« Chaque jour, je suis obligé de revoir, de repenser. La stabilité signifie le mouvement permanent. La stabilité, ce n'est pas l'immobilisme, mais c'est le mouvement permanent. »

LES DOSSIERS QUI ONT STRUCTURÉ LE CABINET PETRO

- Assurance & contentieux
- Arbitrage international
- Investissements étrangers
- Projets industriels
- Accompagnement des multinationales
- Droit des affaires OHADA



***LE SOLEIL NE
S'ÉCLAIRE PAS
LUI-MÊME. LE SOLEIL
ÉCLAIRE LES AUTRES.***

*Maître Jean **PETRO***

*Ancien Bâtonnier de l'Ordre national
des Avocats - Avocat à la Cour*



QUAND LE TRAVAIL D'UN CABINET AFRICAIN FRANCHIT LES FRONTIÈRES

Au fil des années, le cabinet Petro s'est progressivement imposé comme l'une des références du droit des affaires en République du Congo.

Cette trajectoire lui a récemment valu plusieurs distinctions internationales, notamment :

- une reconnaissance par Corporate INTL à Londres ;
 - ainsi qu'une distinction lors des Trophées Lumière du Congo à Paris.
- Mais derrière ces récompenses, Maître Jean Petro refuse toute personnalisation excessive du succès. Pour lui, ces distinctions racontent avant tout une aventure collective, portée par une équipe structurée et une culture d'exigence construite dans la durée.

VA : Votre cabinet a récemment été distingué sur la scène internationale, notamment à Londres par Corporate INTL et à Paris lors des Trophées Lumière du Congo.

Au-delà de la distinction elle-même, qu'est-ce que cette reconnaissance représente pour vous aujourd'hui ?

Et surtout, qu'est-ce qu'elle révèle selon vous du parcours et de l'évolution du cabinet Petro ?

- M. Jean PETRO :

« Cette distinction, je le dis avec beaucoup de sincérité, c'est évidemment le fruit du travail. Mais c'est surtout le travail d'une équipe qui est à la hauteur, parce que ce n'est jamais une aventure individuelle.

Je pense qu'il faut rendre hommage à cette équipe, à ces jeunes collaborateurs.

Aujourd'hui, le cabinet compte 25 personnes en effectif permanent, ce qui, je pense, reste assez rare dans notre environnement. Et si l'on ajoute les prestataires extérieurs, nous sommes près d'une trentaine de collaborateurs.

Je crois que ce sont justement les efforts de cette équipe de 30 personnes qui expliquent ces distinctions. Il faut également remercier les clients, parce qu'au fond, cette reconnaissance vient aussi de leur confiance.

Comme je le dis souvent, nous essayons d'être disponibles, de répondre aux attentes des clients, de suivre leur évolution et surtout d'anticiper leurs besoins.

Ces distinctions nous obligent finalement à rester encore plus vigilants et exigeants dans notre manière de travailler. »

DISTINCTION

PETRO CABINET D'AVOCATS SACRÉ « FIRM OF THE YEAR »

Le cabinet d'avocats PETRO distingué au Global Award 2026
dans la catégorie Business Law – Firm of the Year.
Une reconnaissance internationale de son excellence
juridique et de son engagement.



**AWARD
WINNER
2026**

Corporate  **INTL**

Business Law Firm
of the Year

Cabinet D'Avocats Petro
Republic of the Congo





***CETTE DISTINCTION EST
AVANT TOUT LE TRA-
VAIL D'UNE ÉQUIPE.***

Maître Jean **PETRO**

*Ancien Bâtonnier de l'Ordre national
des Avocats - Avocat à la Cour*

Quelques semaines seulement après plusieurs distinctions internationales, le cabinet Petro vient une nouvelle fois d'être honoré sur la scène mondiale.

Maître Jean Petro a récemment reçu le prix :

"Global Award Winner 2026 – Business Law Firm of the Year" décerné par Leaders in Law, consacrant ainsi le cabinet Petro parmi les références du droit des affaires sur le continent africain.

Cette distinction internationale vient saluer :

- plusieurs décennies d'expertise ;
- la structuration du cabinet ;
- son accompagnement des investisseurs ;
- ainsi que son positionnement dans les opérations complexes de droit des affaires en Afrique centrale.

À travers cette nouvelle reconnaissance, c'est toute la trajectoire du cabinet Petro qui se retrouve mise en lumière : celle d'un cabinet africain ayant progressivement construit sa crédibilité autour de la rigueur, de l'adaptation et de l'accompagnement stratégique des entreprises.

Dans la suite de notre entretien, Maître Jean Petro revient justement sur la signification de ces distinctions internationales et sur la culture d'exigence qui structure aujourd'hui son cabinet.

VA : Votre cabinet vient récemment de recevoir une nouvelle distinction internationale avec le prix "Global Award Winner 2026 – Business Law Firm of the Year" décerné par Leaders in Law. Après les reconnaissances obtenues à Londres et à Paris, que représente pour vous cette nouvelle consécration internationale ?

Et surtout, qu'est-ce qu'elle révèle selon vous de l'évolution du cabinet Petro et du positionnement des cabinets africains sur la scène internationale ?

- M. Jean PETRO :

« Je reçois cette distinction avec beaucoup d'humilité et surtout avec beaucoup de reconnaissance. Comme je le dis souvent, ce type de prix est évidemment le résultat d'un travail, mais ce n'est jamais le travail d'un seul homme. Derrière cette reconnaissance, il y a toute une équipe, il y a des collaborateurs, il y a des clients qui nous font confiance depuis des années, et il y a surtout une certaine vision du métier.

Je pense que cette distinction montre aussi qu'aujourd'hui, les cabinets africains peuvent parfaitement évoluer selon des standards internationaux lorsqu'ils acceptent cette remise en question permanente dont nous parlions tout à l'heure. Les investisseurs et les institutions regardent désormais davantage la qualité du travail, la réactivité, la capacité d'anticipation et la rigueur dans l'accompagnement des dossiers.

Pour nous, cette reconnaissance est donc à la fois un encouragement et une responsabilité supplémentaire. Elle nous oblige à rester vigilants, à continuer d'évoluer et surtout à ne jamais considérer que nous sommes arrivés.

Le droit des affaires change en permanence. Les réglementations changent. Les attentes des investisseurs changent. Donc un cabinet qui veut rester crédible doit lui aussi rester en mouvement permanent.

Et puis je crois aussi que cette distinction envoie un signal positif pour notre environnement. Elle montre qu'un cabinet basé en République du Congo peut aujourd'hui être observé, évalué et reconnu au niveau international sur des dossiers de droit des affaires. C'est important pour nous, mais c'est aussi important pour l'image de notre profession et de notre région. »



LE CABINET PETRO EN CHIFFRES

- 25 collaborateurs permanents
- 30 collaborateurs avec experts associés
- Distinctions internationales à Londres et Paris
- Expertise :
 - hydrocarbures ;
 - transport maritime ;
 - investissements ;
 - restructurations ;
 - droit OHADA ;
 - fiscalité ;
 - compliance.

Maître Jean PETRO

Ancien Bâtonnier de l'Ordre national
des Avocats - Avocat à la Cour



DÉCRYPTAGE

À travers cette réponse, Maître Jean Petro expose une vision moderne du cabinet d'affaires africain :

un cabinet qui ne se limite plus au contentieux ou à la rédaction juridique, mais qui devient une plateforme globale d'accompagnement stratégique.

La notion de :

- disponibilité ;
- anticipation ;
- compliance ;
- et pluridisciplinarité

apparaît ici comme le cœur du modèle du cabinet Petro.

VA : Votre cabinet accompagne depuis plusieurs années des entreprises, des investisseurs et des groupes internationaux. Selon vous, quelles sont les clés qui permettent de gagner puis de maintenir cette confiance dans la durée ?

- M. Jean PETRO :

« Oui, c'est probablement la disponibilité. Parce que pour observer l'autre, il faut être disponible, il faut avoir le temps de s'intéresser à l'autre. Ça se passe comme ça dans les relations humaines. Il faut également observer et anticiper. C'est ce que nous appelons aujourd'hui la compliance, c'est-à-dire amener le client à comprendre qu'il existe une réglementation et vérifier s'il est réellement en conformité avec celle-ci. Tout cela va ensemble. L'homme d'affaires ou le client qui vient vous voir arrive avec ses propres préoccupations, mais aussi avec le besoin d'avoir une perspective. Puisqu'il s'agit d'un accompagnement, cet accompagnement se fait dans la durée, sur un chemin donné, en regardant vers l'avenir. Notre vocation, en tant qu'avocats, c'est d'accompagner le client. D'ailleurs, il nous arrive même de développer avec certains clients des relations qui dépassent parfois le strict cadre professionnel, parce qu'on veut véritablement les accompagner. Et je pense que les clients sentent que lorsqu'ils viennent chez nous, ce n'est pas simplement pour confier une affaire avant de repartir une fois les honoraires réglés. Nous les accompagnons réellement. Justement, en parlant d'adaptation, nous avons fini par nous imposer la pluridisciplinarité. Cela signifie que lorsqu'un client vient nous voir pour un dossier d'investissement, nous ne faisons pas uniquement le corporate. Nous attirons également son attention sur les relations avec ses travailleurs, les relations avec l'administration, ainsi que sur les réglementations spécifiques à son secteur d'activité.



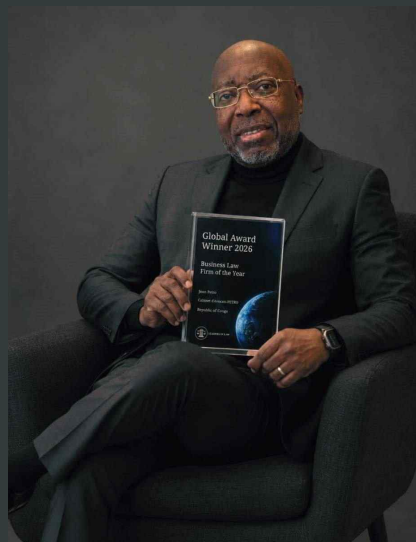
LES PILIERS DE LA CONFIANCE SELON MAÎTRE JEAN PETRO

- La disponibilité
- L'anticipation
- La compliance
- L'accompagnement dans la durée
- La pluridisciplinarité
- La proximité humaine avec le client

Dans un contexte africain où les investisseurs recherchent de plus en plus un accompagnement global, Maître Jean Petro défend une approche multidisciplinaire du droit des affaires. Pour lui, le cabinet moderne ne peut plus fonctionner en silo.

Maître Jean PETRO

Ancien Bâtonnier de l'Ordre national
des Avocats - Avocat à la Cour



// AUJOURD'HUI, IL FAUT VRAIMENT ÊTRE EN ÉQUIPE



VA : Vous voyez, on a beaucoup de cabinets qui bossent sur des dossiers nationaux, internationaux, mais en ce qui concerne les standards globaux de la crédibilité, est-ce qu'il y a quelque chose à ajouter également sur ce point ? Est-ce qu'il y a des qualités fondamentales pour avoir ces standards globaux quand on travaille avec des entreprises étrangères ?

- M. Jean PETRO :

« Il faut être accessible, la réactivité ça compte beaucoup, et ensuite aussi la compétence, parce que c'est quand même des intérêts importants qui sont en jeu. »

« Ces multinationales, ces entreprises ont des services juridiques bien structurés, donc vous avez des interlocuteurs qui sont également des sachants. »

« Donc on ne va pas leur vendre du bas de gamme, si je peux m'exprimer ainsi. »

« Il y a justement la remise en question permanente, ça y va aussi au niveau des méthodes de travail, de ces standards dont vous avez parlé. »

« Aujourd'hui, avec les nouvelles technologies d'information, la connaissance vient à nous. »

« À l'époque, il fallait aller dans les librairies, dans les bibliothèques, pour découvrir les choses. Aujourd'hui, vous êtes devant votre ordinateur et vous avez accès à énormément d'informations. »

VA : Alors concernant le droit des affaires en Afrique centrale, quel est votre regard sur l'évolution du droit des affaires, vu que vous l'appliquez depuis des années ?

- M. Jean PETRO :

« On est passé de l'ancienne formule qui était beaucoup plus du droit hérité de la période coloniale, qu'on a adapté, aujourd'hui nous sommes passés à ce qu'on appelle le droit OHADA, qui est harmonisé au niveau de plusieurs pays d'Afrique. »

« Mais il y a aussi ce qu'on oublie souvent, c'est qu'il y a aussi le droit communautaire, le droit de la CEMAC, et probablement demain le droit de la CEEAC. »

« Tout ça fait que nous avons besoin de nous adapter à cette évolution du droit. »

« Aujourd'hui, il faut vraiment être en équipe, une équipe bien structurée. Travailler de manière isolée, solitaire, il faut oublier ça. Quand on fait du droit des affaires, il faut l'oublier. »

DÉCRYPTAGE

L'évolution du droit des affaires africain ne repose plus uniquement sur les législations nationales.

Entre OHADA, droit communautaire CEMAC et intégration régionale progressive, les cabinets doivent désormais intégrer des compétences transversales et internationales.

VA : *Pour un investisseur qui veut arriver en République du Congo, qu'est-ce qu'on dit à ces investisseurs-là ?*

- M. Jean PETRO :

« Je ne peux pas dire que le climat des affaires au Congo, la sécurité juridique est parfaite. Je ne le dirai pas. »

« Mais tout ce que je dirai, c'est qu'il y a probablement des raisons d'espérer que ça va s'améliorer. »

« D'une manière générale, il y a probablement des sujets d'inquiétude, de préoccupation. »

« Sur le terrain, nous sommes présents justement pour accompagner les investisseurs, faire en sorte qu'ils ressentent moins les aléas dus probablement à ce qu'on peut appeler les imperfections sur le plan de la sécurité juridique. »

« Je vais être réaliste, les problèmes existent, mais nous sommes là pour les résoudre. »

LE SECTEUR DES NOUVELLES TECHNOLOGIES, TOUT ÇA EST À BÂTIR

VA : *Si on vous demandait quand même de dire quels sont les secteurs attractifs pour quelqu'un qui regarde le Congo de loin, on parlerait de quels secteurs ?*

- M. Jean PETRO :

« Le Congo, comme la plupart des pays d'Afrique, ce sont des champs ouverts. Ce sont des terres de grandes possibilités au niveau du marché, des consommateurs et même du commerce inter-régional. »

« Il y a déjà le secteur des nouvelles technologies. Là, on n'a pas beaucoup d'activités, on n'a pas beaucoup d'intervenants. »

« Tout ce qui est livraison de restaurants, livraison avec des applications, appeler rapidement un taxi avec une application... tout ça est à faire. Tout ça est à bâtir. »

« Il y a aussi les secteurs de l'agriculture. »

« Pendant la Covid, on a eu beaucoup de mal à trouver les oranges au Congo, parce qu'elles étaient importées d'Afrique du Sud ou du Maghreb. »

« Si on veut que les jeunes se lancent dans l'agriculture, il faut les accompagner financièrement, parce que le retour sur investissement n'est pas aussi rapide qu'on l'espérerait. »

« Pour les jeunes, je pense surtout au secteur des nouvelles technologies et de la formation. »

« IL FAUT AVOIR LA VOLONTÉ DE NE RIEN NÉGLIGER, DE TOUT VÉRIFIER. »

VA : *Depuis que vous côtoyez les investisseurs, quels sont aujourd'hui les risques juridiques les plus sous-estimés en Afrique centrale ?*

- M. Jean PETRO :

« La réglementation communautaire est très diffusée au niveau des professionnels, mais beaucoup moins au niveau du public et encore moins au niveau de l'investisseur étranger. »

« Les questions de concurrence relèvent du droit communautaire. Les questions douanières relèvent aussi du droit communautaire. Les questions des transports maritimes également. »

« Généralement, je dis aux clients qui arrivent : méfiez-vous, sur le plan juridique, ça fait 30 % de vos problèmes. »

« Une fois que vous avez réglé ces 30 %, les 70 % restants concernent votre activité principale. »

« Mais si vous venez seulement avec vos 70 %, faites attention parce que les 30 % peuvent vous créer des problèmes. »

« Dans ces 30 %, il y a la réglementation administrative, financière, monétaire, communautaire et fiscale. »

« La fiscalité peut couler une entreprise. »





CONSEILS STRATÉGIQUES DE MAÎTRE JEAN PETRO

VA : *Le premier réflexe juridique avant d'investir au Congo ?*

- M. Jean PETRO :

« Le réflexe juridique, c'est de chercher un bon accompagnateur local, l'avocat. Et l'avocat vous avise de tous les risques juridiques et fiscaux. »

VA : *Pour un investisseur étranger ?*

- M. Jean PETRO :

« La réglementation du secteur dans lequel on veut investir. »

VA : *Comment choisir efficacement un investisseur ?*

- M. Jean PETRO :

« Il faut interroger ceux qui sont dans ce pays, ceux qui ont déjà eu des activités dans ce pays, comment ils s'y sont pris. »

VA : *Le conseil final ?*

- M. Jean PETRO :

« Il faut avoir la volonté de ne rien négliger, de tout vérifier. »

Maître
Jean PETRO

*Ancien Bâtonnier de l'Ordre national
des Avocats - Avocat à la Cour*



L'ENQUÊTE INDUSTRIELLE

LA VÉRITÉ QUI OBLIGE À RÉAGIR



Maître Lubin **NTOUTOUMIE**
Ministre de l'Industrie & de la Transformation locale

VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises

Maître Lubin
NTOUTOUME

*Ministre de l'Industrie
& de la Transformation locale*

“

Entretien

L'ENQUÊTE INDUSTRIELLE :
la vérité qui oblige à réagir

Le problème ne se situe pas au niveau de la nationalité des chefs d'entreprises, mais de leur capacité à se structurer autour d'une vision fixée par le Président de la République.

L'ENQUÊTE INDUSTRIELLE : LA VÉRITÉ QUI OBLIGE À RÉAGIR

VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises



Maître Lubin NTOUTOUME

Ministre de l'Industrie & de la Transformation locale

VA : *Monsieur le Ministre, l'enquête relève que 73% des entreprises industrielles gabonaises sont dirigées par des expatriés. Pour un chef d'entreprise gabonais, c'est une réalité difficile à entendre. Au-delà du constat, quelle est votre réponse concrète ? Pas en termes d'intentions, mais en termes de mesures chiffrées, datées et opposables ?*

- Maître Lubin NTOUTOUME :

À l'issue de ce travail réalisé avec le concours de la **Banque Africaine de Développement (B.A.D.)**, les données produites nous ont permis de percevoir la réelle photographie de notre industrie. Le problème ne se situe pas au niveau de la nationalité des chefs d'entreprises, mais de leur capacité à se structurer autour d'une vision fixée par le Président de la République. Ce constat, plutôt que d'être perçu comme une fatalité, doit être pour nous un catalyseur invitant à une plus grande participation

des Gabonais dans la gouvernance du secteur industriel. C'est donc pour nous, à la fois un défi mais aussi une opportunité.

C'est suivant cette logique que le Gouvernement a déjà pris un certain nombre de mesures visant à développer l'entrepreneuriat ; avec notamment la création de la Banque pour le Commerce et l'Entrepreneuriat du Gabon (BCEG), dotée d'un capital de 17 Milliards, cette institution financière est principalement dédiée aux PME-PMI et à l'inclusion financière.



**Maître Lubin
NTOUTOUME**

*Ministre de l'Industrie
& de la Transformation locale*

Par ailleurs, des mesures incitatives ont été prises, notamment :

- Exonération pendant cinq ans de l'impôt sur le bénéfice et les taxes douanières sur l'importation des intrants ;
- La protection de la marque dans l'espace OAPI ;
- La priorité d'accès aux marchés publics par les petites et moyennes industries (PMI) ;
- La priorité d'accès également à la sous-traitance pour les entreprises autochtones.

Aussi, le Ministère dont j'ai la charge, met-il un accent particulier lors de nos négociations avec de nouveaux investisseurs, sur l'employabilité des Gabonais (80%-20%), mais surtout sur la formation et le transfert de compétences.

Par ailleurs, des mesures incitatives ont été prises, notamment :

- Exonération pendant cinq ans de l'impôt sur le bénéfice et les taxes douanières sur l'importation des intrants ;
- La protection de la marque dans l'espace OAPI ;
- La priorité d'accès aux marchés publics par les petites et moyennes industries (PMI) ;
- La priorité d'accès également à la sous-traitance pour les entreprises autochtones.

Aussi, le Ministère dont j'ai la charge, met-il un accent particulier lors de nos négociations avec de nouveaux investisseurs, sur l'employabilité des Gabonais (80%-20%), mais surtout sur la formation et le transfert de compétences.

VA : Le Gabon ne compte que 188 entreprises industrielles formelles pour 2,4 millions d'habitants, contre plusieurs milliers au Cameroun voisin. Qu'est-ce que ce chiffre dit réellement de l'environnement des affaires au Gabon, et quelles sont les trois barrières que vous vous engagez à lever en priorité dans les 12 prochains mois ?

- Maître Lubin NTOUTOUME : Comparaison n'est pas raison. Entendons-nous bien. Chaque pays a ses propres réalités économiques et industrielles.

Avec ses 2,4 millions d'habitants, le Gabon est entré dans une phase de souveraineté industrielle impulsée par le Chef de l'Etat. Le renforcement des missions de l'Agence Nationale de la Promotion des Investissements (A.N.P.I) dont je viens de parler, de la compétitivité de nos Zones Economiques Spéciales, ou encore la simplification des procédures sont autant d'atouts qui militent pour l'attractivité de notre marché.

De fait, le marché gabonais ne se mesure donc pas par rapport à la taille de sa population, mais plutôt en termes de valeur et surtout de qualité. Aujourd'hui, nous travaillons à corriger les aspects suivants :

- La forte concentration géographique des activités industrielles, environ 67 % qui sont implantées dans la province de l'Estuaire ;
- La faible implication des compétences nationales dans la gouvernance des entreprises ;

- Les insuffisances en matière de régulation et de gouvernance du secteur industriel.

Le Président de la République souhaite le développement équitable de toutes les régions. Il nous appartient de favoriser l'implantation des entreprises dans les neuf provinces de notre pays. J'ai la charge de créer des pôles économiques dans les villes les moins développées du Gabon. Je vais y arriver.

VA : Le rapport pointe des tensions persistantes entre les industriels et l'Administration, notamment autour de la parafiscalité et des procédures d'agrément. Quelle réforme concrète allez-vous mettre en place pour restaurer ce climat de confiance, et dans quel délai ?

- Maître Lubin NTOUTOUME : Effectivement, ces tensions sont persistantes autour du problème de la parafiscalité, c'est-à-dire cette multiplication des taxes, redevances, contributions diverses et prélèvements annexes. Chose qui alourdit la production et réduit la compétitivité des entreprises industrielles. Pour y remédier, le gouvernement a convoqué au mois de juin dernier, les Assises du Haut Conseil pour l'Investissement (HCI), à la Cité de la Démocratie. Au cours des travaux en commissions, les acteurs des secteurs publics et privés ont examiné en profondeur toutes ces questions d'importance. Le rapport issu de ces Assises a été transmis au Vice-président du Gouvernement, et fait désormais l'objet d'un examen minutieux.

La parafiscalité dite illégale est un sujet préoccupant. Elle induit un manque à gagner au trésor public de l'ordre de 70 milliards. Un texte a déjà été pris par le Gouvernement. Ce texte impose un collecteur unique pour une unicité de caisse. Dans trois mois, la brigade mise en place pour définitivement régler ce problème se mettra au travail.

En amont de ces importantes assises, et pour répondre directement au dernier volet de votre question, je dois souligner qu'aussitôt arrivés à la tête du ministère de l'industrie et de la transformation locale, mes collaborateurs et moi-même avons fait du dialogue permanent et de l'écoute attentive des investisseurs la première réforme concrète pour la restauration dudit climat de confiance. Mieux, nous avons par exemple raccourci les délais de livraison de l'agrément technique industriel (ATI) qui est un véritable sésame pour nos opérateurs. Cela, sans délai !

LE DUERI :

NOUVELLES OBLIGATIONS, NOUVELLES RESPONSABILITÉS

VA : *Le Dueri est obligatoire depuis mars 2025, mais de nombreuses PME gabonaises n'ont pas encore les ressources techniques ni humaines pour s'y conformer. Quel est le délai de mise en conformité définitif ? Quel dispositif d'accompagnement avez-vous prévu pour les entreprises qui ne peuvent pas faire seules ? Et quelles sont les sanctions effectives en cas de non-conformité ?*

- Maître Lubin NTOUTOUME : Le Document Unique d'Evaluation des Risques Industriels (DUERI) est une fiche d'identification des risques liés aux procédés de fabrication, aux équipements de travail et aux substances chimiques au sein des installations. Il me paraît opportun de faire ce rappel réglementaire qui institue le DUERI. Et en application du décret n°000297/PR/M-CAPMEI du 14 août 2020, tous les industriels ont pour obligation de transcrire et mettre à jour chaque année, dans un document unique, le résultat de l'évaluation des risques anthropiques auxquels sont exposés les travailleurs qu'ils emploient.

Il serait également intéressant de dire un mot sur le risque industriel. Le risque industriel est un événement accidentel pouvant se produire sur une installation industrielle, dont les activités mettent en jeu des produits et/ou des procédés dangereux (par exemple le stockage et / ou la manipulation de substance dangereuse toxique et/ou inflammable), entraînant des conséquences immédiates graves pour les personnes, les biens et l'environnement.

Vous comprenez pourquoi le DUERI s'inscrit dans le cadre

d'une politique de maîtrise des risques industriels, de la sécurisation de l'outil industriel et de la protection de la santé au travail. Pour revenir à votre question à proprement dite, et concernant les délais de conformité, tout opérateur industriel est légalement tenu de transmettre son DUERI pour validation, au Ministère de l'Industrie et de la Transformation Locale, dans un délai maximum de cinq (5) mois, à compter de la date de démarrage de ses activités industrielles. Mais avant d'aborder la question des délais de mise en conformité, il est important de rappeler que nous avons déjà pris des mesures d'accompagnement pour aider les opérateurs à maîtriser cet outil. Pour ce faire, j'ai moi-même procédé au lancement officiel de la première session d'information et de sensibilisation qui s'est tenue au mois de mai 2026 à Port-Gentil, et qui se poursuivra dans d'autres provinces. Bien entendu, nous avons dans un premier temps veillé à élaborer l'ensemble des supports techniques y relatifs. Il s'agit notamment :

- Du guide sectoriel,
- Des fiches techniques gratuites,
- Des supports de sensibilisation et de formation.

Toutefois, les entreprises qui refuseraient volontairement de se conformer à la réglementation après ces phases d'accompagnement, s'exposent à des sanctions allant de la mise en demeure à une amende comprise entre 5 et 50 millions FCFA à compter de janvier 2027.



Maître Lubin
NTOUTOUME

Ministre de l'Industrie
& de la Transformation locale



MINIROS®

— Depuis 1972 —

DÉCOUVREZ L'UNIVERS MINIROS

Des Solutions innovantes pour l'application
des enduits et peintures

À Chaque Niveau D'exigence



NOS PRODUITS



SCANE ME

NOS MARQUES

MINIROS

DECO+

XPER



zaki anis LAKEHAL AYAT
CHARGÉ DE L'EXPORT

TÉL : +213 (0)660 37 72 63

Maître Lubin
NTOUTOUME

*Ministre de l'Industrie
& de la Transformation locale*

“

Entretien

ZLECAF & « MADE IN GABON » :
l'heure de vérité

Il va sans dire que la **Zone de Libre Echange Continental Africaine** (ZLECAf) est non seulement un vaste marché africain, mais surtout une véritable opportunité de démonstration de la capacité de tout pays africain à exporter des produits fabriqués localement par les entreprises industrielles compétitives.

ZLECAF & « MADE IN GABON » : L'HEURE DE VÉRITÉ

VA : *La Zlecaf ouvre théoriquement un marché d'1,4 milliards de consommateurs. Mais le Gabon ne compte aujourd'hui que 188 entreprises industrielles formelles. Quelle est votre stratégie réaliste et pas seulement déclarative pour que les entreprises gabonaises soient des exportatrices actives dans ce marché continental, et non des spectatrices ?*

- Maître Lubin NTOUTOUME :

Pour mémoire, c'est en 2019 que la formalisation de la ratification de l'accord sur la ZLECAF a été rendue effective pour le Gabon. Il va sans dire que la Zone de libre-échange continental africaine (ZLECAF) est non seulement un vaste marché africain, mais surtout une véritable opportunité de démonstration de la capacité de tout pays africain à exporter des produits fabriqués localement par les entreprises industrielles compétitives.

Fort de cette optique d'ouverture, les industries nationales ont l'impérieuse nécessité de se conformer entre autres aux critères essentiels :

- **Principes aux règles d'origine** qui imposent que les intrants (matières premières, ressources naturelles ou agricoles, etc.) des produits fabriqués soient essentiellement obtenus au Gabon ou avoir subi une transformation significative (les produits intègrent seulement quelques composants étrangers) au Gabon.
- **Respect des normes africaines (ARSO/ORAN) ou internationales** dans le processus de fabrication des produits en phase avec les preuves de conformité aux normes (rapports d'essai ou d'analyse, certifications, ...).



Maître Lubin NTOUTOUME

Ministre de l'Industrie & de la Transformation locale

Tout en étant réaliste, la stratégie mise en place par le Ministère de l'Industrie sera alignée sur les documents stratégiques des politiques publiques déclinés notamment dans la Stratégie Nationale d'Industrialisation, le Plan National de Croissance et Développement ainsi que la Stratégie Nationale de la ZLECAF en cours de finalisation. Les points saillants qui seront mis en exergue concerneront :

- L'harmonisation des normes gabonaises avec les normes africaines et internationales, en particulier sur les produits à forte valeur ajoutée sur le plan national (pétrole, bois, minerais, manganeuse, or, l'huile de palme...) ;
- La facilitation de l'accès aux services d'essais et de certification des produits exportables par le Gabon (réduction des coûts d'acquisition des normes et de certification des PME-PMI gabonaises) ;
- Le renforcement multiforme des capacités de l'Agence Gabonaise de Normalisation (AGANOR) afin de dérouler le corollaire d'une infrastructure qualitative performante et robuste pour

accompagner au mieux les industries nationales dans le processus de certification de leurs produits exportables ;

- La mise à niveau des PME/PMI en matière de normes et de certification pour faciliter l'accès aux produits locaux à exporter pour la ZLECAF ;
- La recherche de financements pour un accompagnement des petites et moyennes entreprises industrielles à l'exportation.

En définitive, les produits gabonais ont toute leur place au sein de la Zlecaf. Non pas parce que le nombre de nos entreprises est impressionnant, mais parce que nous sommes en train de faire en sorte que, pour le moment, nos produits soient compétitifs de par leur qualité avant de l'être par la dimension et le nombre de nos unités de production justement. Vous voulez un exemple concret d'entreprise gabonaise exportatrice active ? Je vous cite Pétrogabon qui livrera le gaz butane « Made in Gabon » au Cameroun voisin dans quelques mois. Pour ne citer qu'elle.

VA : *Le PROGEC est le passeport qualité du « Made in Gabon » à l'export. Combien d'entreprises gabonaises sont aujourd'hui conformes aux standards requis pour exporter dans la ZLECAF ? Que proposez-vous concrètement aux PME qui n'ont pas les moyens de s'y conformer seuls ?*

- Maître Lubin NTOUTOUME :

L'arrière-plan historique nous amène à retenir la date de 2016 comme étant celle de la mise en place du Programme Gabonais d'Evaluation de la Conformité (PROGEC) sous le prisme d'un dispositif de contrôle qualité des produits importés et exportés reposant sur l'arrêté 1407-21/MCPMEI/MER du 17/11/2021 qui fixe les conditions de son effectivité. Cet outil économique d'aide a pour principaux objectifs :

- Garantir la qualité des produits importés et à exporter ;
- Protéger les consommateurs à l'égard de produits non-conformes ;
- Assurer la fiabilité du système national de normalisation ;
- Mettre à niveau l'économie aux standards internationaux ;
- Protéger le marché intérieur contre des pratiques déloyales.

À date, très peu d'entreprises gabonaises pourraient prétendre d'être conformes aux standards requis pour exporter dans la ZLECAF. Cependant, nous comptons quelques-unes et pas des moindres au regard de la place qu'elles occupent déjà sur le plan international, nous pouvons citer COMILOG, SOBRAGA, Chocolats de Julie.... Beaucoup d'efforts sont encore à fournir pour le plus grand nombre des autres entreprises qui peuvent faire l'économie des exigences d'accès à la ZLECAF.

De façon concrète et pragmatique, pour les quelques petites et moyennes industries (PMI) dont les moyens sont limités pour se conformer aux standards internationaux, nous proposons ce qui suit :

- Constituer des groupes dont les PME/PMI ont des activités complémentaires ou identiques ;
- Développer des synergies en fonction de la taille des PME/PMI pour cibler l'appui adéquat ;



Maître Lubin NTOUTOUME

Ministre de l'Industrie & de la Transformation locale

- Mettre en place un fonds d'aide aux nouvelles PME/PMI pour l'incitation à l'export ;
- Mettre en place des mécanismes de jumelage ou parrainage des PME/PMI naissantes par les majors inscrites dans l'exportation ;
- Sensibiliser et former les PME/PMI à la fluidité des procédures aux frontières et dans les ports, ainsi que la modernisation des services douaniers.

Concernant le «Made in Gabon», je suis conscient et convaincu de son impact quant aux produits exportés. Mais, officiellement le processus de création de cette marque est en réflexion afin que les étapes nécessaires de l'existence d'une véritable marque nationale soit effective. Selon la procédure de l'OAPI, notre pays a déjà réalisé avec satisfaction la première strate et nous sommes en attente du document qui confirme l'enregistrement d'une marque nationale qui sera certainement suivi d'un logo attestant de la conformité d'un produit. L'apposition de ce signe distinctif garantira aux consommateurs la qualité d'un bon produit. Dans une autre mesure, ce produit sera éligible à l'exportation dans la ZLECAF.

Le « Made in Gabon »





Maître Lubin NTOUTOUME

Ministre de l'Industrie & de la Transformation locale

VA : *L'accès au financement demeure l'un des principaux freins à l'industrialisation des PME gabonaises. Quels mécanismes financiers concrets votre ministère entend-il promouvoir ou mettre en place : fonds d'investissement, garanties publiques, lignes de crédit, partenariats avec les banques ou institutions de développement - afin d'aider les PME à investir dans la transformation locale et à gagner en compétitivité ?*



**La BCEG
est là pour
accompagner
les PME
industrielles
dans cette
dynamique**

- Maître Lubin NTOUTOUME :

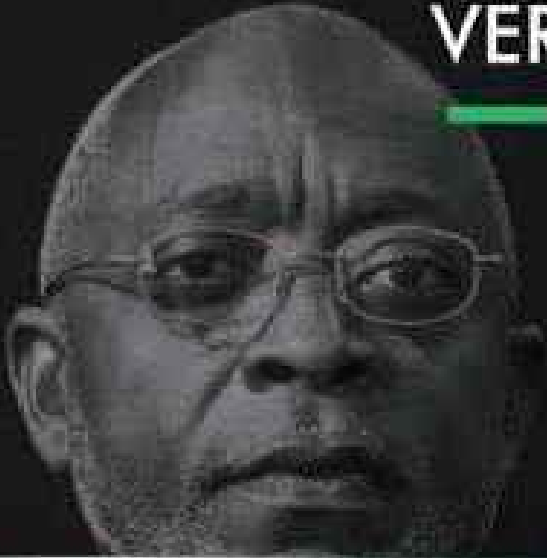
En raison du manque de financement des PME, nous identifions plusieurs mécanismes, à savoir :

- Un Fonds de croissance industrielle de mise à niveau industriel, en partenariat avec les Banques de développement. En l'état actuel, nous avons la B.C.E.G. ; La société de garantie du Gabon (SGG), puisque beaucoup de PMI n'obtiennent pas de prêts faute de garanties suffisantes. La BCEG est là pour accompagner les PME industrielles dans cette dynamique ;

- Des financements basés sur les commandes ; ce qui permettrait aux Banques d'accorder des crédits lorsqu'une PME dispose d'un bon de commande ou d'un contrat d'approvisionnement ;
- Des lignes de crédit dédiées aux PME, en partenariat avec les Banques africaines et internationales, avec des conditions plus souples ;
- Du crédit-bail (leasing), ce qui permet aux PME de louer avec une option d'achat ;
- Des incitations fiscales accordées aux PME ; Des Guichets de financement des PME. présidentielle de faire de ce ministère un levier stratégique de souveraineté économique.



VERBATIM



« La ZLECAf offre au Gabon un marché de plus d'un milliard de consommateurs. Encore faut-il disposer d'une base industrielle capable de répondre à cette demande. Notre ambition n'est pas seulement de satisfaire les besoins du marché national. Elle est également de faire du « Made in Gabon » un label reconnu pour sa qualité et sa compétitivité sur le marché africain. PROMETAL Gabon contribuera à cet élan en renforçant la capacité de notre pays à exporter des produits transformés à plus forte valeur ajoutée. »

Source : Discours les 07/2020

Lubin Ntoutoume

Ministre de l'Industrie et de la Transformation locale

PUBLICITE



VOS IMPRESSIONS EN HD

CARTES DE VISITE	AFFICHES PUB	ALBUMS A VINYL	SACHETS A VINYL
BROCHURES	PAPER CHART	ETIQUETTES	MENUIS
CARTES PVC	PSE-SHOTS	PLAQUES	ALBUMS DIGITAUX
		BROCHURE	



VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises

Maître Lubin
NTOUTOUME

*Ministre de l'Industrie
& de la Transformation locale*

“

Entretien

**GRANDS PROJETS
INDUSTRIELS :
transformation réelle
ou effet d'annonce ?**

Il va sans dire que la **Zone de Libre Echange Continental Africaine** (ZLECAf) est non seulement un vaste marché africain, mais surtout une véritable opportunité de démonstration de la capacité de tout pays africain à exporter des produits fabriqués localement par les entreprises industrielles compétitives.

GRANDS PROJETS INDUSTRIELS : TRANSFORMATION RÉELLE OU EFFET D'ANNONCE ?



Maître Lubin **NTOUTOUME**
Ministre de l'Industrie & de la Transformation locale

VA : Ces grands projets manganèse à Mounana, ciment à Nkok, partenariats asiatiques suscitent beaucoup d'espoir mais aussi des interrogations sur le réel bénéfice des entreprises gabonaises. Quelles clauses de contenu local, de sous-traitance nationale de transfert de compétences avez-vous négociées ou imposées dans ces accords ?

Depuis l'arrivée du Président de la République au pouvoir le 30 août 2023, le Gabon s'est engagé dans une dynamique de souveraineté productive visant à industrialiser son économie et à réduire sa dépendance aux exportations des matières premières brutes.

Les principales annonces présidentielles sont les suivantes : fin des exportations du manganèse brut à l'horizon 2029, transformation locale du manganèse, production locale du ciment, avec l'exploitation des carrières de clinker, etc. À cela s'ajoute la fin des importations du poulet de chair au 1er janvier 2027. Sur ce point précis, le gouvernement se mobilise pour être prêt à la date indiquée par le Président de la République. Plusieurs Conventions ont déjà été signées avec des Partenaires privés agissant dans la chaîne de production du poulet de chair.

Pour revenir sur la transformation locale du manganèse, je dirai que ce n'est pas un effet d'annonce comme certains peuvent le penser. Les échéances fixées par le Président de la République seront respectées. A ce jour, plusieurs partenaires extérieurs (chinois, français, égyptiens et japonais) se mobilisent pour donner du contenu à cette grande ambition présidentielle.

Dans ces grands projets présidentiels, les clauses de contenu local, de sous-traitance et de transfert de compétences constituent des leviers essentiels pour que les investissements profitent durablement à l'économie nationale, avec notamment :

- Une priorité à l'emploi des citoyens gabonais ;
- L'achat prioritaire des biens et services auprès des entreprises gabonaises lorsque celles-ci répondent aux critères de qualité et de compétitivité ;
- L'obligation pour les investisseurs d'élaborer un plan de contenu local avec des indicateurs de suivi ;
- La réservation de certains marchés aux PME gabonaises ;
- Un accompagnement des sous-traitants gabonais pour obtenir les certifications requises ;
- Des programmes de formation technique et managériale ;

- Des stages pour des étudiants gabonais ;
- Des audits indépendants et la production des rapports périodiques sur le contenu local ;
- Des pénalités en cas de non-respect des obligations.

VA : La zone économique spéciale est représentée comme le symbole de l'industrialisation gabonaise. Aujourd'hui, quels secteurs cherchez-vous activement à y développer ? Quelles incitations concrètes fiscales, foncières, logistiques pouvez-vous offrir à un investisseur qui lirait cet entretien et envisagerait de s'y implanter ?

- Maître Lubin NTOUTOUME :

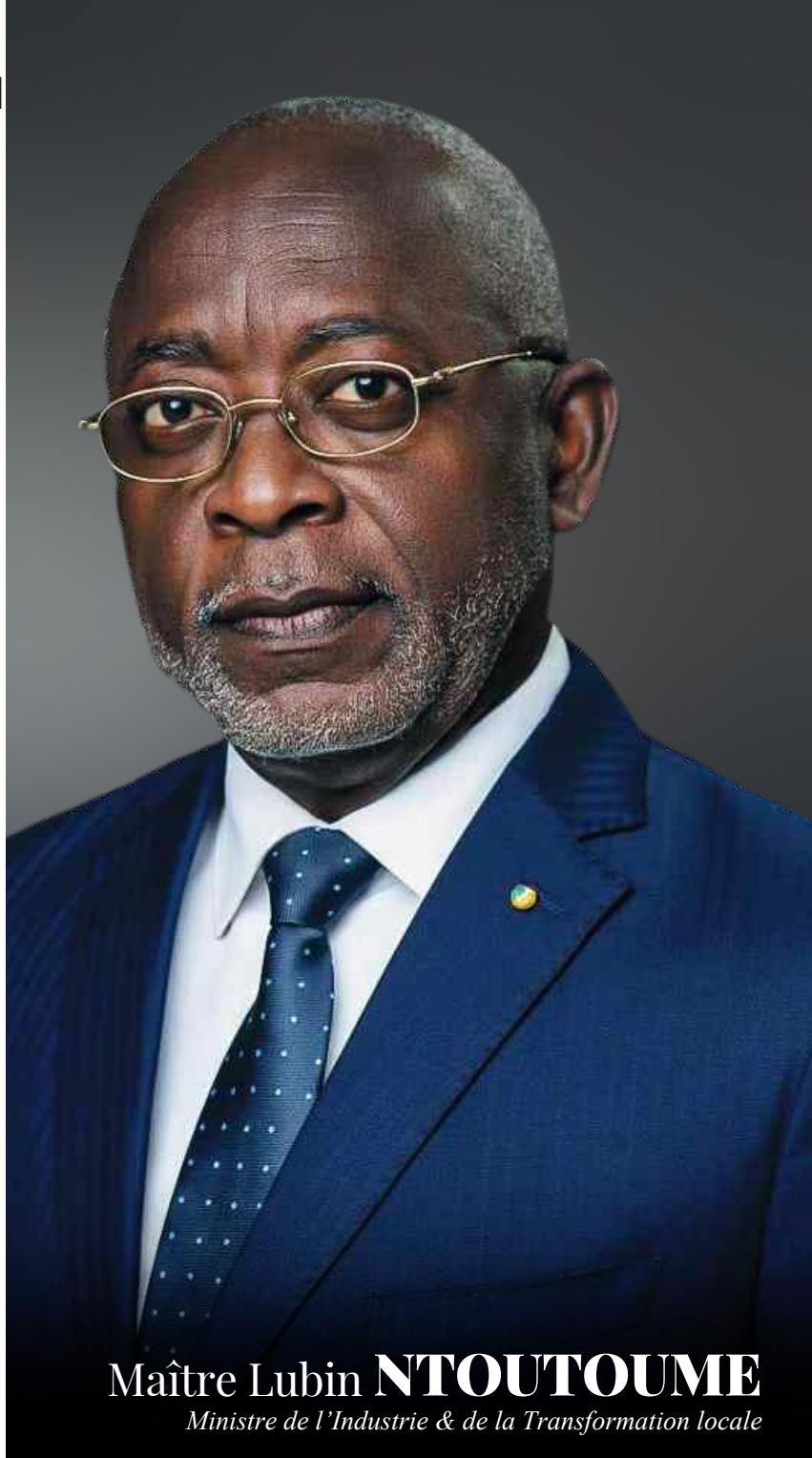
Le modèle gabonais de Zone Économique Spéciale (ZES), initié à Nkok en 2010 dans le cadre d'un partenariat entre l'État gabonais, Arise IIP et des investisseurs internationaux, est un modèle en soi. Celui-ci repose sur plusieurs leviers : un guichet unique administratif régissant les formalités douanières, foncières et sociales ; une fiscalité incitative comprenant des exonérations temporaires d'impôt sur les sociétés et de TVA ; et une obligation d'écoulement d'une part minimale de la production sur le marché local.

La ZES de Nkok a permis d'attirer des investissements directs étrangers substantiels au Gabon, dépassant 1,2 milliard de dollars, dans un contexte où l'opérateur de la zone a lui-même engagé plus de 500 milliards de francs CFA dans les infrastructures associées, incluant le port d'Owendo et l'aéroport de Libreville.

Au-delà du seul secteur bois et de la zone de Nkok, le Gabon s'est engagé dans une politique de diversification de son économie. Avec des partenaires extérieurs, d'autres zones économiques, notamment Ikolo, près de Lambaréné, et de la Mpassa-Lebombi, près de Franceville, associent transformation du bois et plantations d'eucalyptus. Dans les tout prochains mois, un parc industriel métallurgique va voir le jour dans la province de l'Estuaire, dans le but d'appuyer la production et la transformation du manganèse et du gaz.

Bien évidemment, le gouvernement soutient toutes ces initiatives en mettant en place certaines incitations qui doivent être conditionnées à des engagements mesurables en matière de transformation locale, de contenu local et de transfert de compétences. Entre autres incitations, nous pouvons citer :

- Exonération temporaire de l'impôt sur les sociétés pendant les premières années d'exploitation ;
 - Réduction progressive du taux d'imposition ;
 - Exonération des droits de douane sur les équipements industriels ;
 - Crédit d'impôt sur les dépenses liées à la recherche ;
 - Mise à disposition des terrains aménagés dans les zones industrielles ;
 - Tarifs préférentiels pour l'électricité, l'eau industrielle et le gaz ;
 - Procédures administratives simplifiées (guichet unique) ; Garanties publiques sur certains investissements stratégiques ; Délais garantis pour l'obtention des autorisations, etc.
- En définitive, selon l'indice 2026 de l'industrialisation en Afrique de la banque africaine de développement (BAD), le Gabon est classé premier pays le plus industrialisé de la CEMAC et 12^e en Afrique. Cette performance est portée par la diversification industrielle, la transformation locale du bois au sein de la ZIS de Nkok devenue un pôle industriel de référence en Afrique centrale.



Maître Lubin NTOUTOUME

Ministre de l'Industrie & de la Transformation locale

VA : *Monsieur le Ministre, dans cinq ans, quel chiffre concret un seul permettra de dire que votre passage à la tête de ce ministère a véritablement transformé l'industrie gabonaise ?*



**Notre
ambition
est sans
équivoque**

- Maître Lubin NTOUTOUME :

Notre ambition est sans équivoque. Dans 5 à 6 ans, c'est-à-dire à la fin de ce mandat en cours du Chef de l'Etat, nous serons en mesure de compter au moins 500 entreprises industrielles formelles et compétitives contre les 188 répertoriées par le rapport des données industrielles que nous avons commandé. Ce chiffre veut dire : plus de créations nationales, plus d'emplois, plus de valeur ajoutée locale, et un tissu industriel qui tient debout par lui-même. C'est sur ce leitmotiv que nous sommes concentrés.

Valeurs Ajoutées :

donner une voix aux entreprises
africaines



Entretien

Gaddy Sorel **FANKENG**

Directeur Général -
Global Chemliquidations

BÂTIR UNE AFRIQUE INDUSTRIELLE PLUS FORTE

Dans une Afrique qui cherche à accélérer son industrialisation et à mieux maîtriser ses chaînes de valeur, la question n'est plus seulement de produire davantage, mais de produire mieux, à l'échelle régionale et avec des standards internationaux. À la tête de Global Chemliquidations, Gaddy Sorel Fankeng défend une vision fondée sur la production locale, l'industrialisation, le développement de marques africaines et la construction de partenariats internationaux. De la margarine aux opportunités offertes par les marchés de la CEMAC, son ambition est claire : faire du Cameroun une plateforme industrielle capable de rayonner au-delà de ses frontières.

“

*Une décision imparfaite
mais prise à temps vaut
mieux qu'une décision
parfaite trop tardive*



GLOBAL CHEM LIQUIDATIONS

Gaddy Sorel FANKENG
 Directeur Général - Global Chemliquidations

DE L'AFRIQUE AUX MARCHÉS INTERNATIONAUX

VA : *Après votre expérience aux États-Unis, pourquoi avoir choisi de construire votre projet entrepreneurial au Cameroun ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Mon expérience aux États-Unis m'a permis de comprendre qu'une économie forte repose notamment sur sa capacité à produire, à innover et à transformer ses ressources. Lorsque j'ai décidé d'entreprendre au Cameroun, mon projet initial n'était pourtant pas de construire immédiatement une industrie.

J'avais signé un contrat de représentation exclusive en Afrique avec une usine française spécialisée dans les améliorants de panification.

VA : *Après votre expérience aux États-Unis, pourquoi avoir choisi de construire votre projet entrepreneurial au Cameroun ?*

- Maître Lubin NTOUTOUME : Profondément. Elle m'a appris qu'il ne faut pas penser une entreprise uniquement en fonction de son environnement immédiat.

Une entreprise peut naître au Cameroun, produire au Cameroun et pourtant être pensée dès le départ pour répondre à des standards internationaux.

J'ai également appris l'importance de la productivité, de la standardisation, du contrôle qualité, de la technologie et de l'investissement permanent.

Mais mon expérience internationale m'a surtout appris quelque chose de très important :

il ne suffit pas d'avoir un bon produit ; il faut construire une organisation capable de reproduire cette qualité à grande échelle.

C'est cette culture industrielle que nous voulons développer chez Global Chemliquidations.



Une décision imparfaite mais prise à temps vaut mieux qu'une décision parfaite trop tardive

VA : *Quelle ambition internationale souhaitez-vous aujourd'hui donner à Global Chemliquidations ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :
Notre ambition est de construire au Cameroun une plateforme industrielle capable de servir plusieurs marchés africains et de travailler avec des partenaires internationaux. Nous ne souhaitons pas opposer production africaine et coopération internationale. Au contraire, je pense que l'avenir réside dans la complémentarité. Global Chemliquidations veut se positionner au croisement de ces opportunités. Notre ambition est africaine par notre ancrage, mais internationale par nos standards et nos partenariats.

VA : *Selon vous, qu'est-ce qui manque encore aux entreprises africaines pour passer d'un marché national à une véritable dimension internationale ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :
Je pense qu'il faut principalement résoudre quatre problématiques : le financement, l'échelle industrielle, la standardisation et l'accès aux technologies. Nous avons des entrepreneurs, des marchés et des opportunités. Mais passer d'une PME nationale à une entreprise régionale ou internationale nécessite des investissements beaucoup plus importants. Il faut pouvoir automatiser, augmenter les capacités, améliorer la productivité, certifier les processus et construire des réseaux de distribution régionaux. C'est précisément pourquoi les partenariats internationaux sont importants. Je ne crois pas à une Afrique qui doit tout construire seule, Je crois à une Afrique qui doit savoir négocier intelligemment ses partenariats pour produire davantage localement et conserver davantage de valeur ajoutée sur le continent.

GLOBAL CHEMLIQUIDATIONS ET LA MARGARINE :

Une Filrière à fort Potentiel

VA : *Pourquoi la margarine constitue-t-elle aujourd'hui un axe stratégique pour Global Chemliquidations ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :
Parce qu'elle se situe au cœur de plusieurs marchés simultanément : consommation familiale, boulangerie, pâtisserie, restauration et industrie agroalimentaire. C'est donc un produit à consommation récurrente avec plusieurs segments de clientèle.

VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

Mais notre intérêt est également industriel.

L'Afrique dispose d'importantes ressources en huiles végétales. Pourtant, nous continuons à importer une partie des produits transformés issus de ces matières premières. Nous voulons participer au changement de ce modèle. Notre objectif n'est donc pas simplement de vendre davantage de margarine. Il consiste progressivement à maîtriser une plus grande partie de la chaîne de valeur des huiles et matières grasses, depuis certains intrants jusqu'au produit fini et son conditionnement. C'est cette intégration qui peut, à terme, renforcer notre compétitivité.

VA : *Quel potentiel voyez-vous pour les produits de Global Chemliquidations sur les marchés africains ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :
Je considère ce potentiel comme considérable. L'Afrique connaît une croissance démographique importante, une urbanisation rapide et une évolution des habitudes de consommation. Parallèlement, la boulangerie, la pâtisserie, la restauration et la distribution moderne continuent de se développer. Notre avantage est d'être au cœur du marché que nous voulons servir. Nous comprenons les habitudes de consommation, les contraintes climatiques, les attentes des boulangers et pâtisseries et les réalités de la distribution africaine, avec nos marques GUSTA et LEVVON, notre ambition est donc de construire des produits africains capables de gagner progressivement des parts de marché face aux produits importés.



VA : *Quels avantages une production locale peut-elle offrir aux distributeurs et partenaires africains ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Le premier avantage est la proximité. Produire dans la région permet potentiellement de réduire les délais d'approvisionnement, de mieux gérer les stocks et d'être plus réactif aux évolutions du marché.

Le deuxième avantage est notre capacité à développer des produits adaptés aux besoins locaux.

Nous pouvons travailler avec nos distributeurs pour adapter les formats, les conditionnements ou certaines caractéristiques techniques aux attentes de leurs marchés.

Enfin, un distributeur qui travaille avec un fabricant africain ne participe pas simplement à une relation importateur-exportateur. Il peut devenir un véritable partenaire dans le développement régional d'une marque, c'est précisément le modèle que nous voulons privilégier.

VA : *Quels standards de qualité, de production ou de distribution souhaitez-vous imposer à Global Chemliquidations ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Notre objectif est clair : produire en Afrique ne doit jamais signifier accepter des standards inférieurs.

Nous voulons progressivement aligner notre outil industriel sur les bonnes pratiques internationales en matière de sécurité alimentaire, traçabilité, contrôle qualité, hygiène et standardisation des procédés.

Nous investissons également dans la formulation, le laboratoire et l'amélioration continue de nos procédés. Notre ambition est simple : lorsqu'un consommateur choisit demain un produit Global Chemliquidations, il ne doit pas le choisir uniquement parce qu'il est fabriqué en Afrique. Il doit le choisir parce qu'il est compétitif en qualité, en performance et en prix.

VA : *Quels sont aujourd'hui vos principaux marchés et quels nouveaux marchés souhaitez-vous conquérir ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Le Cameroun constitue aujourd'hui notre base naturelle et notre plateforme de développement.

Mais notre vision dépasse largement les frontières nationales.

Notre première ambition régionale concerne l'Afrique centrale, notamment le Gabon, le Congo, la République centrafricaine, le Tchad et la Guinée équatoriale.

À moyen terme, nous souhaitons également regarder vers d'autres marchés d'Afrique de l'Ouest et du continent.

Notre stratégie n'est cependant pas de simplement expédier des produits dans plusieurs pays. Nous voulons identifier, marché par marché, des distributeurs solides et des partenaires capables de construire durablement nos marques avec nous.

À plus long terme, Global Chemliquidations doit devenir une entreprise capable de faire circuler ses produits, son savoir-faire et ses marques au-delà de son marché d'origine.



L'AFRIQUE COMME MARCHÉ ET COMME PLATEFORME



Notre logique est donc simple : produire au Cameroun, atteindre une taille industrielle compétitive, puis utiliser cette base pour approvisionner progressivement les marchés régionaux.



VA : *Considérez-vous le Cameroun uniquement comme votre marché domestique ou également comme une plateforme pour rayonner vers l'Afrique centrale et au-delà ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Le Cameroun est notre marché domestique, mais dans notre vision, il est surtout notre plateforme industrielle pour l'Afrique centrale.

Sa position géographique, son accès maritime à travers le port de Douala et sa proximité avec plusieurs marchés de la CEMAC lui donnent un avantage stratégique important.

Notre logique est donc simple : produire au Cameroun, atteindre une taille industrielle compétitive, puis utiliser cette base pour approvisionner progressivement les marchés régionaux. À terme, notre ambition dépasse même l'Afrique centrale. Nous voulons démontrer qu'une entreprise industrielle née au Cameroun peut construire des marques capables de rayonner sur une partie importante du continent africain.

VA : *Quels marchés africains vous paraissent aujourd'hui les plus prometteurs pour Global Chemliquidations ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Notre première zone naturelle d'expansion reste l'Afrique centrale : Gabon, Congo, Tchad, République centrafricaine et Guinée équatoriale. La proximité géographique permet d'envisager une expansion progressive à partir de notre base camerounaise. Mais nous regardons également l'Afrique de l'Ouest et d'autres marchés africains où la consommation de produits de boulangerie, de pâtisserie et de produits alimentaires transformés continue de progresser. Notre approche restera toutefois disciplinée : nous préférons

VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises



construire une présence solide dans quelques marchés stratégiques plutôt que d'être présents superficiellement dans de nombreux pays.

VA : *Quelle stratégie envisagez-vous pour développer votre présence régionale ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Notre stratégie repose sur trois piliers : production centralisée, partenaires locaux forts et marques africaines fortes. Nous voulons maintenir une base industrielle importante au Cameroun afin de bénéficier des économies d'échelle, tout en développant dans chaque marché des partenariats avec des distributeurs connaissant parfaitement leur territoire. Dans certains marchés stratégiques, nous pouvons également envisager des joint-ventures ou des implantations locales, lorsque les volumes et les conditions économiques le justifient.

Nous ne voulons donc pas simplement exporter des produits. Nous voulons construire un véritable réseau industriel et commercial africain.

Gaddy Sorel FANKENG
Directeur Général - Global Chemliquidations

VA : *Recherchez-vous actuellement des partenaires commerciaux, distributeurs ou investisseurs dans de nouveaux marchés ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Oui !

Et c'est même l'un des objectifs de notre prochaine phase de développement. Nous sommes ouverts à des distributeurs, partenaires commerciaux, investisseurs, industriels et institutions financières souhaitant accompagner notre expansion.

Nous recherchons particulièrement des partenaires capables d'apporter l'un des quatre éléments suivants : accès au marché, capital, technologie ou capacité industrielle.

Nous sommes également ouverts à des joint-ventures lorsque les intérêts des deux parties sont alignés.

Notre philosophie est que le bon partenaire ne doit pas seulement apporter de l'argent. Il doit contribuer à accélérer la création de valeur.

Gaddy Sorel FANKENG
Directeur Général - Global Chemliquidations



COOPÉRATION INTERNATIONALE

VA : *Quels types de partenariats internationaux pourraient accélérer le développement de Global Chemliquidations ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Plusieurs formes de coopération nous intéressent.

Nous recherchons d'abord des partenaires technologiques et industriels capables de nous accompagner dans l'augmentation et l'automatisation de nos capacités de production. Nous sommes également intéressés par des partenariats permettant le transfert de technologie et de savoir-faire, plutôt que simplement l'achat d'équipements. Enfin, nous sommes ouverts aux partenaires financiers capables

d'apporter des capitaux de moyen et long terme pour accompagner des projets industriels structurants.

Notre préférence va vers des relations dans lesquelles chacun apporte quelque chose de stratégique : nous apportons le marché, notre implantation, nos marques et notre expérience locale ; notre partenaire peut apporter technologie, capital, savoir-faire ou accès à d'autres marchés.

VA : *Êtes-vous ouvert à des partenariats technologiques, industriels, commerciaux ou financiers ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Absolument. Nous sommes ouverts aux quatre.



VA : *Quels avantages Global Chemliquidations peut-elle offrir à un partenaire international souhaitant accéder au marché camerounais ou à l'Afrique centrale ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Nous pouvons lui faire gagner ce qui est souvent le plus difficile à acquérir : du temps et une connaissance réelle du terrain.

Nous connaissons le marché, les circuits de distribution, les habitudes de consommation et les réalités opérationnelles de notre environnement.

Nous disposons également d'une activité existante, de marques, d'un réseau commercial et d'une implantation industrielle à Douala. Un partenaire international n'aurait donc pas nécessairement à commencer par construire seul toute son infrastructure et apprendre le marché pendant plusieurs années.

Notre proposition peut être résumée ainsi :

vous apportez une technologie, un savoir-faire, un produit ou du capital ; nous apportons une plateforme locale permettant de transformer cette expertise en opportunité commerciale africaine.

VA : *Quel regard portez-vous sur les possibilités de coopération entre les entreprises africaines et les acteurs économiques internationaux, notamment russes ?*

- Gaddy Sorel FANKENG :

Je pense qu'il existe un potentiel considérable, à condition de construire une coopération économique très concrète. La Russie dispose notamment d'un savoir-faire important dans l'ingénierie, les équipements industriels, l'énergie, l'agriculture, la transformation et plusieurs domaines technologiques. L'Afrique, de son côté, possède des matières premières, des marchés en croissance et un besoin considérable d'industrialisation.

Nous devons donc dépasser progressivement une relation basée uniquement sur l'achat et la vente.

La prochaine étape doit être celle de la coproduction, du transfert de technologie, des joint-ventures et de l'investissement industriel.

Pour Global Chemliquidations, nous sommes ouverts à discuter avec des entreprises et investisseurs russes qui souhaitent utiliser le Cameroun comme porte d'entrée industrielle et commerciale vers l'Afrique centrale.



Gaddy Sorel FANKENG

Directeur Général - Global Chemliquidations





"PENSEZ SANTÉ D'ABORD"



GUSTA MARGARINE: LE SECRET POUR UNE TARTINE SAVOUREUSE!

Découvrez un nouveau niveau de saveurs avec notre margarine de tartine Gusta : Plongez dans une expérience culinaire inédite, pleine de surprises gustatives.

Une margarine ;

- 100% végétale
- Source d'oméga 3 et 6
- Convient aux végétariens



POURQUOI CHOISIR GUSTA ?

1. Gout exportable
2. Qualité supérieure
3. Texture parfaite

Fabriqué au Cameroun par Global Chemliquidations Sarl



www.levvon.com



+237 670 41 14 14



Leila Ben
BRAIEK
Directeur Général de SLPI



Leila Ben **BRAIEK**

**ELLE NE
FABRIQUE PAS
SEULEMENT
DES MACHINES.
ELLE FABRIQUE
DE LA VALEUR
AFRICAINNE**

De Sfax aux marchés africains, la dirigeante de SLPI a transformé une entreprise de construction métallique en un laboratoire de solutions industrielles. Son prochain défi n'est plus de prouver qu'une femme peut diriger une industrie. Il est beaucoup plus vaste : contribuer à donner à l'Afrique les moyens de produire, transformer et créer davantage de valeur sur ses propres marchés.

IL Y A DES ENTREPRENEURS QUI FABRIQUENT DES PRODUITS. ET PUIS IL Y A CEUX QUI FABRIQUENT LES CONDITIONS PERMETTANT AUX AUTRES DE PRODUIRE. LEILA BEN BRAIEK APPARTIENT À CETTE DEUXIÈME CATÉGORIE.

À Sfax, dans l'univers discret mais stratégique de la construction métallique, de la chaudronnerie, des systèmes de manutention et des équipements industriels, la dirigeante tunisienne a construit depuis 2009 une entreprise dont le métier dépasse progressivement la fabrication de machines.

Avec SLPI Société Le Progrès Industriel, elle conçoit, fabrique et installe des équipements destinés à accompagner des entreprises dans leur propre transformation industrielle. L'entreprise travaille notamment sur les systèmes de manutention et de convoyage, les charpentes métalliques, les citernes et silos en inox ainsi que différentes solutions industrielles sur mesure.

VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises

*LE MÉTAL
N'ÉTAIT QUE
LE COMMENCEMENT*

*Leila Ben **BRAIEK**
Directeur Général de SLPI*

Son histoire commence loin des récits formatés de la success-story.

Originnaire de la région de Ghraba, près de Sfax, Leïla Ben Braïek avait d'abord évolué dans la gestion administrative et financière d'une entreprise spécialisée dans la construction métallique et mécanique. Elle connaissait donc l'entreprise de l'intérieur : ses chiffres, ses contraintes, ses fournisseurs, ses clients, ses salariés.

Puis vient 2009.

Elle décide de créer sa propre société, SLPI. Le pari est loin d'être confortable. L'industrie mécanique et métallique reste alors un territoire largement masculin. Leïla Ben Braïek ne choisit pourtant pas de contourner la difficulté. Elle choisit d'entrer au cœur du problème. Dans les témoignages publiés à l'époque, elle raconte les difficultés financières, les fournisseurs à convaincre, les commandes perdues, les périodes où l'entreprise a frôlé l'arrêt et les efforts consentis pour maintenir l'activité.

Dans les témoignages publiés à l'époque, elle raconte les difficultés financières, les fournisseurs à convaincre, les commandes perdues, les périodes où l'entreprise a frôlé l'arrêt et les efforts consentis pour maintenir l'activité.

Elle raconte également une scène devenue emblématique de son parcours : partir elle-même sur le terrain pour présenter ses équipements et chercher des commandes lorsque son entreprise traversait une période difficile.

Ce n'est pas le récit d'une ascension linéaire, c'est celui d'une dirigeante qui apprend à transformer les contraintes en méthode, et c'est probablement là que se trouve la première clé de son parcours.

Elle n'a pas grandi malgré les difficultés. Elle s'est construite avec elles.

Leïla Ben **RAIEK**

Directeur Général de SLPI

VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises



VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises

LE VÉRITABLE TOURNANT : PASSER DE L'ÉQUIPEMENT À LA CHAÎNE DE VALEUR



Leïla Ben BRAIEK
Directeur Général de SLPI

Pendant longtemps, SLPI pouvait être regardée comme une entreprise industrielle spécialisée dans la transformation des métaux. Aujourd'hui, le positionnement est plus ambitieux. L'entreprise revendique une approche allant de l'étude à la fabrication, au montage et au service après-vente, avec des solutions adaptées aux réalités économiques de ses clients.

Cette évolution est fondamentale car dans une économie africaine qui cherche à réduire sa dépendance aux importations, la question n'est plus seulement :

**QUE
POUVONS-NOUS
FABRIQUER ?**

La vraie question devient :

**QUE
DEVONS-NOUS
ÊTRE CAPABLES
DE FABRIQUER
POUR PERMETTRE
À D'AUTRES E
NTREPRISES
AFRICAINES
DE FABRIQUER
À LEUR TOUR ?**

C'est là que le parcours de Leïla Ben Braiek prend une dimension continentale.

Une machine industrielle n'est pas simplement une machine : elle peut devenir une unité de transformation agricole, une ligne de production, un outil de conditionnement, une capacité supplémentaire pour une PME, un emploi, une activité exportatrice, une nouvelle entreprise.

Autrement dit : **un multiplicateur de valeur.**



DE LA FEMME ENTREPRENEURE À L'ENTREPRENEURE INDUSTRIELLE AFRICAINE

En 2018, son sacre comme Femme Entrepreneure de l'Année 2017, dans la catégorie Industrie puis au niveau national, avait consacré son parcours.

Quelques années plus tard, le récit mérite d'être réécrit. Parce que Leïla Ben Braiek n'est plus seulement intéressante parce qu'elle est une femme à la tête d'une entreprise industrielle. Elle est intéressante parce qu'elle porte une question stratégique pour l'Afrique :

comment passer de la consommation des équipements à leur conception, leur fabrication, leur adaptation et leur maintenance sur le continent ?

Son entreprise exporte aujourd'hui des solutions industrielles vers plusieurs marchés africains. En 2021, elle avait déjà été distinguée comme « Femme la plus entreprenante en Afrique » lors de la conférence Financing Investment & Trade in Africa.

En 2026, Africa24 lui consacre à nouveau un portrait, en mettant en avant son activité dans les équipements industriels et son ouverture vers les marchés africains. Le symbole est puissant. La femme qui devait autrefois convaincre qu'elle avait sa place dans l'industrie parle désormais d'une industrie africaine capable de devenir un instrument de souveraineté économique. Le changement de dimension est considérable.

UNE MACHINE PEUT CHANGER LA TRAJECTOIRE D'UNE PME

C'est probablement l'une des idées les plus fortes de son discours actuel. Pour Leïla Ben Braiek, l'accès à l'équipement industriel doit être pensé comme un levier d'entrepreneuriat. SLPI affirme d'ailleurs vouloir développer des solutions adaptées aux conditions rurales et financièrement accessibles afin de favoriser l'entrepreneuriat et l'employabilité des femmes et des jeunes. Cette philosophie mérite d'être regardée sous un angle économique. Prenons une petite entreprise africaine qui transforme une matière première agricole sans équipement adapté, elle vend une matière brute avec une machine, elle peut la transformer, avec une ligne complète, elle peut la conditionner.

Avec une capacité industrielle suffisante, elle peut respecter des standards.

Avec une marque, elle peut accéder au marché régional.

Et avec une stratégie d'exportation, elle peut commencer à capter une partie de la valeur qui était auparavant créée ailleurs.

La machine devient alors le premier maillon d'une chaîne de valeur.

C'est précisément ce changement de perspective qui donne aujourd'hui au parcours de Leïla Ben Braiek une portée africaine.

VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises



Leïla Ben BRAIEK
Directeur Général de SLPI



Leïla Ben
BRAIEK
Directeur Général de SLPI

QUAND L'INDUSTRIE RENCONTRE L'AGRICULTURE

L'un des développements récents de SLPI illustre parfaitement cette nouvelle orientation. En septembre 2025, Leïla Ben Braiek annonçait la mise en place d'une chaîne complète de traitement de la pistache, allant de l'épluchage jusqu'au conditionnement sous vide. L'objectif affiché : contribuer à transformer une ressource agricole locale en produits et sous-produits à plus forte valeur ajoutée. Cette expérience révèle quelque chose de beaucoup plus important qu'une nouvelle réalisation industrielle. Elle montre comment l'industrie peut devenir le pont entre la matière première et la valeur économique. L'Afrique ne manque pas de ressources. Elle manque encore trop souvent de capacités de transformation. C'est cette équation que des entrepreneurs comme Leïla Ben Braiek cherchent à modifier.

UN DEUXIÈME LABORATOIRE : LA SANTÉ ANIMALE

L'histoire ne s'arrête d'ailleurs plus à SLPI. Leïla Ben Braiek dirige également MEVA PERFECT, créée en 2020, positionnée dans la santé animale et les solutions destinées notamment aux éleveurs et aux professionnels du secteur. L'entreprise indique aujourd'hui développer ses marchés au-delà de la Tunisie. Le choix est stratégique : Industrie, Agriculture, Santé animale, Transformation, Innovation. Ce qui pourrait apparaître comme une diversification est en réalité cohérent avec une même vision : **construire des solutions autour des chaînes de valeur africaines**. La logique devient alors celle d'un écosystème : Produire, transformer, protéger, conditionner, distribuer, exporter, créer de l'emploi, créer de la valeur localement.

L'AUTRE COMBAT : L'INDUSTRIALISATION DES FEMMES

Il serait pourtant impossible de parler de Leïla Ben Braiek sans revenir à la question du leadership féminin. Mais là encore, il faut dépasser le discours traditionnel. Elle ne demande pas simplement que davantage de femmes deviennent entrepreneures, son discours récent insiste sur leur présence dans les secteurs stratégiques : industrie, agriculture, technologie, santé et chaînes de valeur. Elle défend l'idée que les femmes doivent passer de la célébration symbolique à l'action économique. Cette nuance est essentielle. L'enjeu n'est plus seulement d'avoir davantage de femmes dirigeantes. L'enjeu est de voir davantage de femmes propriétaires d'actifs, productrices, industrielles, exportatrices, détentrices de technologies et créatrices de chaînes de valeur. C'est une différence de perspective considérable.

SFAX COMME POINT DE DÉPART. L'AFRIQUE COMME MARCHÉ.



Leïla Ben BRAIEK
Directeur Général de SLPI

Leïla Ben Braiek a commencé localement. Mais son modèle n'est plus limité à son territoire. La présence de SLPI sur des marchés africains et les interventions de sa dirigeante dans des forums économiques consacrés au continent montrent une volonté d'élargir progressivement son rayon d'action. Elle a notamment participé à des rencontres consacrées au commerce et aux investissements en Afrique.

Cette trajectoire raconte aussi une autre histoire : celle d'une Afrique qui n'a pas besoin d'attendre que toutes ses solutions viennent de l'extérieur. Une entreprise tunisienne peut concevoir des équipements pour une entreprise africaine. Une ingénieure peut vendre son savoir-faire à un autre pays africain. Une PME peut devenir un fournisseur régional. Et une femme entrepreneure peut construire un pont industriel entre plusieurs marchés. C'est peut-être là que se trouve la prochaine étape du parcours de Leïla Ben Braiek : passer du succès entrepreneurial à l'influence industrielle continentale.

LE PROCHAIN DÉFI N'EST PLUS DE RÉUSSIR. C'EST DE CHANGER D'ÉCHELLE.

Leïla Ben Braiek a déjà obtenu les symboles de reconnaissance. Femme Entrepreneure de l'Année en Tunisie, Distinction africaine, Participation à des rencontres économiques internationales, Développement de ses activités industrielles, Diversification vers la santé animale, Ouverture vers les marchés africains, Mais les entrepreneurs qui comptent vraiment ne se mesurent pas seulement à leurs trophées. Ils se mesurent à la question suivante :

QU'EST-CE QUI CONTINUE D'EXISTER GRÂCE À EUX ?

Une usine, Des emplois, Des compétences, Des fournisseurs, Des techniciens formés, Des entrepreneurs équipés, Des matières premières transformées, Des produits africains capables de franchir les frontières, C'est à cette une

qu'il faudra désormais regarder la trajectoire de Leïla Ben Braiek, Son histoire n'est plus seulement celle d'une femme qui a réussi dans un univers masculin, Cette histoire-là appartient déjà aux archives de la presse économique tunisienne.

La nouvelle histoire est plus grande Celle d'une entrepreneure qui veut transformer l'industrie en infrastructure de souveraineté économique. Et dans une Afrique qui cherche à passer de l'exportation des matières premières à la captation d'une plus grande part de leur valeur, cette ambition mérite d'être observée de très près.

LE REGARD VA

Le véritable actif de Leïla Ben Braiek n'est peut-être pas la machine qu'elle fabrique. C'est la vision qui l'accompagne. Fabriquer un équipement, c'est créer un produit. Fabriquer l'équipement qui permet à une autre entreprise de transformer localement une matière première; c'est créer une chaîne de valeur et créer plusieurs chaînes de valeur; c'est participer à la transformation d'une économie. C'est à ce niveau que se situe désormais Leïla Ben Braiek, Pas simplement comme femme entrepreneure, pas simplement comme industrielle mais comme l'une de ces dirigeantes africaines dont le parcours pose une question essentielle pour la prochaine décennie :

QUI FABRIQUERA LES OUTILS AVEC LESQUELS L'AFRIQUE FABRIQUERA SON AVENIR ?



CONSEILS STRATÉGIQUES DE MAÎTRE JEAN PETRO

VA : *Le premier réflexe juridique avant d'investir au Congo ?*

- M. Jean PETRO :

« Le réflexe juridique, c'est de chercher un bon accompagnateur local, l'avocat. Et l'avocat vous avise de tous les risques juridiques et fiscaux. »

VA : *Pour un investisseur étranger ?*

- M. Jean PETRO :

« La réglementation du secteur dans lequel on veut investir. »

VA : *Comment choisir efficacement un investisseur ?*

- M. Jean PETRO :

« Il faut interroger ceux qui sont dans ce pays, ceux qui ont déjà eu des activités dans ce pays, comment ils s'y sont pris. »

VA : *Le conseil final ?*

- M. Jean PETRO :

« Il faut avoir la volonté de ne rien négliger, de tout vérifier. »



Leïla Ben
BRAIEK
Directeur Général de SLPI



MINIROS

MINIROS c'est Simple, c'est Sûr, c'est Efficace



مينروس



Outils et solutions

pour le développement du métier de peintre



+213 (0) 660 37 72 63



z.lakehal@miniros.com



www.miniros.com



CIMAF GABON

LE CIMENTIER QUI CHANGE D'ÉCHELLE

INDUSTRIE - MATÉRIAUX
DE CONSTRUCTION -
INFRASTRUCTURES -
TRANSFORMATION
LOCALE - AFRIQUE
CENTRALE

À

Owendo, CIMAF Gabon ne construit pas simplement une nouvelle capacité de production. Le cimentier engage un nouveau chapitre de son histoire industrielle au Gabon.

Deux investissements structurants, pour un montant cumulé de 125 milliards de FCFA, doivent transformer en profondeur son dispositif industriel : une nouvelle usine de clinker à Ntounm, évaluée à 100 milliards de FCFA, et une troisième ligne de production de ciment à Owendo, représentant 25 milliards de FCFA.

L'enjeu dépasse largement la production de ciment.

Il touche à la souveraineté industrielle, à la réduction des importations, à la création d'emplois, au développement de la sous-traitance gabonaise et à la capacité du pays à accompagner ses futurs grands chantiers.



Autrement dit :

CIMAF veut passer du statut de producteur de ciment à celui de maillon stratégique de la chaîne industrielle gabonaise.

DE 25 % À PRÈS
DE 95 % :

LE VRAI CHANGEMENT EST LÀ

LE PROJET LE PLUS STRATÉGIQUE EST PEUT-ÊTRE CELUI QUE LE CONSOMMATEUR VERRA LE MOINS :

LA PRODUCTION LOCALE DE CLINKER.

Aujourd'hui, une partie importante du clinker utilisé par l'industrie cimentière gabonaise est importée. La future unité intégrée de Ntoun doit changer cette équation.

Le projet, développé avec l'exploitation du gisement calcaire de Méba, doit porter le taux de transformation locale de la filière ciment d'environ 25 % à près de 95 %, selon les informations communiquées par CIMAF Gabon. C'est un changement de modèle.

Matière première locale → clinker → ciment → construction.

La valeur ajoutée est progressivement rapatriée dans le pays.

Pour l'économie gabonaise, le gain potentiel est double : réduire la dépendance aux importations de clinker et améliorer la résilience de l'industrie face aux fluctuations des marchés internationaux et aux tensions logistiques.

CIMAF estime que cette intégration permettra notamment de réduire une sortie annuelle de devises évaluée à près de 40 millions d'euros. C'est ici que l'investissement prend une dimension macroéconomique.

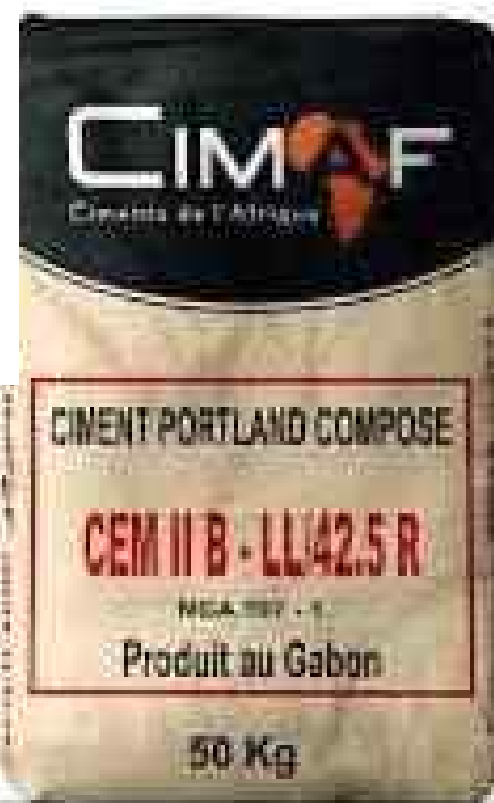
Il ne s'agit plus simplement de produire davantage. Il s'agit de produire davantage de valeur au Gabon.

100
MILLIARDS
FCFA :

L'INDUSTRIE ENTRE DANS UNE NOUVELLE PHASE

Le 28 juillet 2026, CIMAF a signé avec le groupe CBMI le contrat EPC Engineering, Procurement & Construction qui marque le démarrage effectif du projet de l'usine de clinker.

Le calendrier annoncé prévoit une mise en service fin 2028. Le projet devrait également générer près de 1 400 emplois pendant la phase de construction, puis environ 500 emplois directs et indirects en phase d'exploitation. Il doit parallèlement favoriser le développement d'un réseau de sous-traitance faisant davantage appel aux entreprises gabonaises.



Pour les investisseurs, cette donnée est essentielle car l'impact d'une usine ne se limite jamais à ses propres effectifs.

Autour d'une unité industrielle apparaissent des besoins en : maintenance | transport | ingénierie | sécurité | logistique | énergie | équipements | services numériques | formation | conseil.

C'est cette économie périphérique qui peut transformer un investissement industriel en écosystème entrepreneurial.

**25 MILLIARDS
FCFA POUR
SÉCURISER
LE MARCHÉ
DU CIMENT**

Parallèlement à l'intégration du clinker, CIMAF poursuit l'expansion de son site d'Owendo.

Une troisième ligne de production de ciment, issue de la convention d'investissement signée avec l'État gabonais le 21 mars 2025, représente un investissement de 25 milliards FCFA.

Elle doit ajouter 1 million de tonnes de capacité annuelle, portant la capacité totale annoncée à 1,85 million de tonnes par an.

La mise en service est prévue en septembre 2026.

Cette capacité dépasse largement les besoins actuels du marché national, estimés à environ 900 000 tonnes par an dans les informations communiquées sur le projet.

La logique est donc double :

sécuriser le marché intérieur aujourd'hui ; préparer les marchés régionaux de demain.

CIMAF indique que cette capacité supplémentaire doit notamment accompagner le programme national d'infrastructures et ouvrir des perspectives d'approvisionnement de la sous-région.

**OWENDO :
UNE USINE
AU CŒUR D
E L'ÉCONOMIE
RÉELLE**

Implantée dans la zone industrielle d'Owendo, CIMAF Gabon dispose déjà d'une capacité industrielle significative.

L'usine de broyage a été mise en service en août 2015 avec une capacité initiale de 850 000 tonnes par an. CIMAF indique aujourd'hui une capacité cible de 1,85 million de tonnes par an et environ 650 emplois directs.

Mais la véritable force du site se trouve dans son intégration à l'économie gabonaise.

Le ciment produit alimente notamment des projets structurants tels que le barrage hydroélectrique de Kinguéle Aval, d'une capacité de 35 MW, ainsi que la Tour du Futur à Libreville, projet architectural de 50 étages.

Le lien entre ciment et développement économique devient alors évident :

**DE L'USINE À
L'ÉCOSYSTÈME**

Lors de l'inauguration de sa deuxième ligne de production en 2020, CIMAF Gabon revendiquait déjà plus de 650 emplois ainsi qu'un réseau comprenant gros sous-traitants, distributeurs, transporteurs, revendeurs et détaillants. Cette réalité mérite d'être regardée de près. Une grande entreprise industrielle ne crée pas seulement ses propres emplois; elle crée également un marché autour d'elle. Pour une PME gabonaise, l'opportunité peut se trouver dans la maintenance d'équipements ; pour une autre dans le transport ; pour une start-up, dans la digitalisation des flux ; Pour un cabinet, dans l'accompagnement juridique, fiscal ou financier ; Pour un établissement de formation, dans la préparation des compétences techniques. C'est ainsi qu'une industrie devient un accélérateur de tissu entrepreneurial.



**PAS D'INFRASTRUCTURES
SANS MATÉRIAUX.
PAS D'INDUSTRIALISATION
SANS INFRASTRUCTURES.**



L'ENQUÊTE INDUSTRIELLE : PRODUIRE POUR LE GABON, MAIS AUSSI POUR LA RÉGION

INDUSTRIE - MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION - INFRASTRUCTURES - TRANSFORMATION LOCALE - AFRIQUE CENTRALE

Avec une capacité appelée à dépasser largement la demande nationale, CIMAF se retrouve face à une question stratégique :

QUE FAIRE DE LA CAPACITÉ SUPPLÉMENTAIRE ?

La réponse pourrait se trouver dans l'Afrique centrale. L'entreprise indique elle-même que l'augmentation de capacité ouvre des perspectives d'approvisionnement des marchés de la sous-région. Cette perspective change la dimension du projet. Le Gabon devient potentiellement non seulement un marché de consommation, mais également une base industrielle capable d'alimenter des marchés voisins. Pour un investisseur, c'est un signal important. Car l'attractivité d'une usine ne dépend pas uniquement de la taille du marché domestique. Elle dépend aussi de sa capacité à servir un marché régional.



CIMAF GABON LES CHIFFRES QUI COMPTENT

125 MDS FCFA Investissements structurants annoncés. **100 MDS** FCFA Projet de nouvelle usine de clinker à Ntoun. **25 MDS** FCFA Investissement dans la troisième ligne de production de ciment. **1,85 MT/AN** Capacité annuelle de ciment visée après la troisième ligne. 95 % Taux de transformation locale de la filière ciment visé avec l'intégration du clinker. 1 400 Emplois attendus pendant la construction de l'usine de clinker. 500 Emplois directs et indirects annoncés en phase d'exploitation de cette unité. 650 Emplois directs indiqués par CIMAF pour son activité au Gabon.

Sources : CIMAF Gabon, Gouvernement du Gabon, communications relatives aux investissements 2025-2026.

L'OPPORTUNITÉ POUR LES INVESTISSEURS - CINQ MARCHÉS À SURVEILLER AUTOUR DE CIMAF

01 SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE
Maintenance, pièces détachées, ingénierie, équipements et services techniques.

02 LOGISTIQUE
Transport des matières premières, stockage, distribution et optimisation des flux.

03 SERVICES INDUSTRIELS
Sécurité, nettoyage industriel, digitalisation, contrôle, conseil et services spécialisés.

04 FORMATION
La montée en puissance industrielle crée une demande en techniciens, ingénieurs, opérateurs et spécialistes de maintenance.

05 ÉNERGIE & EFFICACITÉ
La performance énergétique et la réduction de l'empreinte environnementale deviennent des enjeux croissants pour les industries lourdes.

BAMBOO MICROFINANCE

LA MICROFINANCE GABONAISE QUI CHANGE D'ÉCHELLE

FINANCE - INCLUSION FINANCIÈRE -
PME - DIGITAL - MARCHÉ DES CAPITAUX

Pendant longtemps, la microfinance africaine a été associée à une mission simple : permettre à ceux que les banques traditionnelles servent difficilement d'accéder à l'épargne et au crédit.

À Libreville, Bamboo Microfinance veut jouer une partie plus ambitieuse.

L'établissement gabonais de microfinance de deuxième catégorie s'est construit autour d'une promesse : élargir l'accès aux services financiers tout en développant une expérience plus digitale, plus transactionnelle et plus proche des besoins des particuliers et des entreprises.

Fondée en 2019 selon les informations publiées par son profil professionnel, Bamboo a son siège sur le Boulevard Triomphal à Libreville. Son positionnement revendiqué est celui d'un acteur de la finance transactionnelle et de l'inclusion financière au Gabon et, plus largement, dans l'espace CEMAC. Mais en 2026, Bamboo franchit surtout un nouveau seuil.

Le signal est difficile à manquer. Bamboo Microfinance a lancé en juillet 2026 un emprunt obligataire par appel public à l'épargne de 5 milliards FCFA, sous le visa COSUMAF n° COSUMAF-APE-03/26. L'opération porte sur cinq millions d'obligations d'une valeur nominale de 1 000 FCFA, rémunérées à 7,25 % brut par an sur trois ans. Le ticket minimum de souscription est fixé à 50 000 FCFA. Les titres sont destinés à être cotés à la BVMAC. La période de souscription est annoncée du 15 juillet au 12 octobre 2026. Ce détail change la lecture du modèle Bamboo ; l'institution ne cherche plus seulement à collecter l'épargne de ses clients, elle cherche également à mobiliser l'épargne du marché financier régional pour financer l'économie réelle. C'est une évolution stratégique.



UNE PLATEFORME POUR LES ENTREPRENEURS

L'objectif annoncé de l'émission est notamment de financer le développement du portefeuille de crédit, renforcer la structure bilancielle et les fonds propres, diversifier les sources de financement à moyen terme et accompagner le développement du réseau en zone CEMAC. Derrière cette mécanique financière se trouve une réalité très concrète. Les fonds doivent servir à renforcer la capacité de Bamboo à financer des particuliers, entrepreneurs, TPE et PME, catégories qui constituent précisément l'un des maillons essentiels de l'économie gabonaise. Selon les données communiquées dans le cadre de l'opération, Bamboo compte aujourd'hui 14 agences, plus de 70 sous-agents et environ 22 500 clients. L'établissement indique également avoir déjà octroyé plus de 17 milliards FCFA de crédits et financé plus de 2 000 projets. Ces chiffres donnent une autre dimension à son positionnement. Bamboo n'est plus uniquement une institution qui accompagne l'épargne des ménages. Elle devient progressivement une infrastructure de financement de l'économie de proximité.



LE DIGITAL COMME ACCÉLÉRATEUR

L'autre axe stratégique est numérique. Bamboo développe une offre mobile permettant notamment la consultation des comptes, les virements, les dépôts et retraits et différentes opérations à distance. Depuis juillet 2026, l'établissement a annoncé que les transactions en caisse devaient passer par son application Bamboo Mobile. Cette transformation répond à une logique simple : moins de guichets, davantage de services accessibles depuis le téléphone.

Pour une institution financière qui veut étendre son empreinte, le digital permet de réduire certaines barrières géographiques et d'améliorer la vitesse des transactions.

Le modèle est particulièrement pertinent pour les entrepreneurs et les petites entreprises qui ont besoin de services financiers simples, rapides et accessibles.



DE LA MICROFINANCE À LA FINANCE INCLUSIVE

Bamboo développe également des partenariats autour de l'épargne et de l'accompagnement financier.

En avril 2026, l'établissement a lancé avec SUNU Assurances Gabon le produit « Épargne Avenir », destiné à permettre aux clients de constituer progressivement un capital à travers des versements réguliers. Cette évolution traduit une tendance plus large du secteur financier africain : le client ne veut plus seulement emprunter. Il veut épargner, investir, assurer ses revenus, effectuer ses transactions et accéder à plusieurs services au même endroit.

C'est précisément cette convergence entre finance, technologie et services qui pourrait permettre aux acteurs de la microfinance de changer d'échelle.

L'OPPORTUNITÉ POUR LES INVESTISSEURS

L'emprunt obligataire constitue peut-être le signal le plus intéressant pour les investisseurs. Avec une émission de 5 milliards FCFA, Bamboo mobilise directement le marché financier de la CEMAC pour soutenir son développement. Le ticket d'entrée, fixé à 50 000 FCFA, élargit également l'accès à l'opération à des épargnants qui ne sont pas nécessairement des investisseurs institutionnels. L'opération illustre une évolution importante du financement africain : l'épargne locale peut devenir une source directe de financement des entreprises et des ménages. Et cette logique pourrait prendre de l'ampleur. Si les institutions financières africaines parviennent à mobiliser davantage l'épargne régionale, elles peuvent réduire leur dépendance à certaines sources traditionnelles de financement et rapprocher davantage le capital des besoins réels de l'économie.

BAMBOO EN 6 CHIFFRES

5 Mds FCFA Montant de l'emprunt obligataire 2026.

7,25 % Taux d'intérêt brut annuel annoncé.

3 ans Maturité de l'émission.

14 Agences annoncées au Gabon.

22 500 Clients annoncés dans le cadre de l'opération.

17 Mds FCFA + Crédits déjà octroyés, selon les données communiquées pour l'émission.

Sources : Bamboo Microfinance, documentation de l'émission, COSUMAF, communications des partenaires financiers.

OPPORTUNITÉS DE PARTENARIAT PME & ENTREPRENEURS

Financement, bancarisation et accompagnement des petites entreprises.

FINTECH

Solutions de paiement, digitalisation et nouveaux services financiers.

ASSURANCE

Développement de produits combinant épargne, protection et financement.

INVESTISSEURS

Mobilisation de capitaux et développement de nouveaux instruments financiers.

ÉCONOMIE RÉGIONALE

Potentiel d'extension du modèle dans l'espace CEMAC.



REGARD VA

LE PROCHAIN CHAMPION FINANCIER SERA-T-IL CELUI QUI SAURA MOBILISER L'ÉPARGNE AFRICAINE ?

Le cas Bamboo mérite d'être observé pour une raison simple.

L'entreprise se situe à l'intersection de trois transformations majeures de l'économie africaine :

- l'inclusion financière,
- la digitalisation et
- le financement local.

La microfinance ne peut plus être considérée uniquement comme un outil destiné aux populations exclues du système bancaire.

Elle devient progressivement un acteur du financement des entrepreneurs, des PME et des ménages.

L'emprunt obligatoire de Bamboo ajoute une dimension supplémentaire : le marché des capitaux devient lui-même une source de financement de la microfinance. C'est un changement de perspective : l'investisseur apporte son épargne; Bamboo la transforme en capacité de crédit, l'entrepreneur utilise ce crédit pour investir; l'entreprise crée de l'activité et l'activité génère à son tour de nouveaux revenus. C'est la chaîne de financement de l'économie réelle.

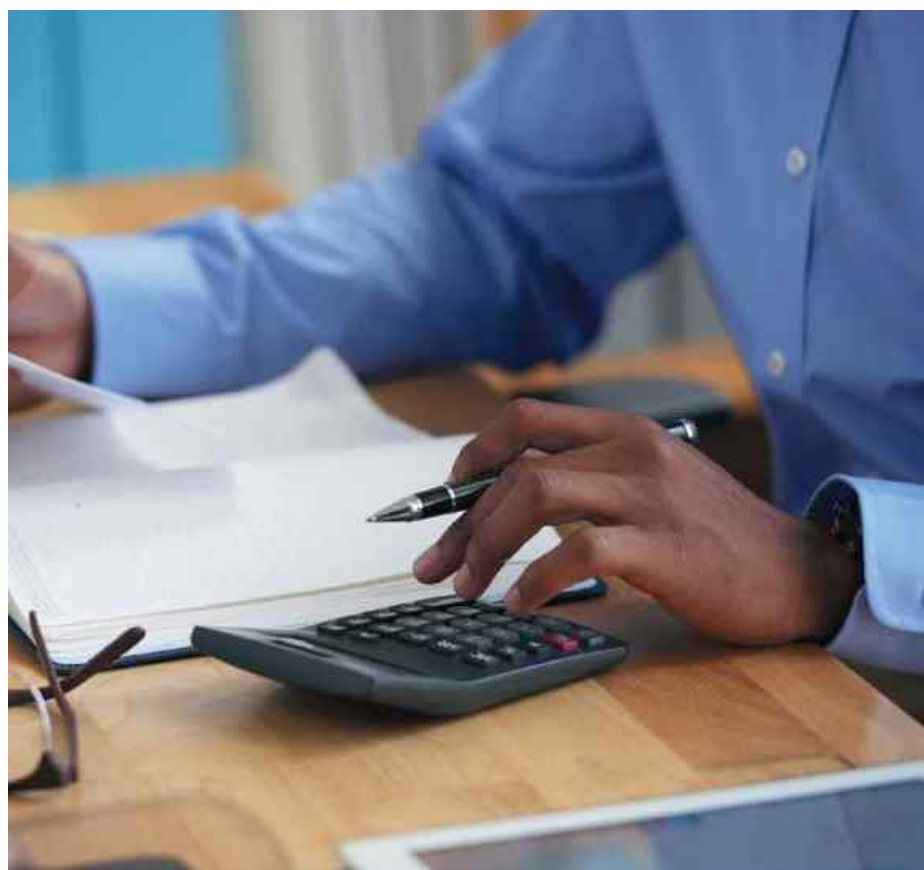
Le véritable enjeu sera désormais de savoir si Bamboo peut transformer cette capacité de financement en croissance durable, en qualité de portefeuille, en innovation et en expansion régionale; si elle y parvient, son histoire dépassera largement celle d'une institution de microfinance gabonaise.

Elle pourrait devenir celle d'un acteur financier africain capable de connecter l'épargne régionale aux entrepreneurs de la CEMAC.

«Le prochain champion financier africain ne sera peut-être pas celui qui possède le plus grand réseau. Ce sera celui qui saura transformer le mieux l'épargne en croissance.»

BAMBOO MICROFINANCE

Un acteur à suivre dans la prochaine génération de la finance africaine.



BELINGA

DU MINÉRAI AU CORRIDOR INDUSTRIEL

**MINES | INFRASTRUCTURES | ÉNERGIE |
SIDÉRURGIE | LOGISTIQUE | INVESTISSEMENTS**

LE PROJET QUI PEUT CHANGER LA CARTE ÉCONOMIQUE DU GABON

Il y a une différence entre ouvrir une mine et construire une industrie minière. La première consiste à extraire une ressource. La seconde consiste à bâtir autour d'elle un système économique complet : chemins de fer, énergie, ports, transformation, logistique, sous-traitance, emplois et marchés. C'est cette deuxième logique qui donne au projet de Belinga une dimension particulière.

Dans le nord-est du Gabon, le gisement de fer de Belinga est présenté par les autorités gabonaises comme l'un des plus importants au monde, avec environ 7,5 milliards de tonnes de réserves et une teneur en fer estimée à 65 %. Le développement du projet est porté notamment par Ivindo Iron, dans laquelle le groupe australien Fortescue détient une participation indirecte de 72 % mais le véritable sujet n'est pas uniquement le minerai, le véritable sujet est ce que le Gabon peut construire autour du minerai.

DE LA MINE AU PORT : UNE CHAÎNE DE VALEUR À CONSTRUIRE

Le schéma est spectaculaire par sa simplicité :

**MINE → RAIL → ÉNERGIE →
TRANSFORMATION → PORT →
EXPORTATION**

À Belinga, le minerai doit être relié aux infrastructures nécessaires à son évacuation et, surtout, à sa transformation.

Le complexe intégré présenté par les autorités comprend notamment une mine de fer, un chemin de fer minéralier de 535 kilomètres, un port minéralier en eau profonde à Kobe-Kobe et un barrage hydroélectrique de 400 MW à Booué. Le projet prévoit également quatre postes à quai sur la plateforme portuaire. Cette architecture change complètement la lecture économique du projet. Un gisement isolé est une ressource. Un gisement connecté à un chemin de fer, à une source d'énergie et à un port devient un corridor économique et un corridor économique peut générer beaucoup plus de valeur qu'une simple activité extractive.

535 KM DE RAIL : L'INFRASTRUCTURE QUI PEUT REDESSINER LE GABON

Le chemin de fer est probablement l'un des éléments les plus stratégiques du projet. Les dernières informations officielles font état d'une ligne minéralière de 535 km reliant la zone de production à la façade atlantique. Pour l'investisseur, cette infrastructure ne représente pas uniquement un moyen de transporter le minerai, elle peut devenir un actif économique transversal autour d'un corridor ferroviaire se développant généralement des besoins en :

construction | maintenance | ingénierie | signalisation | énergie | transport | sécurité | restauration | hébergement | télécommunications | services numériques.

Et plus le corridor est utilisé, plus il peut contribuer à connecter des

territoires aujourd'hui éloignés des principaux centres économiques. C'est donc l'un des effets potentiellement les plus structurants de Belinga : faire circuler non seulement du minerai, mais aussi des capitaux, des personnes, des compétences et des activités économiques.





KOBE-KOBE : LE PORT COMME PORTE DE SORTIE DU NOUVEAU MODÈLE

En juin 2026, le Président de la République gabonaise a lancé les travaux du Port en eau profonde de Kobe-Kobe, donnant une dimension concrète au corridor.

Le projet portuaire doit s'étendre sur environ 500 hectares et comprend quatre postes à quai. Il constitue l'interface maritime du dispositif destiné à relier la production minière aux marchés internationaux.

Le partenariat signé le 23 avril 2026 associe l'État gabonais, Africa Global Logistics (AGL) et Algest Investment Bank. D'autres partenaires internationaux sont mobilisés sur les différents volets : China Railway pour le ferroviaire, EDF-Si

nohydro pour les infrastructures énergétiques, Tragigura pour la commercialisation internationale des minerais et produits transformés, et Fortescue pour l'expertise minière et industrielle.

Cette pluralité de partenaires est importante. Elle montre que Belinga n'est plus seulement un projet minier, il devient progressivement un projet multisectoriel, nécessitant des compétences portuaires, ferroviaires, énergétiques, minières, industrielles et financières.

L'ÉNERGIE : LE MAILLON QUI PEUT FAIRE LA DIFFÉRENCE

Une industrie lourde ne fonctionne pas sans énergie. Et si le Gabon veut aller au-delà de l'exportation du minerai brut pour développer une

véritable industrie sidérurgique, la question énergétique devient centrale.

Le projet intégré prévoit ainsi un barrage hydroélectrique de 400 MW à Booué destiné à accompagner le développement industriel et minier. Le raisonnement économique est puissant :

Minerai + rail + port + énergie = possibilité de transformation industrielle.

La Présidence gabonaise a d'ailleurs explicitement indiqué vouloir faire émerger une industrie sidérurgique nationale, afin que la richesse générée par le minerai contribue davantage à la transformation structurelle de l'économie. C'est probablement ici que se situe la vraie rupture : Exporter du minerai crée de la valeur. Transformer le minerai en produits sidérurgiques permet potentiellement d'en créer davantage.

Le Gabon cherche depuis plusieurs années à réduire sa dépendance à l'exportation de matières premières peu transformées. Belinga devient ainsi un test grandeur nature de cette stratégie.

Le modèle recherché est clair :

**EXTRAIRE →
TRANSFORMER →
FABRIQUER →
EXPORTER.**

Chaque étape supplémentaire peut créer de nouvelles activités économiques. Une tonne de minerai peut alimenter une chaîne industrielle. Cette chaîne nécessite de l'énergie, L'énergie nécessite des infrastructures, les infrastructures nécessitent des entreprises, les entreprises nécessitent des compétences et les compétences nécessitent de la formation. C'est ainsi qu'une ressource naturelle peut devenir un écosystème industriel.

UN PROJET INTERNATIONAL, UN ENJEU GABONAIS

Le projet mobilise des partenaires issus de plusieurs continents.

La Présidence cite notamment la Chine, l'Italie, la France, l'Inde, les États-Unis et l'Australie parmi les pays impliqués dans différents volets du complexe.

Cette diversité n'est pas anodine : elle traduit une volonté affichée par Libreville de multiplier les partenariats plutôt que de dépendre d'un seul bloc économique.

Pour les investisseurs internationaux, cette approche peut constituer un signal intéressant : le Gabon cherche à positionner Belinga comme une plateforme ouverte à plusieurs expertises et sources de capitaux, mais l'enjeu pour le pays sera de transformer cette présence internationale en transfert durable de compétences et de valeur.





UN PROJET QUI DÉVELOPPE DES FOURNISSEURS LOCAUX PEUT DEVENIR UN PUISSANT MOTEUR DE CROISSANCE

LA GRANDE QUESTION : QUE RESTERA-T-IL AU GABON ?

C'est probablement la question la plus importante à poser. Un grand projet minier peut attirer des milliards de dollars et pourtant laisser une empreinte économique limitée si la majorité des équipements, services, compétences et achats proviennent de l'étranger.

A l'inverse, un projet qui développe des fournisseurs locaux peut devenir un puissant moteur de croissance. Le véritable indicateur de réussite ne sera donc pas uniquement :

- combien de tonnes de fer seront produites ?

- Il faudra également regarder :
 - combien d'entreprises gabonaises seront intégrées ?
 - combien d'emplois qualifiés seront créés ?
 - combien de compétences seront transférées ?
 - quelle part des achats sera réalisée localement ?
 - quelle capacité de transformation sera installée au Gabon ?
 - quelle valeur ajoutée restera dans l'économie nationale ?
 - Ces questions seront déterminantes pour mesurer la portée réelle du projet.



L'EFFET BELINGA : UNE ÉCONOMIE AUTOUR DE LA MINE

La Présidence estime que le complexe intégré Belinga-Kobe-Kobe pourrait générer plus de 100 000 emplois directs et indirects à terme et favoriser l'émergence d'un tissu industriel national. Ce chiffre doit être compris comme une projection annoncée par les autorités, et non comme un résultat déjà acquis mais il permet de mesurer l'ambition car les emplois les plus intéressants ne seront pas nécessairement tous créés directement par la mine.

Ils peuvent apparaître dans :

- la maintenance ferroviaire ;
- les travaux publics ;
- la logistique ;
- l'hôtellerie ;
- la restauration ;
- la sécurité ;
- les télécommunications ;
- les services financiers ;
- l'ingénierie ;
- la formation ;
- le transport ;
- la sous-traitance industrielle ;
- la transformation métallurgique.

Un grand projet peut donc produire un effet multiplicateur. Le récent partenariat entre Ivindo Iron et le ministère gabonais du Tourisme autour de l'utilisation de l'hôtel Belinga à Makokou pour l'hébergement des personnels en mission illustre déjà ce phénomène : une activité minière commence à créer des besoins pour d'autres secteurs locaux.

LE NOUVEAU MARCHÉ DES PME GABONAISES

C'est peut-être ici que Belinga devient particulièrement intéressant pour les entrepreneurs. Chaque grande infrastructure crée une longue liste de besoins.

MAINTENANCE

Pièces, équipements, mécanique, électricité.

LOGISTIQUE

Transport, stockage, manutention, gestion des flux.

BTP

Construction, génie civil, matériaux.

SERVICES

Comptabilité, fiscalité, juridique, assurance, ressources humaines.

NUMÉRIQUE

Suivi des actifs, cybersécurité, télécommunications, gestion des données.

HÔTELLERIE

Hébergement, restauration et services associés.

FORMATION

Techniciens, ingénieurs, opérateurs et métiers spécialisés.

ENVIRONNEMENT

Suivi environnemental, gestion des déchets, restauration des sites et solutions énergétiques.

Le véritable défi pour le Gabon sera donc de faire en sorte que les PME locales soient suffisamment structurées pour saisir ces marchés.

LE CORRIDOR PEUT-IL DÉPASSER BELINGA ?

C'est l'une des questions les plus intéressantes pour les investisseurs. Une infrastructure conçue initialement pour transporter du minerai peut-elle, à terme, devenir un corridor économique plus large ?

Le sujet mérite d'être posé car un chemin de fer de plus de 500 kilomètres, un port en eau profonde et des infrastructures énergétiques constituent des actifs dont l'impact potentiel dépasse le seul projet minier.

Leur rentabilité économique dépendra cependant de leur utilisation, de leurs coûts, de leur gouvernance et de leur capacité à générer des flux suffisamment importants.

C'est là que se trouve l'un des principaux enjeux économiques de Belinga : transformer une infrastructure minière en infrastructure de développement.



BELINGA EN CHIFFRES

7,5 MILLIARDS Tonnes de réserves de fer annoncées pour le gisement.

65 % Teneur en fer annoncée.

535 KM Longueur du chemin de fer minéralier actuellement présentée dans le projet intégré.

400 MW Capacité annoncée du barrage hydroélectrique de Booué.

500 HECTARES Superficie annoncée pour le complexe portuaire de Kobe-Kobe.

100 MILLIONS DE TONNES/AN Capacité de production annoncée pour la mine dans la présentation officielle du projet.

100 000+ Emplois directs et indirects annoncés à terme pour le complexe intégré.

Sources :
Présidence de la République gabonaise, Gouvernement du Gabon, Fortescue.

REGARD INVESTISSEUR

CE QUE BELINGA PEUT CHANGER POUR LE CAPITAL INTERNATIONAL

Pour un investisseur étranger, Belinga présente une caractéristique rare : la possibilité d'investir non seulement dans une ressource, mais dans toute une chaîne de valeur.

Le projet ouvre potentiellement des espaces dans cinq catégories.

1. INFRASTRUCTURES

Rail, port, énergie, télécommunications et génie civil.

2. INDUSTRIE

Transformation du minerai, sidérurgie, équipements et maintenance.

3. SERVICES

Logistique, finance, assurance, conseil et ingénierie.



4. PME

Sous-traitance, fournisseurs locaux et services spécialisés.

5. CAPITAL HUMAIN

Formation professionnelle, transfert de technologies et développement des compétences.

Le projet peut donc intéresser des investisseurs qui ne sont pas eux-mêmes miniers. C'est précisément ce qui fait la différence entre une mine et un corridor industriel.

REGARD VA

BELINGA : LA VRAIE RICHESSE SERA-T-ELLE LE MINÉRAI OU L'ÉCOSYSTÈME ?

Le Gabon possède déjà le minerai. Le véritable défi commence maintenant. Belinga devra démontrer qu'un grand projet extractif peut devenir le point de départ d'une transformation économique plus large. Le schéma est presque pédagogique :

La mine produit le minerai, le rail le transporte, l'énergie permet de transformer, le port ouvre les marchés.

Les entreprises fournissent les services. Les PME captent une partie de la chaîne de valeur, les compétences permettent au système de monter en gamme et l'exportation transforme la production en recettes. C'est cette architecture qui pourrait faire de Belinga l'un des projets les plus structurants de la nouvelle économie gabonaise, mais le succès ne sera pas automatique. Il dépendra de la capacité à tenir les calendriers, à maîtriser les coûts, à sécuriser les financements, à construire les infrastructures annoncées, à respecter les exigences environnementales et sociales et surtout à faire émerger une véritable industrie autour de la ressource.

05 ÉNERGIE & EFFICACITÉ

La performance énergétique et la réduction de l'empreinte environnementale deviennent des enjeux croissants pour les industries lourdes. La présence de partenaires internationaux puissants constitue un atout. Elle crée également une responsabilité : faire du transfert de compétences et du contenu local des composantes économiques centrales du projet. Pour le Gabon, l'ambition est donc plus grande qu'une nouvelle mine. Il s'agit de créer un corridor capable de connecter une ressource, un territoire, une industrie et des marchés internationaux. Si Belinga réussit cette transformation, le projet ne changera pas seulement la carte minière du Gabon. Il pourrait changer sa carte économique.

SERVEUR DÉDIÉ

quels sont ses **avantages**
pour votre entreprise ?







LE TERROIR GABONAIS PASSE À TABLE

AGRO-INDUSTRIE | ÉPICERIE FINE | MADE IN GABON
| EXPORT | AGRICULTURE



**D'UN FRUIT GABONAIS
À UNE MARQUE
QUI VOYAGE**

Jessica Medza ALLOGO

*Ingénieure chimiste et ancienne professionnelle
du secteur pétrolier*

**PRENDRE LES RICHESSES
AGRICOLES DU GABON ET
LES TRANSFORMER EN
PRODUITS GOURMETS
CAPABLES DE RACONTER
UNE HISTOIRE**

Dans un marché mondial où l'origine des produits devient un argument commercial à part entière, certaines entreprises africaines ont compris une chose essentielle : le terroir peut être un actif économique, les Petits Pots de l'Ogooué en sont une illustration créée par Jessica Medza Allogo, ingénieure chimiste et ancienne professionnelle du secteur pétrolier, la marque gabonaise transforme des fruits et produits du terroir en confitures, gelées, chutneys, condiments et autres produits d'épicerie fine.

L'histoire commence en 2016, lorsque Jessica Medza Allogo lance sa marque de confitures artisanales. Son idée : prendre les richesses agricoles du Gabon et les transformer en produits gourmets capables de raconter une histoire. Aujourd'hui, cette histoire dépasse largement le simple pot de confiture, elle touche à une question centrale pour l'économie gabonaise :



LE TERROIR COMME MATIÈRE PREMIÈRE INDUSTRIELLE

La stratégie de la marque repose sur une idée simple mais puissante : partir du terroir gabonais pour créer un produit à forte identité.

Fruits locaux, savoir-faire artisanal et associations avec des ingrédients venus d'autres horizons composent des recettes qui cherchent moins à reproduire un produit standardisé qu'à créer une véritable signature gustative. La marque cite notamment parmi ses ingrédients la vanille de Tahiti, l'eau de rose du Maroc, le combava de Madagascar ou encore la cannelle du Sri Lanka, associés à des fruits du Gabon. C'est cette combinaison entre racines locales et ouverture internationale qui fait l'originalité du modèle.

Le produit est gabonais mais son langage commercial est mondial.

UNE PETITE ENTREPRISE AVEC UNE LOGIQUE DE GRANDE MARQUE

Le positionnement de Les Petits Pots de l'Ogooué mérite d'être observé au-delà de son secteur. L'entreprise ne vend pas seulement de la confiture, elle construit une marque de terroir. Son catalogue comprend aujourd'hui des confitures, gelées, chutneys, condiments, pâtes à tartiner, huiles parfumées, épices, sirops, snacks et produits d'épicerie fine. La marque développe également des éditions limitées, avec des recettes produites en petites quantités afin de créer un sentiment d'exclusivité. C'est une logique très proche de celle des maisons premium : identité + qualité + storytelling + rareté + expérience.

Dans l'économie mondiale de l'alimentation, cette combinaison peut être particulièrement puissante.

DE 3 000 POTS PAR MOIS À UNE AMBITION INTERNATIONALE

La trajectoire de l'entreprise montre également la capacité d'une PME agroalimentaire à franchir progressivement les frontières.

En 2019, Africanews rapportait déjà une production de plus de 3 000 pots de confiture par mois, distribués dans différents supermarchés au Gabon et ailleurs. La marque travaillait alors à l'augmentation de sa production pour répondre à la demande de partenaires nationaux et internationaux. Deux ans plus tard, une nouvelle étape était franchie. En juillet 2021, Les Petits Pots de l'Ogooué ont été référencés pendant un mois dans 250 magasins Monoprix en France, dans le cadre de l'opération « Bonne arrivée » menée avec la marque Maison Château Rouge. Cette opération constituait alors la plus importante commande enregistrée par l'entreprise depuis sa création, selon Gabon Media Time.

Ce passage du marché local à la distribution internationale est particulièrement instructif car il démontre qu'un produit africain n'a pas nécessairement besoin de renoncer à son identité pour entrer sur un marché international, au contraire : son identité peut devenir son avantage concurrentiel.

● CHAMPIONS DE DEMAIN

Aujourd'hui, la marque indique être présente dans plusieurs villes africaines et européennes : Libreville, Port-Gentil, Douala, Dakar, Cotonou, Abidjan et Paris. Elle annonce également des possibilités de livraison dans le monde entier. Cette implantation est intéressante pour une PME gabonaise.

Elle dessine progressivement un réseau commercial qui relie :

Gabon → Afrique centrale → Afrique de l'Ouest → Europe.

C'est exactement le type de trajectoire que recherchent de nombreux entrepreneurs africains : commencer localement, construire une marque forte, tester les marchés régionaux puis utiliser la diaspora et les circuits spécialisés comme tremplins vers l'international.

DE L'ARTISANAT À L'AGRO-INDUSTRIE

Le véritable défi commence maintenant car une marque qui rencontre son marché doit ensuite être capable de changer d'échelle sans perdre ce qui fait sa valeur. Les Petits Pots de l'Ogooué disposent déjà d'un atelier de transformation à Port-Gentil, où le processus comprend notamment le traitement des fruits, leur découpe, la préparation, la mise en pots, la pasteurisation et l'étiquetage.

Cette organisation montre que la marque possède déjà une chaîne de transformation structurée. La prochaine étape pourrait être celle de la montée en capacité : Plus de matières premières locales, plus de producteurs partenaires, plus de volumes, plus de marchés, plus de standardisation tout en conservant l'identité artisanale qui fait la différence. C'est précisément à ce stade que l'agro-industrie devient une question d'investissement.



L'EFFET MULTIPLICATEUR SUR L'AGRICULTURE

Derrière un pot de confiture, il y a un producteur. Derrière une gamme de produits, il y a une chaîne d'approvisionnement. Derrière une marque internationale, il y a potentiellement tout un écosystème agricole.

L'entreprise affirme soutenir les petits producteurs locaux en leur assurant des revenus réguliers et met en avant une agriculture raisonnée et une approche orientée vers le développement durable. C'est ici que son modèle rejoint les grands enjeux de l'économie gabonaise.

Transformer davantage les produits agricoles signifie aussi créer davantage de valeur autour de l'agriculture. Producteurs, Collecteurs, Transformateurs, Transporteurs, Conditionneurs, Distributeurs, Exportateurs. Chaque maillon peut devenir un marché.

L'EFFET MULTIPLICATEUR SUR L'AGRICULTURE

Les Petits Pots de l'Ogooué a également développé une offre destinée aux entreprises : paniers gourmands, coffrets personnalisés, dégustations, événements et prestations traiteur. Cette diversification est stratégique : elle transforme une marque alimentaire en marque d'expérience. Une entreprise peut acheter un coffret pour ses clients, une institution peut commander des cadeaux protocolaires, un hôtel peut intégrer les produits dans son offre, une compagnie aérienne peut envisager un partenariat, un distributeur peut référencer une gamme, un exportateur peut construire une offre autour du « Made in Gabon ».

Le produit devient alors un ambassadeur du pays.

LES PETITS POTS DE L'OGOOUÉ EN 6 REPÈRES

2016

Lancement de la marque de confitures artisanales.

3 000+

Pots produits chaque mois en 2019, selon Africanews.

250

Magasins Monoprix en France ayant référencé temporairement la marque en 2021.

7

Marchés/villes aujourd'hui indiqués par la marque pour sa présence commerciale : Libreville, Port-Gentil, Douala, Dakar, Cotonou, Abidjan et Paris.

53

Références affichées dans la boutique d'épicerie fine en ligne au moment de notre consultation.

6 Étapes principales annoncées dans le processus de production : traitement, découpe, préparation, mise en pots, pasteurisation et étiquetage.

Jessica
MEDZA ALLOGO

*Ingénieure chimiste et ancienne professionnelle
du secteur pétrolier*

Jessica MEDZA ALLOGO

Ingénieure chimiste et ancienne
professionnelle du secteur pétrolier



AGRICULTURE

Structuration de filières de fruits et sécurisation des approvisionnements.

DISTRIBUTION

Développement de réseaux spécialisés en Afrique et à l'international.

HÔTELLERIE & TOURISME

Intégration des produits dans l'offre gastronomique et les cadeaux d'accueil.

GRANDE DISTRIBUTION

Déploiement de gammes de produits africains premium.

EXPORT

Développement de nouveaux marchés pour les produits transformés gabonais.

FINANCEMENT

Accompagnement de la montée en capacité de production et de la structuration industrielle.

REGARD VA

LE PROCHAIN CHAMPION AFRICAIN NE SERA PAS FORCÉMENT UNE MULTINATIONALE

Il pourrait tenir dans un petit pot. L'histoire des Petits Pots de l'Ogooué est intéressante parce qu'elle résume une transformation que l'Afrique doit accélérer : passer de la vente de matières premières à la vente de produits finis, identifiants et valorisés.

Le Gabon possède des fruits ; l'entreprise leur donne une recette elle ajoute une marque puis un packaging puis une histoire puis un réseau de distribution et soudain, un produit agricole local devient un produit commercialisable à Paris, Dakar, Abidjan ou Douala.

C'est exactement le mécanisme de création de valeur que l'industrialisation africaine doit multiplier.

La prochaine étape sera celle du changement d'échelle.

- Comment sécuriser davantage les approvisionnements ?
- Comment augmenter les capacités de production ?
- Comment accompagner les petits producteurs ?
- Comment renforcer la certification et les standards internationaux ?
- Comment conquérir durablement les marchés africains et européens ?
- Comment faire du Made in Gabon une marque reconnue au-delà des frontières ?
- Ces questions dépassent le cas d'une seule entreprise. Elles concernent toute une génération d'entrepreneurs africains.

LES PETITS POTS DE L'OGOOUÉ

Du terroir gabonais à la table du monde.

Le pari est simple : ne plus exporter seulement le fruit. Exporter la valeur ajoutée, l'identité et le savoir-faire.

FICHE INVESTISSEUR

Entreprise : Les Petits Pots de l'Ogooué

Fondatrice : Jessica Medza Allogo

Secteur : Agroalimentaire / épicerie fine

Base : Gabon

Atelier de transformation : Port-Gentil

Marchés identifiés : Gabon, Afrique centrale, Afrique de l'Ouest, France

Positionnement : Produits gourmands issus du terroir gabonais

Opportunités : distribution, export, financement, agriculture, hôtellerie, grande distribution, partenariats stratégiques

Site officiel : "Les Petits Pots de l'Ogooué" (<https://reference-url-citation.invalid/17>)

Sources : Les Petits Pots de l'Ogooué ; Africanews ; La Tribune ; Gabon Media Time ; Fondation Tony Elumelu.



INVESTISSEMENTS :

COMMENT L'ALGÉRIE, LE MAROC, L'ÉGYPTE, LE RWANDA ET LE CAMEROUN SE LIVRENT UNE BATAILLE SILENCIEUSE POUR ATTIRER LES INDUSTRIELS AFRICAINS

Derrière les discours diplomatiques, une véritable guerre économique est en cours sur le continent.



MAROC

LA STRATÉGIE DE L'ÉCO-SYSTÈME INDUSTRIEL

Durant que l'attention se porte sur les BRICS, la ZLECAf ou les sommets économiques, une autre compétition se joue, beaucoup plus discrète mais déterminante pour l'avenir industriel de l'Afrique.

Chaque gouvernement cherche aujourd'hui à répondre à une même question :

Comment convaincre une entreprise de construire son usine chez nous plutôt que chez notre voisin ?

La bataille ne porte plus uniquement sur les impôts. Elle se joue désormais sur la qualité des infrastructures, la rapidité des procédures, le coût de l'énergie, les zones

industrielles, les incitations financières et la capacité à intégrer les entreprises dans les chaînes de valeur mondiales. Le Maroc est probablement le pays africain qui a le plus transformé sa politique industrielle ces dernières années.

Sa nouvelle Charte de l'investissement ne se limite plus aux exonérations fiscales. Elle prévoit un système de primes à l'investissement :

- une prime de base pour les projets créateurs d'emplois ;
- une prime territoriale pour les régions moins développées ;
- une prime sectorielle pour les secteurs stratégiques comme l'automobile, l'aéronautique, les batteries, l'hydrogène vert et les technologies industrielles.

Ces aides peuvent être cumulées dans certaines limites afin de réduire directement le coût d'un projet industriel.

Le pays a également créé un véritable réseau de Centres Régionaux d'Investissement (CRI), qui jouent le rôle de guichet unique : accompagnement des investisseurs, simplification des démarches et coordination des administrations.

Les résultats sont visibles. En juillet 2026, la Banque africaine de développement a soutenu la construction de la première gigafactory africaine de batteries pour véhicules électriques, portée par Gotion High-Tech au Maroc. La première phase prévoit une capacité de 10 GWh, plus de 600 emplois directs et un objectif de 70 % d'intégration industrielle locale.



ALGÉRIE

LA DIVERSIFICATION INDUSTRIELLE AVANT TOUT

Longtemps dépendante des hydrocarbures, l'Algérie mise désormais sur une diversification accélérée.

Les autorités cherchent à attirer les investissements dans :

- l'industrie pharmaceutique ;
- l'agroalimentaire ;
- les matériaux de construction ;
- la pétrochimie ;
- la mécanique ;
- les équipements industriels.

Le pays dispose d'un vaste marché intérieur, d'une base industrielle existante et de coûts énergétiques compétitifs, qu'il cherche à transformer en avantage pour les industriels. La diversification reste toutefois un défi majeur, notamment en raison des lourdeurs administratives qui font encore l'objet de réformes.

ÉGYPTE

ATTIRER LES CAPITAUX PAR LES GRANDS PROJETS

L'Égypte a choisi une stratégie différente.

Le gouvernement concentre ses efforts sur les grands projets structurants :

- nouvelles villes ;
- corridors logistiques ;
- ports ;
- zones économiques spéciales ;
- hydrogène vert ;
- énergies renouvelables.

Parallèlement, les autorités travaillent à améliorer la gouvernance des partenariats public-privé, la transparence des investissements et l'environnement réglementaire afin d'attirer davantage de capitaux privés.

RWANDA

LA RAPIDITÉ COMME ARME ÉCONOMIQUE

Le Rwanda ne peut rivaliser avec ses concurrents par la taille de son marché.

Il a donc choisi un autre avantage compétitif : la vitesse.

Le pays est devenu une référence en Afrique pour :

- la simplification administrative ;
- la digitalisation des procédures ;
- le guichet unique pour les investisseurs ;
- la sécurité juridique ;
- la stabilité des politiques publiques.

L'objectif est simple : réduire au maximum le temps nécessaire entre la décision d'investir et le démarrage effectif du projet.

CAMEROUN

DEVENIR LA PORTE INDUSTRIELLE DE L'AFRIQUE CENTRALE

Le Cameroun adopte aujourd'hui une stratégie plus ciblée.

Sa nouvelle Charte des investissements ne cherche plus seulement à attirer des capitaux.

Elle privilégie les projets qui :

- transforment localement les matières premières ;
- créent des emplois ;
- développent des chaînes de valeur ;
- exportent vers les marchés régionaux.

Les avantages concernent notamment l'importation des équipements industriels, certains droits liés au financement, les investissements productifs et l'accompagnement des entreprises à travers des mécanismes dédiés.

L'ambition est claire : faire du Cameroun une plateforme industrielle desservant l'ensemble de la CEMAC.

UNE COMPÉTITION QUI CHANGE LES RÈGLES DU JEU

Cette bataille silencieuse montre que l'Afrique entre dans une nouvelle phase. Les pays ne cherchent plus simplement à attirer des investisseurs.

Ils veulent attirer les bons investisseurs : ceux qui construisent des usines, forment une main-d'œuvre locale, transfèrent des technologies et développent des exportations.

Selon le Baromètre africain de l'investissement industriel 2026, près de 45 % de la valeur ajoutée manufacturière du continent est concentrée dans cinq économies – l'Afrique du Sud, l'Égypte, le Maroc, le Nigeria et l'Algérie – tandis que les investissements industriels continuent de se concentrer dans un nombre limité de pays.



Google : Usine de Ciment de Kribi



L'ANALYSE DE VALEURS AJOUTÉES

La véritable compétition ne porte plus sur le pays qui offre les exonérations fiscales les plus généreuses.

Elle oppose désormais les États capables de proposer un écosystème complet : infrastructures, énergie, capital humain, sécurité juridique, accompagnement des investisseurs et intégration aux chaînes de valeur régionales.

Pour le Cameroun, l'enjeu est désormais de transformer sa position géographique stratégique en avantage industriel concret.

Dans cette nouvelle course, les gagnants ne seront pas seulement ceux qui attireront des capitaux, mais ceux qui réussiront à construire une base industrielle durable.

VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

LE GABON ENTRE DANS L'ÈRE DE LA SOUVERAINETÉ NUMÉRIQUE



S.E Brice Oligui-Nguema
Président de la République gabonaise



**GSEZ inaugure le premier data center Tier III du pays
Sous l'impulsion du Président Brice Clotaire Oligui Nguema,
une nouvelle étape vers la souveraineté numérique.**

Sous l'impulsion du président Oligui Nguema, le Gabon pose l'acte de naissance de sa souveraineté numérique

Le 3 juillet 2026, le président Brice Clotaire Oligui Nguema a inauguré à Libreville le premier data center du Gabon, certifié Tier III et écoresponsable. Une infrastructure qui traduit, sur le terrain, la vision présidentielle d'une refondation économique fondée sur la souveraineté, la transformation locale et la maîtrise des outils stratégiques. Membres du gouvernement, à commencer par le ministre de l'Industrie et de la Transformation locale, Me Lubin Ntoutoume, sont venus décliner cette vision dans leurs secteurs respectifs.

résumé la portée de cet événement par une formule marquante : ce data center constitue, selon lui, l'acte de naissance de la souveraineté numérique gabonaise, une infrastructure qui permettra au pays de ne plus « louer » son avenir numérique auprès d'opérateurs étrangers.

Le ministre a également mis en avant sa dimension inclusive : au-delà des grandes entreprises, ce sont les PME et PMI gabonaises qui pourront désormais accéder à des solutions d'hébergement de données à des coûts plus accessibles un enjeu qu'il porte de longue date, la dépendance aux prestataires extérieurs et le manque de standards de qualité représentant, selon des chiffres qu'il a lui-même avancés à propos d'autres dossiers, un coût estimé à près de 10 % du PIB national.

UNE INFRASTRUCTURE PORTÉE PAR LA VISION PRÉSIDENTIELLE

NKOK, VITRINE DE LA REFOUNDATION ÉCONOMIQUE VOULUE PAR LE CHEF DE L'ÉTAT

En se rendant à l'inauguration de ce data center, entouré du ministre de l'Économie numérique Mark-Alexandre Doumba et du ministre de l'Industrie Me Lubin Ntoutoume, le chef de l'État a réaffirmé une orientation qu'il porte depuis le début de son mandat : faire de la souveraineté industrielle, économique et désormais numérique le socle de la refondation du pays. Cette infrastructure s'inscrit dans la continuité des grands chantiers déjà engagés sous son impulsion, qu'il s'agisse de la relance industrielle de la Zone d'investissement spéciale (ZIS) de Nkok ou de la diversification économique portée par le Plan national de croissance et de développement (PNCD) 2026-2030.

C'est dans le sillage de cette vision que le ministre de l'Industrie et de la Transformation locale, Me Lubin Ntoutoume, a pris la parole pour saluer la mise en service de cette infrastructure, qu'il a qualifiée de tournant historique pour l'écosystème technologique et industriel du pays. Reprenant à son compte l'ambition présidentielle de souveraineté, il a

C'est cependant la référence à la Zone d'investissement spéciale de Nkok qui a le plus retenu l'attention. Selon Me Lubin Ntoutoume, cette zone industrielle ne se résume plus à une offre de foncier et d'avantages fiscaux et douaniers : elle propose désormais la sécurité numérique comme argument supplémentaire pour attirer les investisseurs une évolution qui illustre concrètement la manière dont la vision présidentielle se traduit, chantier après chantier, dans les faits.

Deux jours seulement avant l'inauguration du data center, le 1er juillet 2026, le président avait d'ailleurs déjà vu son gouvernement matérialiser cette ambition à Nkok, avec la pose de la première pierre de l'usine sidérurgique Prometal Gabon, fruit d'un partenariat entre l'État gabonais et le groupe Prometal, implantée sur une superficie de 16 hectares au sein de la ZIS de Nkok. Ce projet doit permettre la création de 350 emplois directs et de près de 1 000 emplois indirects, avec une production annuelle attendue de 60 000 tonnes de fer à béton labellisées « Made in Gabon », pour une valeur ajoutée annuelle estimée à 13 milliards de francs CFA.

**LE GABON
MISERA
DÉSORMAIS
SUR SES
PROPRES INFRA-
STRUCTURES
NUMÉRIQUES**

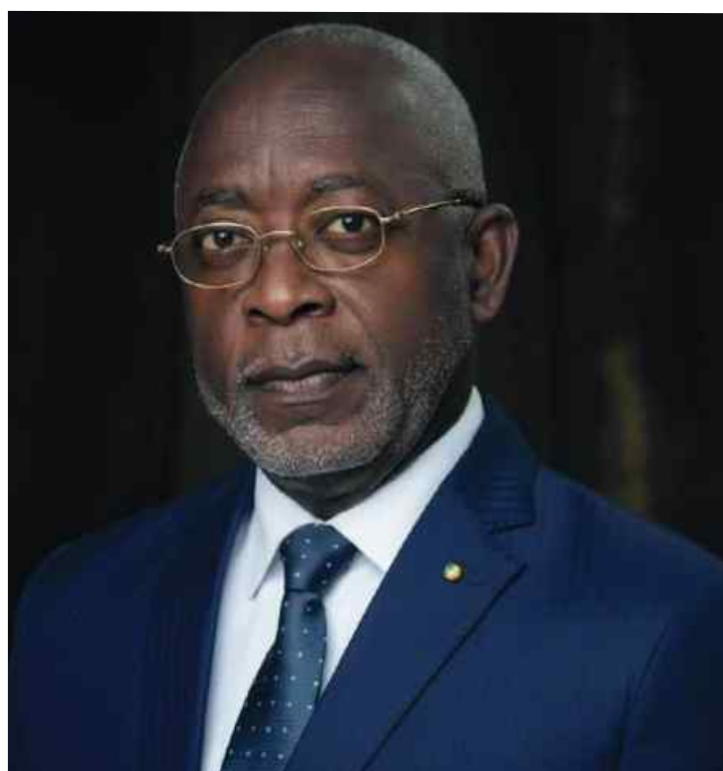
**Brice Clotaire
OLIGUI-NGUEMA**
PRÉSIDENT DE LA RÉPUBLIQUE GABONAISE

LA PROXIMITÉ DES DEUX ANNONCES N'EST PAS ANODINE :

ELLE ILLUSTRÉ COMMENT LA FEUILLE DE ROUTE PRÉSIDENTIELLE SE DÉCLINE, SECTEUR PAR SECTEUR, À TRAVERS L'ACTION GOUVERNEMENTALE

souveraineté industrielle et souveraineté numérique n'étant, en définitive, que deux facettes d'un même projet présidentiel de reconquête économique.

Une feuille de route présidentielle, déclinée par le ministère
Le discours tenu par Me Lubin Ntoutoume à l'occasion de l'inauguration du data center fait écho aux orientations que le président de la République lui a lui-même confiées. Reconduit à la tête du ministère en 2025, Me Ntoutoume avait présenté à ses équipes une feuille de route directement issue du premier Conseil des ministres présidé par Brice Clotaire Oligui Nguema, articulée autour de sept axes : rigueur, célérité, éthique, organisation interne, redevabilité, discipline et exemplarité. Il avait alors rappelé que l'ajout de la Transformation locale à son portefeuille traduisait la volonté présidentielle de faire de ce ministère un levier stratégique de souveraineté économique. Cette exigence, il l'a réaffirmée à plusieurs reprises. En avril, à propos du Programme gabonais d'évaluation de la conformité (PROGEC), il déclarait que l'industrialisation n'est pas un slogan, mais une discipline, une méthode et une exigence. En mai, à Port-Gentil, il plaçait la sécurité industrielle au cœur de la stratégie de transformation économique en lançant le Document unique d'évaluation des risques industriels (DUERI). Plus récemment, lors des Rencontres de l'industrie au Gabon face à des investisseurs européens, il affirmait vouloir faire du Gabon non plus un pays producteur et exportateur de matières premières brutes, mais un pays créateur de richesses, d'emplois qualifiés et de savoir-faire industriel.



Maître Lubin NTOUTOUME
Ministre de l'Industrie & de la Transformation locale

UNE VISION PRÉSIDENTIELLE QUI SE CONSTRUIT CHANTIER APRÈS CHANTIER

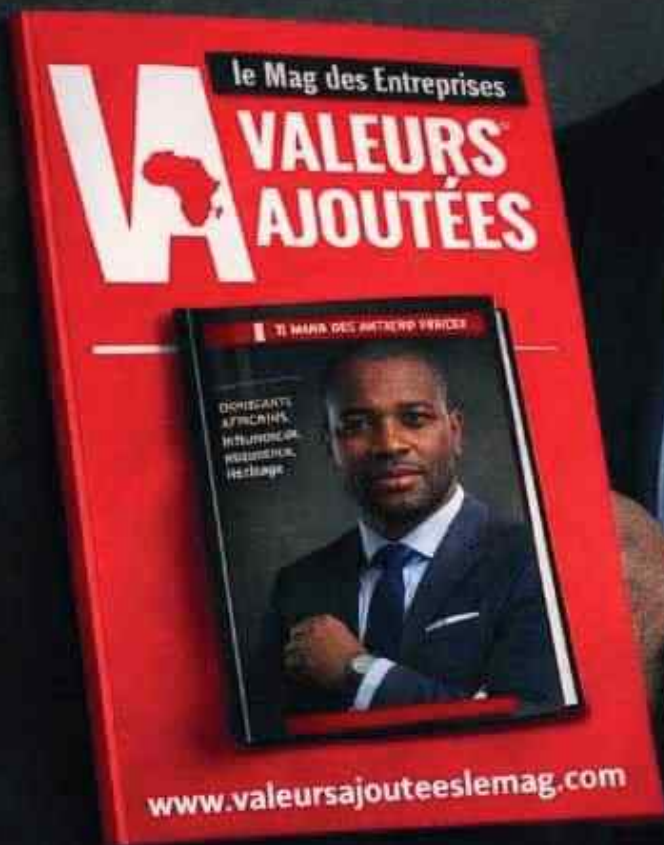


Replacé dans ce contexte, ce data center prend tout son sens : il n'est pas un événement isolé, mais une nouvelle pierre apportée à l'édifice voulu par le président Oligui Nguema, déjà visible à Nkok, à Port-Gentil et dans les filières du bois, des mines et de l'agriculture. Sécurité numérique et sécurité industrielle, transformation locale des matières premières et hébergement souverain des données : sous l'autorité du chef de l'État, c'est bien l'ensemble du gouvernement qui est mobilisé pour construire, pièce après pièce, les fondations d'une économie gabonaise moins dépendante de l'extérieur

reste, comme le rappellent régulièrement les membres du gouvernement eux-mêmes, à transformer cette vision présidentielle en résultats mesurables sur le terrain un défi que l'exécutif assume ouvertement, l'industrialisation et la souveraineté numérique se jugeant à l'aune des résultats, non des discours.

ILS CHOISISSENT D'ÊTRE VISIBLES.

Les leaders, dirigeants
et décideurs s'expriment ici.



Votre histoire mérite d'y figurer.

www.valeursajouteeslemag.com |  +237 699-488-327

**QUAND LE CAPITAL
DEVIENT UN LEVIER
DE CROISSANCE,
D'INNOVATION
ET D'IMPACT**

Norlhoda
BOUJLILAT

Fondatrice de NBS -
Architecte D'Écosystèmes

Norlhoda BOUJLILAT

VA : *Et si investir ne consistait plus seulement à financer une entreprise, mais à construire autour d'elle tout un écosystème de croissance ?*

- Norlhoda BOUJLILAT :

C'est la conviction de Norlhoda Boujlilat, fondatrice de NBS, qui place la stratégie, le capital, l'innovation et l'impact au cœur d'un même modèle. De la structuration des entreprises à leur accès aux marchés de capitaux, jusqu'à l'ambition d'une introduction en bourse, elle défend une approche où l'investissement doit créer de la valeur durable.

À travers NBS, mais aussi Renew Tech et Hilt Technology Engineering, elle accompagne des projets appelés à changer d'échelle. Son ambition va plus loin : créer un fonds à impact capable de financer des entrepreneurs africains tout en ouvrant concrètement les portes de l'entreprise aux jeunes issus d'orphelinats partenaires.

Une vision du capital qui ne se contente pas de financer le présent, mais prépare les talents et les entreprises de demain.



“

J'INTERVIENS LÀ OÙ LA STRATÉGIE, LE CAPITAL ET L'INNOVATION DOIVENT CONVERGER.



VA : Vous vous définissez comme une « architecte d'écosystèmes ». Que recouvre cette expression ?

- Norlhoda BOUJLILAT :

Pour moi, il ne s'agit pas simplement d'accompagner une entreprise dans sa croissance. Il faut pouvoir financer et structurer les projets, renforcer leur gouvernance et préparer les initiatives à fort impact à accéder aux marchés de capitaux, jusqu'à une éventuelle introduction en bourse — IPO.

L'objectif est de créer des entreprises capables de changer d'échelle et, progressivement, de construire autour d'elles des écosystèmes.

Un modèle circulaire où l'investissement soutient à la fois la croissance des entreprises et l'intégration des talents de demain.



VA : Vous parlez d'un modèle circulaire. Pourquoi cette notion est-elle centrale dans votre approche ?

- Norlhoda BOUJLILAT :

C'est précisément cette logique que je souhaite développer avec NBS.

L'investissement ne doit pas s'arrêter au financement. Il doit contribuer à la croissance, à la structuration et à la création d'opportunités. C'est cette circulation de la valeur qui donne son sens au modèle.

VA : Votre parcours vous conduit également vers les technologies énergétiques. Quel rôle Renew Tech joue-t-il dans cette stratégie ?

Membre Fondatrice et Directrice des Investissements chez Renew Tech, je transforme les innovations énergétiques en projets financables et industrialisables.

- Norlhoda BOUJLILAT :

C'est une dimension essentielle. Une innovation ne peut véritablement changer d'échelle que si elle

devient un projet structuré, financable et capable d'être industrialisé. L'enjeu est donc de faire le lien entre l'innovation et le capital, entre l'idée et sa capacité à devenir une activité économique structurée.

VA : Vous intervenez également chez Hilt Technology Engineering. Quelle complémentarité recherchez-vous ?

Chez Hilt Technology Engineering, je contribue à définir la stratégie et les axes de croissance.

- Norlhoda BOUJLILAT :

Là encore, la question centrale reste celle du passage à l'échelle. Une entreprise doit savoir où elle veut aller, comment elle peut croître et quelle architecture lui permettra de soutenir cette croissance.

● ARCHITECTES DE L'IMPACT



VA : *Vous avez engagé une démarche de transformation de sociétés en groupes structurés, puis en écosystèmes. Pourquoi ce changement d'échelle ?*

À l'initiative de la transformation de sociétés en groupes structurés, puis en écosystèmes circulaires, NBS réplique aujourd'hui cette méthodologie à l'échelle internationale.

- Norlhoda BOUJLILAT :

Une société isolée peut avoir un potentiel considérable. Mais lorsqu'elle est correctement structurée, qu'elle dispose d'une gouvernance solide, d'une stratégie claire et d'un accès adapté au financement, elle peut devenir le point de départ d'un véritable écosystème.

C'est cette transformation que nous cherchons à accompagner.



LE CAPITAL AUTREMENT

VA : *Votre projet de fonds à impact semble aller encore plus loin. Quelle est sa philosophie ?*

Mon projet actuel est la création d'un fonds à impact fondé sur un principe double : financer des porteurs de projets africains et soutenir des orphelinats partenaires.

- Norlhoda BOUJLILAT :
Je veux créer un modèle dans lequel l'investissement produit plusieurs niveaux d'impact.

Il s'agit d'abord de financer des entrepreneurs et leurs projets. Mais parallèlement, nous voulons soutenir des structures partenaires qui accompagnent des jeunes, notamment des orphelinats.

VA : *Le projet est déjà en construction au Mali ?*

Au Mali, une démarche est déjà en cours et se construit aux côtés de HumaniWaqf et d'Al-Namaa Finance, institution financière locale malienne.

- Norlhoda BOUJLILAT :
Cette démarche doit permettre de construire progressivement un modèle qui associe investissement et responsabilité sociale.

VA : *Votre développement international est notamment ancré au Maroc et au Mali. Quelle place occupe cette dimension africaine ?*

- Norlhoda BOUJLILAT :
Pour moi, les frontières ne doivent pas être des limites au développement des entreprises. Elles peuvent au contraire devenir des passerelles.

Le Maroc, le Mali, le Moyen-Orient constituent ainsi des espaces dans lesquels peuvent se créer des connexions, des partenariats et de nouvelles opportunités.

Mes activités internationales, principalement ancrées au Maroc et au Mali, s'étendent au Moyen-Orient et s'inscrivent dans une démarche de diplomatie économique.

● ARCHITECTES DE L'IMPACT



VA : Mais vous voulez aller au-delà du financement des structures sociales.

Une contribution RSE indissociable de tout investissement.

- Norlhoda BOUJLILAT :
Exactement. Les entreprises financées s'engagent à accueillir les jeunes issus de ces structures en stages, en alternance ou en emploi.

C'est là que se trouve, pour moi, la véritable différence.

VA : Vous avez une phrase très forte sur cette conception de la RSE.

Je ne veux pas d'une RSE qui s'arrête au financement. Je veux qu'elle ouvre concrètement les portes de l'entreprise aux jeunes, notamment ceux issus des orphelinats.





Norlhoda BOUJLILAT

Fondatrice de NBS -
Architecte D'Écosystèmes

**Un modèle circulaire où
l'investissement soutient à
la fois la croissance des
entreprises et l'intégration
des talents de demain**

VA : *Au fond, quelle Afrique voulez-vous contribuer à construire avec ce modèle ?*

Une Afrique dans laquelle le capital ne finance pas uniquement des projets, mais fait émerger des entreprises solides, des emplois, des compétences et des opportunités.

- Norlhoda BOUJLILAT :

Une Afrique capable de transformer ses innovations en projets finançables et industrialisables.

Et surtout, une Afrique où l'investissement peut créer une valeur qui circule : de l'entreprise vers le territoire, du capital vers l'emploi, de la croissance vers les talents de demain.

VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

MAGAZINE VALEURS AJOUTÉES:
VOTRE ENTREPRISE N'A JAMAIS
AUTANT BRILLÉ À TRAVERS
L'AFRIQUE.



AFRIQUE: +237 699 48 83 27

EUROPE: +33 626 08 78 50

EMAIL:
DIRECTIONDUCABINET@GMAIL.COM

SITE WEB:
WWW.VALEURAJOUTEESLEMAC.COM