

# BANK & INVESTMENT

LE BENCHMARK MAGAZINE

EDITION SEPTEMBRE 2019

FOCUS

**LA LIBERALISATION DU  
SECTEUR DES ASSURANCES**

**Alain KANINDA**

INTERVIEW

**SFA**

l'acteur **innovant** de l'assurance  
en **RDC**.

**Patrice BUABUA**

**RAWSUR**

Un nouveau **produit funéraire**

**Zain RAWJI**

INTERVIEW

**ACTIVA**

le Groupe panafricain  
de référence dans le secteur  
d'assurance

**Vincent MWEPU**

ENTRETIEN

**AIB**

**Allied Insurance Brokers**  
en un coup d'oeil.

**Antony VAN ERPS**





+243 817 300 155  
+243 817 300 156

contact@sfa-congo.com

134, Blvd du 30 Juin - Gombe  
Kinshasa - RDC

www.sfa-congo.com

#### SOCIÉTÉ FINANCIÈRE D'ASSURANCE CONGO (SA/CA)

Société anonyme avec conseil d'administration, au capital de dix millions de dollars américains (USD 10.000.000) entièrement libéré, Siège social : Boulevard du 30 juin, n° 134, Commune de la Gombe, Kinshasa (RD Congo). N° d'agrément ARCA : 12002, N° RCCM : CD/KNG/RCCM/17-B-00917, N° Id.Nat. : 01-62-N22581Y, N° Impôt : A171451 5X



# Plus qu'une Assurance !

**SFA CONGO**, est une société d'assurances créée en 2017 et agréée par l'ARCA le 28 mars 2019 pour effectuer des opérations d'assurances de la branche non vie. La **SFA** est N°1 de l'assurance des entreprises en RDC grâce à un modèle de partenariat unique et innovant avec des réassureurs mondiaux de premier ordre.



# BANK & INVESTMENT

## **EDITEUR RESPONSABLE**

Albert NTONI

## **REDACTRICE EN CHEF**

Raissa MUBU  
bank.investment.mag@gmail.com  
raissa.mubu@bank-investment.media  
+243 896 041 303

## **CORRECTEURS**

Julien Patou MURUHUKA  
Andre MBEKA  
Albert NTONI

## **DESIGN & INFOGRAPHIE**

DRHARIMA Esaie  
e.drharima@bank-investment.media

## **PHOTOGRAPHIE**

DRHARIMA Esaie  
Delon LUKUSA



# 08 FOCUS

Pari tenu, l'**ARCA** est opérationnelle, et le marché congolais des assurances est ouvert !



# 16 INTERVIEW

La **SFA** l'acteur innovant de l'assurance en RDC.



# 22 INTERVIEW

**Rawsur** première société d'Assurance vie agréée en RDC



# 30 ENTRETIEN

**AIB**  
Allied Insurance Brokers en un coup d'œil.



# 42

## ENTRETIEN

Désormais un des critères pour **octroyer** les crédits portera également sur le respect des **assurances obligatoires**.



# 50

## AVIS D'EXPERT

Enjeux et défis de la **libéralisation** du marché des **assurances** en **RDC**



# 62

## LE GRAND DOSSIER

La démocratisation de l'investissement à l'ère de la 4e révolution industrielle et une vision sur l'avenir de l'industrie de l'assurance : la blockchain et les actifs numériques



# 64

## FINANCE

**RAWBANK** : Rapport annuel 2018, des chiffres en forte progression !



# Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances

Direction Générale : sise n°16 avenue Pumbu  
Gombe Kinshasa RD Congo  
[www.arca.cd](http://www.arca.cd)

## Les assurances en RDC

**L**a libéralisation des assurances est effective depuis le 27 mars 2019. Félicitation à M Alain Kaninda et son équipe qui s'étaient engagés sur TOP CONGO de libéraliser le marché avant la fin du premier trimestre 2019. Ce respect des échéances, chose rare en RDC, se justifie par les réformes prises par l'ARCA pour se doter d'une organisation vertébrée.

L'ARCA a agréé 4 sociétés d'assurance (**SFA, ACTIVA, RAWSUR & RAWSUR LIFE**)

La surprise de la libéralisation est de taille, à telle enseigne, que les assureurs ont accusé du retard pour valider leurs fiches techniques (fiches produits et tarifs).

La vision de l'Arca porte sur les intérêts nationaux : au niveau de l'ouverture du personnel (DG ou DGA Congolais, 70% des cadres Congolais et 90% des non-cadres nationaux) et de l'actionnariat (20 à 30% minimum). Outre, les compagnies d'assurance sont des investisseurs institutionnels et les primes placées sous forme d'épargne permettent aux banques de participer au financement des investissements de long terme de l'économie nationale.

Les enjeux sont énormes : la formation métier, la régulation du marché parallèle, l'appropriation de la culture d'assurance et l'arrêt de l'évasion des primes vers l'étrangers.

La formation aux métiers de l'assurance et de l'actuariat est naissante en RDC. A date, la seule formation indépendante a été donnée par le cabinet de conseil Financialis ([www.financialis-acm.com](http://www.financialis-acm.com)), en association avec IFAGE, avec le concours de la chambre de commerce française (CCIFC). Les participants tels que la Rawbank, Vodacom, Equity, Rawsur... étaient de la partie. La barémisation dans le règlement des

sinistres corporels auto (décès, incapacité permanente totale ou partielle) constitue une révolution, sur le plan du droit en RDC.

L'ARCA vise une valorisation de 5 milliards en 5 ans, ce qui sous-tend que l'association des assureurs travaille en mode industriel pour transformer l'écosystème au niveau des prestataires directs et indirects (assureurs, fournisseurs, centre de santé, experts, garages, avocats...).

La taille de la RDC (2 345 410km<sup>2</sup>), les moyens de contrôles et la cherté des primes, sont des défis pour contraindre les opérateurs économiques à souscrire localement et rapatrier 90% des primes versées à l'étranger.

L'ouverture du marché entrave la Sonas, qui dispose de 7% des parts du marché et de 2000 employés. La Sonas déchant de sa contribution à la libéralisation du marché, car son portefeuille client est la cible de ses concurrents. Sa mise en conformité traîne et elle opère en régulateur en continuant à travailler avec ses courtiers historiques en fin d'agrément. Elle souhaite disposer d'une chasse gardée sur certaines branches pour assurer sa pérennité. Mais après 52 ans (1967) de monopole, le monde des affaires est-il disposé à accorder des faveurs à un acteur dont les pleins pouvoirs ont généré l'évasion des primes à l'étranger et transformé la prime d'assurance en taxe sans contrepartie ? Toutefois, la nouvelle direction de la Sonas compte se démarquer grâce à sa forte expertise du marché local et conserver de sa superbe.



Albert NTONI  
Editeur en responsable. BIM

# Pari tenu, l'ARCA est opérationnelle, et le marché congolais des assurances est ouvert !



**L**e 28 Mars 2019 à 11h00 du matin les principaux organes de presse sont invités au siège de l'**Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances à Kinshasa**. Dans le hall de l'ARCA, on compte plus d'une trentaine de personnes armées de stylos, de carnets, de dicta-phones, de caméras et de téléphones portables. Tout le monde est en attente, on s'interroge sur cette déclaration que s'appête à faire Alain Kaninda, Directeur Général a.i de l'ARCA. Celui-ci entre dans la salle et fait son annonce. Très vite, la nouvelle est relayée sur les réseaux sociaux via les comptes de la presse locale, L'ARCA vient d'agréer 4 nouvelles sociétés d'assurances, et d'autoriser 2 sociétés de courtage d'assurances.

## Le marché est effectivement Ouvert

Pour rappel, les guichets de l'ARCA s'ouvrent **le 12 décembre 2017** et les premières soumissions sont reçues. Initialement annoncés pour le premier semestre 2018, les agréments se font attendre. La pression monte, l'opinion nationale et internationale spéculent et se posent des questions : **Que fait l'ARCA ? À quand les premiers agréments ?** Certains y voient une volonté de prolonger le monopole étatique ou une gestion de calendrier. Mais l'ARCA reste formelle : « ...**il s'agit bien plus que d'ouvrir le marché**, il est ici plutôt question de comment ouvrir ce marché en y intégrant les leçons tirées du passé... ». C'est ce message que martèle Alain Kaninda, DG a.i.

de l'ARCA, lors d'une conférence qu'il donne le 27 Novembre 2018 à Kinshasa. L'objectif de cette conférence est de fixer l'opinion sur le processus de libéralisation du secteur, de clarifier ce qui a besoin de l'être, de le fixer, de rassurer sur la transparence de l'analyse des dossiers et l'objectivité du dit processus. Alain Kaninda y présente l'ensemble des critères dont certains qualifiés de stratégiques et non de politiques. Parmi ces critères il y a la prise en compte du « local content ». En effet pour l'ARCA il est capital que les nouveaux acteurs intègrent un niveau de représentativité significatif de congolais dans l'actionnariat, dans le management et dans les effectifs. Entretemps l'ARCA continue son opérationnalisation et surtout le renforcement de capacité de ses équipes. L'ARCA raffermi et tissent aussi des relations avec les régulateurs d'autres pays et les organisations sous-régionales et internationales, car la réussite de l'ouverture du marché ne se fera pas sans une bonne coordination avec les pays membres de l'Association Internationale Des Contrôleurs d'Assurance (AICA), de l'Association des autorités africaines de contrôle des assurances (3ACA) et de l'organisation des Assurances Africaines(OAA), organisations dont l'ARCA est également membre ; surtout lorsque certains marchés bénéficient directement et largement des primes d'assurances issues du marché congolais. Le 27 Mars 2019, le conseil d'Administration de l'ARCA se réunit en session extraordinaire, après de nombreuses heures de débats et de délibérations, les décisions sont prises. A cinq jours du délai maximum annoncé, l'ARCA a tenu son pari.

## De nouveaux acteurs pour le marché congolais des assurances

Les lauréats s'appellent **Activa Assurances RDC, Rawsur SA, Société Financière d'Assurance (SFA) RDC, et Rawsur Life SA**

. Ces quatre nouvelles sociétés, opèrent au côté de l'opérateur historique, la SONAS. S'agissant des sociétés de courtage d'assurances, ce sont des noms bien connus qui ont été autorisés : Gras Savoye RDC, Allied Insurance Brokers (A.I.B.) RDC depuis Okapi RDC et Ascoma RDC sont venues compléter la liste. Le Marché des assurances en RDC suscite un engouement important et de nombreux autres dossiers d'opérateurs sont encore en traitement au sein de l'ARCA, cela va donner lieu très vite à l'augmentation du nombre d'acteurs. L'ARCA a intégré la digitalisation dans ses réflexions stratégiques, celle-ci étant un vecteur sine qua non pour la distribution des produits de micro-assurance ou assurance inclusive dans ce vaste pays.

## Du statut de la SONAS ?

Créée en 1966, autrefois fleuron du secteur des assurances en Afrique et référence parmi les entreprises publiques congolaises, la SONAS est actuellement en pleine réforme. Ancienne détentrice du monopole étatique, la SONAS est entrée dans le processus de mise en conformité tel qu'exigé par le Code des assurances de la RDC. Le nouveau management mis en place depuis le



Alain KANINDA  
Directeur Général  
ARCA

30 Avril 2019 annonce vouloir renverser la tendance afin de se tailler une place dans ce nouveau marché concurrentiel. Le dossier de demande de régulation de la SONAS est en traitement auprès de l'ARCA. La SONAS est donc actuellement autorisé à fonctionner et peut opérer aux cotés des 4 autres opérateurs agréés mais doit nécessairement passer par un Etat de lieux sans concession et un plan de redressement réaliste qui devra rendre la société compétitive dans ce nouveau marché concurrentiel.

## Assurance Inclusive

L'inclusivité est un challenge pour la RDC et l'ARCA. Avec une population de plus de 80 Millions d'habitants, il est important que le grand nombre ait accès aux services financiers de manière générale mais aussi aux services d'assurances, ces derniers devant être adaptés au niveau de vie ainsi qu'au pouvoir d'achat de ces bénéficiaires. Le Code des assurances dans son état actuel n'intègre pas la micro-assurance, il est donc de la responsabilité de l'ARCA de mettre en œuvre le cadre légal et réglementaire nécessaire, car si les besoins des bénéficiaires sont en grande partie identifiés, il est important que le profil des acteurs soit défini ainsi que les conditions pour opérer.

## La Vulgarisation du Code des assurances

Assimilées pendant longtemps à une taxe, les assurances en RDC souffrent d'une mauvaise perception. Ce manque de culture d'assurance et l'évasion des primes vers l'étrangers constituent un frein au développement du marché. L'ARCA a donc lancé une vaste campagne de vulgarisation qui vise d'abord les institutions devant jouer un rôle opérationnel dans le fonctionnement du secteur. Elles font partie de l'écosystème des assurances et interviennent autant dans la stimulation à la souscription qu'aux contrôles des certificats d'assurances. Faire renaître et adopter une

véritable culture d'assurance passe surtout par une expérience client positive, celle-ci devant se traduire par un accès simplifié à la souscription et un règlement effectif des sinistres dans des délais raisonnables ; la protection des assurés et des bénéficiaires de contrats d'assurances restant une des missions de l'ARCA.

### Lutte contre l'illégalité

Assurance directe à l'étranger pour des risques localisés en RDC et opérations d'assurances par acteurs non-agrégés, désintéret voire absence de culture des assurances sont des maux qui freinent le développement du marché des assurances au Congo et l'ARCA entend bien y remédier. L'ARCA compte ramener dans la légalité les anciens courtiers non encore autorisés, sans oublier les opérateurs économiques qui posent des actes d'assurances par ignorance ou en profitant de zones grises. Un dispositif de coercition très rigoureux est en pleine mise en œuvre. Il intègre des institutions comme la Banque Centrale du Congo, le Ministère des Finances, la prestation des analystes-contrôleurs de l'ARCA comme Officier de Police Judiciaire ou d'autres que nous ne mentionnerons pas encore à ce stade. Le marché de la RDC ne capte à ce jour que 7% des primes émises, et il est donc important de mener des actions efficaces et ciblées afin de renverser cette tendance. Nous ne pouvons que mettre les contrevenants en garde par rapport à l'article 445 du code des assurances qui stipule que toute violation à l'obligation d'assurances en RDC pour un risque qui y est localisé, est punissable d'une peine d'amende allant de 50 % à 100 % de la valeur de la prime ainsi éludée.

**M Alain Kaninda de l'ARCA vous avez réussi le tour de force de tenir vos engagements de régulation des assurances dans les délais convenus. Cela augure les meilleures perspectives pour le développement de ce secteur et son impact sur l'économie nationale. A ce titre, Bank & Investment, vous félicite d'avoir mis la RDC sur la carte du monde en normalisant ce secteur. Pouvez-vous nous expliquer comment vous avez réussi ce challenge ?**

Nous vous remercions pour les félicitations, mais il est important de noter que cette réalisation n'est pas l'œuvre d'une seule personne, mais bien un travail évolutif et inclusif dans lequel chacune des parties prenantes a posé sa pierre. Rien n'aurait été possible sans l'implication directe du Chef de l'Etat, S.E Felix Antoine Tshisekedi, sans le soutien permanent du Ministre des Finances, S.E Henri Yav Mulang, sans la vigilance et l'encadrement du Conseil d'Administration de l'ARCA, et bien sûr sans la détermination de nos équipes. Je profite de l'occasion pour leur rendre hommage.

**Quelles sont les grandes lignes du plan stratégique de l'ARCA ?**

Avant de parler de stratégie, il est important de comprendre la vision de l'ARCA. L'ARCA vise au développement d'un marché dynamique, inclusif, équitable et conforme aux standards internationaux, en offrant un cadre de développement permettant aux grands groupes d'opérer dans la continuité de leurs procédures habituelles, et aux nouvelles sociétés de connaître une croissance rapide avec un développement de qualité dans le respect des normes communes dans la profession.

Pour ce faire, l'ARCA a identifié des axes stratégiques qui sont le renforcement des capacités techniques et opérationnelles de l'ARCA; la formalisation du marché à travers la promotion des différents métiers d'assurances et le démantèlement des réseaux d'opérateurs illégaux ; la lutte contre l'évasion et déperdition des primes en répondant ainsi aux exigences de l'article 286 du Code des assurances et l'élimination de la pratique abusive du fronting ; la Sensibilisation,

vulgarisation et éducation de la population afin de faire renaître et adopter une culture d'assurance ; le développement organique du marché autour des volets du Code visant la localisation des primes en RDC, le respect de la souscription aux assurances obligatoires ; la politique des placements des primes, une régulation et un contrôle du marché conforme aux standards internationaux et j'en passe des meilleurs, etc.

**Quels sont les critères et les normes de conformité essentiels pour accorder l'agrément d'exercice à un assureur ou un courtier et le profil stratégique des opérateurs que l'ARCA recherche ?**

Pour les critères qui doivent conduire à la sélection des acteurs, nous avons les critères de gouvernance de la société d'assurances, les qualifications, l'expérience et l'honorabilité des dirigeants ; les moyens financiers et preuve d'une bonne assise financière et d'une bonne capacité à honorer les engagements ; les capacités techniques d'actuariat dont dispose la compagnie ; les produits d'assurances adaptés aux besoins de la population ; la vision de développement du marché que présente le promoteur ; Sans oublier le contenu local.

L'ARCA accorde une attention toute particulière à la prise en compte du contenu local ou de la préférence nationale, tant dans le capital (20 à 30% minimum) des sociétés d'assurances que dans leurs effectifs (DG ou DGA Congolais, 70% des cadres Congolais et 90% des non-cadres nationaux).

De manière générale je dirais que l'ARCA recherche des opérateurs qui entrent dans la vision qui a été présentée plus haut, qui respectent leurs engagements et qui permettent que le secteur joue pleinement son rôle dans le financement de l'économie et dans le développement de la main d'œuvre ou entrepreneuriat congolais. Nous tenons à rappeler qu'il existe plusieurs métiers d'assurances (Agent Généraux, Apporteurs d'affaire...), qui ne se limitent pas seulement à la société d'assurances, société de courtage d'assurances et société de réassurance, et que cela donne donc un éventail assez large

de possibilité en terme de volume d'acteurs.

**Quel est le délai moyen d'analyse d'un dossier d'agrément, au regard de votre expérience ?**

Le Code fixe le délai à 3 mois à partir de la présentation d'un dossier complet. De manière pratique nous dirons que présenter un dossier complet dans la forme et dans le fond implique souvent une série de rotations du dossier entre les bureaux de l'ARCA et le soumissionnaire en vue de sa complétion. Bien qu'il soit trop tôt pour fixer une moyenne je dirais que nous pourrions arriver à plus ou moins 6 mois, à cause des éléments sus mentionnés.

**Pris l'un dans l'autre, quel est le nombre des nouveaux dossiers d'agrément en cours d'analyse ?**

Le plus important n'est pas le nombre de dossier en cours de traitement, mais la qualité de ces dossiers, et c'est ce qui importe le plus pour l'ARCA. Un bon dossier vaut mieux que 5 mauvais dossiers. Mais nous constatons encore plus d'effervescence autour de notre marché depuis l'octroi des premiers agréments, et cela va bien au-delà du continent Africain.

**Quels sont les critères à la base des refus des divers dossiers soumis à l'ARCA ?**

Il faut partir du principe que nous procédons toujours de manière pédagogique quel que soit la qualité du dossier. Lors du dépôt, nous procédons en présence du déposant au contrôle de l'exhaustivité des éléments demandés au niveau de la forme. Après une étude préliminaire, dans le fond, nous prenons toujours le temps d'expliquer les manquements et conseillons une procédure à suivre. Ceci dit, il peut nous arriver d'octroyer un agrément (sous conditions) avec des recommandations et obligations de respecter certaines étapes. Et si des problèmes rédhibitoires persistent dans la forme et dans la forme, comprenez qu'il nous soit impossible d'y donner une quelconque suite favorable.

Mais sachez que quoiqu'il arrive, Il n'y a ja-

mais rien de personnel ou de politique dans l'agrément ou le refus d'un dossier.

**Quel impact cette libéralisation de l'assurance va-t-elle avoir sur la croissance économique, la création de l'emploi et la fiscalité ?**

Les assurances jouent généralement un rôle majeur au niveau Micro-économique et Macro-économique avec des effets divers, l'un sur l'autre ou sur divers secteurs. Dans son volet Micro-économique, le secteur des assurances permet une gestion efficiente du risque. Il modifie les comportements des agents économiques. Une meilleure gestion de risque permet en effet aux agents économiques d'accroître le niveau d'investissements, permet aux ménages d'augmenter leur niveau de consommation, ainsi qu'une meilleure allocation de ressources en termes de qualité d'investissement. D'un point de vue sectoriel nous dirons que de nouvelles activités et secteurs économiques vont émerger car le risque est nouvellement couvert. Des secteurs d'activités vont se développer du fait d'un accroissement d'investissements ou la création de nouveaux produits et services (Exemples : secteur bancaire, marchés financiers, secteur des assurances, le commerce, l'industrie etc.). L'émergence de nouvelles activités et le développement des secteurs industriels amènera la création d'emplois. L'activité économique croissante provoquée par les assurances participe à la croissance économique. La stabilité financière découlant d'un meilleur lissage des revenus, la baisse du coût du crédit et l'assurance des dépôts contribuent à la stabilité de l'activité économique et du système financier. Dans son volet Macro-économique, le secteur des assurances permet la mobilisation de l'épargne, ce qui entraîne des retombées macro-économiques significatives, l'épargne étant la source de l'investissement. En effet le mécanisme découle du fait que les primes captées sont redirigées vers les PME d'un secteur stratégique ou vers la concrétisation d'une politique industrielle ciblée, (Exemple : favoriser les secteurs avec contenu local fort.).Le secteur financier disposera d'une plus grande quantité de liquidités, ce qui

permettra une expansion du secteur. Accompagnée d'un programme d'incitation fiscale vers les secteurs cible, cela va permettre d'assurer la croissance économique équilibrée car non extravertie. L'épargne nationale (rendue à long terme via l'incitation fiscale) favorisant l'investissement provoque la croissance et la création d'emplois. L'assurance-vie quant à elle, se généralisant procède à une transmission intergénérationnelle de ressources. Les finances publiques devraient donc s'améliorer avec des recettes fiscales en hausse directement à partir du secteur des assurances ou indirectement à partir de l'activité économique générée.

**Le potentiel du marché des assurances représente 850 000 000 \$, 7% sont absorbés par la Sonas et le reste s'évade à l'étranger. Quelles sont les mesures prises pour s'assurer que le marché va cesser de payer ses primes en « offshore », et privilégier les assureurs locaux ?**

La lutte contre l'évasion des primes est un axe majeur pour lequel l'ARCA ne va pas lésiner sur les moyens. Nous n'allons pas ici présenter de façon détaillée tout l'arsenal mais des démarches sont déjà en cours au niveau local notamment avec la BCC ou le CENAREF, ou au niveau international avec les régulateurs des pays africains ou autres qui bénéficient directement de nos primes et qui sont membres de l'AICA (Association Internationale des Contrôleurs d'Assurances). Mais nous sommes conscients qu'au-delà de la coercition le meilleur moyen d'éviter l'évasion des primes se fera à travers le choix d'opérateurs de qualité qui vont rassurer les assurés de par leur sérieux et leur célérité dans le remboursement des sinistres, et par une vulgarisation intensive du Code des assurances ainsi que de ses mesures d'application.

**Avez-vous sensibilisé les opérateurs miniers, banquiers, opérateurs télécom de prendre leurs assurances en RDC et quelles sont les outils de traçabilité en place pour contrôler cela ?**

Nous avons eu l'opportunité de sensibiliser les miniers à plusieurs reprises, que ce soit

lors de la conférence Indaba Mining en Afrique du Sud (en février 2018), que ce soit lors de la conférence minière de Kolwezi (en Septembre 2018), ainsi que les opérateurs des industries extractives ou des entreprises de services. Il est clair que l'absence de société d'assurances autres que la SONAS ne favorisait pas leur réceptivité, mais aujourd'hui ce n'est plus le cas. En coordination avec les opérateurs d'assurances nous procédons à un monitoring de l'évolution de la situation et bien entendu, nous mettrons aussi en place des mécanismes de contrôle afin de nous assurer que ces opérateurs souscrivent bel et bien leurs polices d'assurances localement.

**Les actuaires congolais sont quasi inexistant, comment comptez-vous combler cette lacune ?**

Je ne dirais pas qu'ils sont inexistant, il suffit de savoir où les trouver et de savoir être attractif. Du reste, l'ARCA a inscrit dans son programme de développement du secteur non seulement les réponses au besoin en renforcement de capacité de son institution, mais de l'industries tout entière, que ce soit à travers des centres de formation à programmes certifiant, ou à travers la réorganisation de la filière assurances via différents établissements d'enseignement supérieurs, publics ou privés. Ne perdons jamais de vue que bon nombres de Congolais éparpillés à travers le monde possèdent aussi pas mal de connaissances et de compétences dans le secteur, il faut juste leur donner le temps et commencer à les inciter à rentrer au pays afin de concourir à la consolidation de ce nouveau marché libéralisé. Nous avons nous-même donné l'exemple en allant chercher une actuaire Congolaise au Canada.

**Pour définir le prix d'un produit d'assurance, l'assureur a besoin de statistiques fiables. Quelles sont les informations financières et autres mises à disposition des potentiels investisseurs dans les assurances en RDC ?**

Il ne revient pas à la seule responsabilité de l'ARCA de fournir ses statistiques ou informations économiques surtout en



Alain KANINDA  
Directeur Général  
ARCA

cette phase d'ouverture. Par contre l'ARCA travaille en étroite collaboration avec l'ANAPI pour que les informations de base nécessaires à la promotion du secteur soient rendues disponibles. Enfin je rappellerai que les données de l'INS et de la BCC sont disponibles et utiles. Aussi grâce au Benchmarking, nous pouvons modéliser certaines données statistiques des marchés plus ou moins similaires dans un premier temps, et nous mettrons à profit les années à venir pour nourrir nos propres bases de données en fonction d'informations qui seront collectées au fur et à mesure, ça vous pouvez en être sûr, nous n'avons pas d'inquiétudes à ce niveau. D'années en années, nous étofferons comme nous affinerons, nos modèles. Tout ça est prévu dans notre division « Régulation ».

**La norme de libéralisation des assurances en RDC s'aligne sur le niveau de Solvabilité 2 (réglementation qui oblige les assureurs à disposer de suffisamment de capital en réserve pour faire face à - presque - n'importe quelle catastrophe). Pourquoi avoir mis la barre si haute ?**

La solvabilité, fixée par le Code des assurances, et non par l'ARCA, est un facteur déterminant pour la réussite de la libéralisation d'un tel secteur dans un pays comme la RDC. Il nous faut des acteurs solides. Nous estimons que le seuil minimum est raisonnable. D'ailleurs les pays de la Zone CIMA nous rejoignent sur cette question, et bientôt sur d'autres encore. N'oublions pas que le législateur a certainement voulu corriger et rassurer par rapport à la situation délicate dans laquelle nous nous trouvions dans le marché précédent, et quel meilleur gage que celui-là, entre autres choses.

**Quelles sont les indicateurs et mesures de contrôles des bonnes pratiques de l'ARCA pour s'assurer que le marché dispose d'opérateurs de qualité ?**

Il y a d'abord un contrôle en amont, lors de l'étude des dossiers, où il y a une confrontation des soumissions aux nombreux critères présentés et de nombreux sous critères qui en découlent, sans oublier la cohérence des

éléments présentés ; ensuite nous dirons que c'est le résultat qui parlera de lui-même. La qualité des opérateurs est avant tout dans la qualité de leur prestation. Sur le terrain, nous n'hésiterons pas à prendre des mesures exemplaires et significatives lorsque nous constaterons la moindre distorsion intentionnellement créée à dessein de nuire.

**Le ticket d'entrée de l'agrément d'assurance est fixé à 10 000 000 usd, ne craignez-vous pas de créer un marché captif réservé aux grands groupes à forte intensité capitalistique. A cette allure, la présence d'une société d'assurance 100% congolaise semble utopique, qu'en pensez-vous ?**

Il est important que les 10 000 000 USD auxquels vous faite allusions constituent le capital minimum, et non des frais de licence ou frais d'agrément. Le marché doit être réservé à ceux qui ont la capacité à honorer leur engagement et apporter une valeur ajoutée à l'économie. Concernant la participation congolaise nous dirons que les premiers acteurs qui ont été sélectionnés y répondent déjà sur plusieurs aspects (20 à 30% de capitaux congolais dans les dossiers agréés), et que les tendances actuelles sont assez prometteuses quant à l'avenir. De plus nous tenons une fois de plus à préciser que les métiers d'assurances ne se limitent pas aux sociétés d'assurances, de réassurance et de courtage. Pour finir nous dirons qu'au-delà de la disponibilité des capitaux, que la participation congolaise sera surtout déterminée par la formation de ces derniers. Ne pas limiter l'absence des Congolais qu'au niveau du « Capital », il y a aussi un déficit au niveau de la Culture des assurances, des Connaissances et des Capacités.

**La libéralisation des assurances est effective depuis le 28 mars 2019, mais aucune police d'assurance n'a été vendue. Pouvez-vous nous en donner la raison ?**

Je vous suggère de vous rendre dans les guichets des nouvelles sociétés d'assurances, les polices sont belles et bien vendues. Mais pour être plus exact, le Code des assurances dans ses articles 287 et 288

prévoient que l'ARCA puisse poser un visa au niveau des conditions générales, des documents commerciaux et les tarifs pour chaque société, certaines ont peut-être pris leur temps.

**A l'exception des employés de la Sonas, les compétences en matière assurantielle sont rares. Quel est votre programme pour améliorer le vivier de compétence local ?**

De manière empirique nous avons pu constater que le marché s'est approvisionné en mains d'œuvre qualifiés auprès des congolais du secteur financier local, de la diaspora, ceux qui qualifiés, travaillaient dans le secteur des assurances à l'étranger. A cela se rajoute la formation de base pour les néophytes et la formation continue. L'avenir ne devrait être qu'une accentuation des différents canaux décrits plus haut, ainsi que comme décrit précédemment la mise en place de centres de formation à programme certifiant et réorganisation de la filière assurance à travers les différents établissements d'enseignements supérieurs, publics ou privés.

**Le marché congolais était sous monopole et l'assurance était perçue comme une taxe sans contrepartie. Quelle sera votre politique de communication pour susciter l'adhésion de tous et les gardes fous pour garantir aux assurés que la couverture des sinistres sera effective ?**

L'ARCA a initié depuis le mois d'Avril une série d'activités de vulgarisation et sensibilisation touchant toutes les couches de la population. Ces activités en cours d'exécution vont s'intensifier au cours des 18 prochains mois. Cette intensification se fera notamment avec la participation de l'Association des Sociétés d'Assurances du Congo en cours de constitution. Mais n'oublions pas que la meilleure communication est celle du relais d'une expérience d'assurée, réussite à travers la qualité de la prestation des opérateurs d'assurances. Les premiers sinistres remboursés serviront de tremplin pour l'adhésion des moins crédules.

**Le code des assurances est-il en harmonie avec les textes d'application ?**

Ce sont les textes d'application qui sont en harmonie avec le Code, préséance oblige. Bien sûr notre travail en tant qu'autorité de régulation est de participer au renforcement et à l'amélioration du Code.

**Quelles sont les mesures prises par l'ARCA pour favoriser le local content (présence d'actionnaires et d'employés nationaux) ?**

A ce stade je vous inviterais à vous référer aux critères de sélection que nous avons évoqués, ainsi que à certaines rubriques des règlements de l'ARCA.

20 à 30% de capitaux Congolais, DG ou DGA Congolais, 70 % des cadres Congolais, 90 % des non-cadres Congolais.

**L'association des assureurs est en place. Quel est son organigramme, ses animateurs, et, selon vous quel doit être son cahier des charges ou les chantiers à privilégier pour la cohésion et le développement du secteur ?**

L'Association est en phase de constitution et tous ces éléments seront clarifiés et rendu public dès l'effectivité de son opérationnalisation

**La Sonas est-elle conforme aux normes d'astreintes et de mise à niveau de l'ARCA ?**

La SONAS est en plein processus de mise en conformité. Ce statut lui permet d'opérer pour l'instant exactement comme les 4 autres opérateurs.



Alain KANINDA  
Directeur Général  
ARCA



Antoine CHOUEIFATI  
**Directeur Général**



Patrice BUABUA  
**Directeur Général Adjoint**



Valery SAFARIAN  
**Conseiller du Board**

La **SFA** l'acteur **innovant**  
de **l'assurance** en **RDC**.

**La libéralisation des assurances est effective depuis le 28 mars 2019, quel impact cette libéralisation va-t-elle avoir sur l'économie nationale et comment allez-vous contribuer à l'essor de la RDC ?**

**L**e potentiel de ce beau pays qu'est la RDC est énorme et il garantit une masse assurable non négligeable. Avec une population de 85 millions d'habitants dont 41% de jeunes (et les études prospectives envisagent 150 millions d'âmes à l'horizon 2050), un territoire de 2.345.000 Km<sup>2</sup> partageant ses frontières avec 9 pays voisins – soit une situation géographique qui offre des opportunités d'échanges transfrontaliers et d'enrichissement mutuel –, une multitude de ressources naturelles attractives et un énorme potentiel en terme de programmes infrastructurels et bien d'autres, la RDC est définitivement un terreau très favorable à l'activité assurantielle. Pour mieux comprendre et appréhender le potentiel économique que ce pays représente, nous devons aussi regarder ce que le monde est en train de devenir. Nous assistons à des ruptures séculaires, plusieurs phénomènes qui sont autant de points d'attention pour l'assureur : la transition écologique devenue aujourd'hui indéniable (les forces climatiques modifient la géographie, accélèrent les mutations naturelles et ont un impact certain sur l'urbanisation) ; la transition numérique pour sa part implique de nouveaux modes de distribution des services et de prise en charge des requêtes des assurés, de collecte et de traitement de leurs données ; l'augmentation de la demande internationale pour les ressources naturelles de la RDC ouvre quant à elle la voie à des périodes de grande création de richesse ; le facteur démographique avec l'accroissement de la population garantissent une certaine pérennité de la question assurantielle. Et les exemples sont légion.

Toutes ces données ne peuvent qu'interpeller l'assureur, car elles suggèrent l'éclosion d'une forte activité humaine, économique et financière dans les années voire les décennies à venir.

Ces phénomènes, qui vont avoir un effet sur la répartition et la localisation de la richesse, la SFA les perçoit comme des opportunités et des défis passionnants. L'assurance au sens large contribue au développement économique d'un pays en mutualisant les risques d'un individu ou d'une entreprise avec l'ensemble du pool des assurés. Ce mécanisme permettant alors à cet individu ou à cette entreprise de prendre plus de risques, plus d'initiatives et de se développer, avec la garantie de couvrir des risques importants contre le paiement d'une prime raisonnable. La SFA compte bien accompagner tous ces entrepreneurs dans ce développement grâce notamment à toute une série de produits d'assurances mis au point spécifiquement pour répondre à ce type de besoins (assurance tous risques chantier, assurance tous risques montage et essais, assurance incendie,...)

Et pour atteindre le plus de clients possible, au-delà d'être une simple stratégie, la maison SFA développe une vision inclusive de l'assurance. Cette vision consiste à intensifier les partenariats avec les courtiers, les experts et à recourir aux multiples canaux de distribution qui ont à la fois une bonne connaissance du marché et la technicité nécessaire pour accompagner le développement de l'assurance dans notre pays. Ces diverses synergies sont aussi le biais par lequel la SFA entend contribuer à l'émergence et l'essor d'un véritable écosystème assurance en RDC.

**L'ARCA a réussi le tour de force de tenir ses engagements de libéralisation des assurances dans les délais convenus. Cela augure les meilleures perspectives pour le développement de ce secteur. Pouvez-vous nous décrire les étapes que vous avez franchies pour vous conformer aux dispositifs d'agrément ?**

Nous saluons les efforts considérables déployés par le management de l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances incarné par Monsieur Alain Kaninda ; des efforts qui ont permis l'aboutissement le



**Patrice BUABUA**  
Directeur Général Adjoint  
SFA

processus de libéralisation après plus de 50 ans de monopole.

L'ARCA a donc le mérite d'avoir, avec dextérité, permis au secteur congolais de l'assurance de poser les bases de sa modernisation.

La SFA s'est constituée en tant que société le 31 mai 2017. Cela traduit la vision de ses actionnaires qui ont perçu très tôt les opportunités qu'offre ce secteur au regard de la demande actuelle et future.

La remise et la préparation du dossier de demande d'agrément de la SFA auprès de l'ARCA a été un processus long et fastidieux afin de répondre précisément à l'ensemble des critères exigés par l'autorité de tutelle. Ceci démontre le sérieux avec lequel l'ARCA a analysé les dossiers des candidats assureurs mais aussi la fiabilité des différents acteurs agréés.

La SFA a fait appel à de nombreux experts issus de différents pays afin d'établir un business plan à la fois ambitieux et réaliste et finaliser sa négociation avec les réassureurs internationaux (assureurs des assureurs) les plus solides.

C'est d'ailleurs avec une grande fierté que la SFA profite de la tribune qui lui est offerte par votre honorable magazine pour signifier au public son partenariat avec la SCOR (1<sup>er</sup> réassureur Européen et 4<sup>ème</sup> réassureur mondial) qui n'avait plus pris une part active dans un quelconque traité d'assurance impliquant des risques en RDC depuis plus de 30 ans.

Enfin la dernière étape concernait le recrutement des équipes managériales de la SFA. Nous saluons les engagements des actionnaires qui ont su prendre la mesure du défi en engageant des cadres ultra-qualifiés avec un comité de direction composé notamment de :

- o Mr Antoine Chouefati en qualité de Directeur Général. Il dispose d'une solide expérience de plus de 20 ans au sein de différents comités de direction de compagnie d'assurances en Europe et au Moyen-Orient.

- o Mr Ibrahima Sow en qualité de Directeur Général Adjoint en charge

des questions techniques, qui met à disposition de la SFA toute l'étendue de son expérience dans l'industrie de l'assurance. Monsieur Sow était jusqu'à tout récemment Directeur Général d'une compagnie d'assurance République du Congo à Brazzaville.

- o Mr Patrice Buabua, également Directeur Général Adjoint en charge notamment des affaires juridiques, administratives et des relations institutionnelles, est juriste de formation, auparavant Secrétaire Général d'une banque en RDC pendant 10 ans et a présidé la commission juridique à l'Association Congolaise des Banques 5 ans durant.

Le Comité de direction est soutenu par ailleurs par un certain nombre d'experts et de consultants reconnus. Mr Valéry Safarian assiste le comité de direction dans l'étude et l'analyse des risques et la prise de décision sur un plan stratégique. Il dispose en effet d'une expérience solide dans le courtage en assurance international. Il impulsera notamment une dynamique de collaboration avec les courtiers d'assurances agréés en RDC et les assureurs et réassureurs internationaux.

Nous sommes fiers de l'équipe mise en place, qui est en ordre de bataille pour faire de la SFA le fer de lance du marché libéralisé des assurances.

**La norme de libéralisation des assurances en RDC s'aligne sur le niveau de solvabilité de 2 réglementations qui oblige les assureurs à disposer de suffisamment de capital en réserve pour faire face à - presque - n'importe quelle catastrophe. Quelle contrainte cela implique pour votre société ?**

Le niveau de solvabilité des assureurs récemment agréés est très solide. Le niveau de capital requis par le régulateur est un des plus hauts de tout le continent africain. Mobiliser un tel niveau de liquidité démontre non seulement la confiance des actionnaires dans le pays, mais aussi leur détermination à asseoir un marché solide.

Il s'agit par ailleurs d'accompagner ce capital en réserve d'un plan de réassurance solide. C'est ce qu'a réalisé la SFA avec la SCOR. La signature d'un traité avec un réassureur de cette envergure entraîne un niveau de préparation des équipes techniques et ICT énorme.

La mise en place des « guidelines de souscription » par notre équipe technique structure de manière très précise l'appétence de la SFA pour certains types de risques qui pourraient en cas de sinistre avoir un impact sur son résultat.

**La libéralisation des assurances est effective depuis le 28 mars 2019, mais aucune police d'assurance n'a été vendue. Pouvez-vous nous en donner la raison ?**

Pour bien éclairer le public sur cette question, il faut la replacer dans son contexte réglementaire. La commercialisation effective des polices d'assurance est soumise à une procédure en 3 étapes, souvent méconnue :

La 1<sup>ère</sup> phase est l'obtention de l'agrément (ndlr : tout agrément est assorti de conditions suspensives qui conditionnent le lancement effectif des activités) : nous avons rempli cette obligation avec succès le 28 mars 2019. La SFA CONGO porte le numéro d'agrément « 12.002 ».

La 2<sup>ème</sup> phase est l'autorisation administrative de débiter les activités, nous l'avons obtenu de l'ARCA le 21 juin 2019.

La 3<sup>ème</sup> et ultime phase est l'attribution des visas pour chaque produit, la SFA a reçu ses visas de l'ARCA le 3 juillet 2019. Selon notre entendement, il était hors de question de placer la charrue avant les bœufs en commercialisant nos produits avant d'avoir rempli tous les préalables réglementaires et procéduraux.

A présent, nous sommes à l'entière disposition de notre clientèle et du public pour assurer tout type de risques. D'ailleurs, nous avons déjà commercialisé plusieurs assurances incendie, tous risques chantiers, risques politiques - pour ne citer que ces exemples - à de nombreux clients qui

n'attendaient plus que notre arrivée sur le marché.

**A l'exception des employés de la Sonas, les compétences en matière assurantielle sont rares. Quel est votre programme pour améliorer le vivier de compétence local ?**

Nous sommes conscients de ce grand défi. D'une manière générale, la SFA CONGO s'inscrit dans une démarche de promotion de la question assurantielle auprès du public, de sa clientèle et de ses collaborateurs.

Notre équipe dirigeante est composée d'experts chevronnés et outillés pour répandre les bonnes pratiques et réaliser un transfert de compétences en faveur des collaborateurs engagés localement.

Nous avons par ailleurs un plan de communication et d'action qui facilitera la compréhension de nos produits et services, et qui suscitera l'adhésion du public.

Au-delà de la simple commercialisation de nos produits, les équipes de la SFA font plus : elles accompagnent les clients avec des informations et des conseils personnalisés. Nous mettons à disposition de chacun de nos assurés une application digitale qui facilite la relation.

Tout cela nécessite évidemment d'avoir un personnel de qualité, très orienté client et qui bénéficie d'une formation permanente sur les standards internationaux de notre métier. C'est là toute notre politique.

**Qu'en est-il des mesures prises pour favoriser les employés nationaux tel que recommandé par l'ARCA ?**

Comme nous venons de le démontrer, la SFA est attachée à l'idée de promouvoir le local content. Et ce n'est pas qu'un simple slogan, c'est un objectif qui guide réellement notre action au quotidien.

C'est pour cette raison que nous avons pris soin de recruter des cadres nationaux expérimentés au sein du conseil

d'administration, de la direction générale et des employés .

**Le marché congolais de l'assurance était un monopole et était perçu comme une taxe sans contrepartie. Quelle sera votre politique de communication pour susciter l'adhésion de tous et rassurer les assurés que la couverture des sinistres sera effective ?**

Notre message est simple : le premier bénéficiaire de l'assurance, ce n'est ni l'assureur, ni le régulateur ni qui que ce soit d'autre ; c'est d'abord l'assuré lui-même. L'assurance n'est pas une taxe. La prime n'est pas non plus une dépense faite à fonds perdus. L'assurance est au contraire une couverture contre un risque déterminé, une garantie de protection du patrimoine de l'assuré. L'assurance joue un rôle important et utile car elle maintient la stabilité économique des assurés, particuliers ou entreprises, en les indemnisant en cas de coup dur. A la SFA, nous sommes convaincus de l'existence d'une forte demande, qui est certes latente mais absolument présente. La confiance du public dans l'assurance se rétablira progressivement, mais certainement plus rapidement que d'aucuns peuvent le penser.

**Sur quels critères vous êtes-vous basés pour choisir vos réassureurs ?**

Trois critères essentiels ont guidé notre démarche : la notoriété du réassureur sur le marché mondial, la qualité des traités de réassurances et, plus généralement, la stabilité financière du réassureur.

**SCOR, premier réassureur européen, et 4ème à l'échelle mondiale, est le réassureur leader du plan de réassurance de la SFA.**

**Quels sont les produits phares sur lesquels vous misez votre développement ?**

La SFA opère dans les branches non vie. Le législateur a justement prévu une gamme

d'assurances dommages obligatoires couvrant les risques liés à la construction (dommages à l'ouvrage et RC décennale), à l'automobile, au transport aérien, aux importations (transport sur facultés à l'importation), à la protection de l'immobilier (assurance incendie). L'ensemble des assurances obligatoires fait évidemment partie de notre offre commerciale et nous conscientisons le public sur la nécessité d'adopter ces nouveaux réflexes.

La SFA pratique également les assurances de particuliers classiques et couvre tout type de risques liés à l'exercice d'activités économiques et professionnelles.

**Quels sont les atouts dont vous disposez pour vous démarquer parmi vos concurrents ?**

La connaissance précise du terrain, des besoins du marché et du profil de risque des clients dans les différents secteurs d'activités visés par la SFA.

Un souci d'information, une pédagogie de l'assurance comme accompagnement personnalisé de nos assurés.

Une proximité, une disponibilité et un accompagnement inspirés par un esprit d'assistance de nos assurés lorsqu'ils sont confrontés à des sinistres qui les affectent, sans oublier nos valeurs phares qui sont l'éthique et le professionnalisme.

Il faut rappeler que dans un marché concurrentiel, où le client a le choix, la différence se fait sur la qualité des services : la libéralisation contraint les assureurs à faire preuve de crédibilité (en indemnisant les sinistres) et à diversifier continuellement leur gamme de produits pour répondre à un grand nombre de besoins du reste très diversifiés. A la SFA nous en avons pleinement conscience et avons l'ambition, les capacités et l'assurance de devenir l'assureur leader dans le segment entreprises, PME et PMI en RDC.

**Quel système de gestion d'assurances avez-vous choisi et pour quelle raison ?**

Nous utilisons IRIS 4, une solution de gestion IT entièrement conçue pour faciliter toute notre ligne de métier : souscription, gestion des sinistres, réassurance, finance et relations avec les intermédiaires ; tout y est. Outre son ergonomie, ce logiciel est conçu pour générer tout type de « reporting » destinés aux différents stakeholders ou au régulateur.

IRIS 4 permet de rendre un service de qualité à nos clients, en réduisant les délais de souscription et de prestations ; ce logiciel renforce notre efficacité opérationnelle.

**Quelles mesures de contrôle envisagez-vous de prendre pour maîtriser les fraudes à l'assurance dans un marché comme la RDC ?**

La maîtrise des fraudes passe nécessairement par la mise en place de structures de gouvernance rationnelles et transparentes (qui fait quoi, quand et comment) dans un souci de rentabilité et d'efficacité.

Une responsabilisation ou « accountability » de toutes les structures et de tous les cadres de l'entreprise SFA.

Une surveillance du portefeuille afin de rectifier immédiatement toute dérive de la souscription et de la sinistralité.

La collaboration d'experts spécialisés dans les domaines où la SFA déploie ses activités d'assureur.

Et enfin la clé dans notre industrie à savoir, bien connaître ses assurés et jouer pleinement le rôle normatif qui est dévolu à l'assureur (et qui consiste à aider l'assuré à mieux structurer son activité).

**Quelles sont les branches reprises dans votre demande d'agrément, quelles sont les éventuelles activités connexes ?**

La SFA a été agréée pour effectuer les opérations de la branche non vie. C'est-à-dire les assurances de dommages, de biens et de responsabilités.

Nos produits sont conçus pour accompagner les entreprises et les institutions ; et offrir au milieu « corporate » la sérénité nécessaire à l'exercice de tout type d'acti-

té économique.

Nous mettons à disposition de notre clientèle toute la gamme d'assurances obligatoires imposées par le Code des assurances, pour leur permettre de se conformer aux prescrits légaux.

En parallèle, nous offrons une gamme optionnelle entièrement diversifiée, répondant aux besoins divers des entreprises et professionnels de tous les secteurs d'activité.

**L'association des assureurs est en place. Quel est son organigramme, selon vous quels doivent être les chantiers à privilégier pour la cohésion et le développement du secteur ?**

L'Association des Sociétés d'Assurance et de Réassurance de la RDC (ASAR RDC en sigle) a été constituée conformément aux dispositions de l'article 294 du Code des assurances. Le processus de sa formation est à ce jour sur le point d'être finalisé.

L'ASAR RDC dispose d'une Assemblée Générale, d'un Bureau Exécutif, d'un Secrétaire Général Permanent et de Commissions Techniques qui seront chacune en charge d'une problématique spécifique.

La SFA est bien représentée au sein du Bureau exécutif : notre DGA/Juridique, M. Patrice BUABUA, en est le 1er Vice-président et notre DGA/Technique, M. Ibrahim SOW, occupe le poste de Trésorier. Nous avons également des délégués permanents au sein des deux commissions mixtes ARCA/ASAR qui ont été instituées pour adresser les problématiques liées à la vulgarisation de l'assurance et à la formation.

La SFA est donc pleinement engagée dans les efforts de modernisation de l'assurance en RDC.



**Patrice BUABUA**  
Directeur Général Adjoint  
SFA

# Rawsur Life première société d'Assurance vie en RDC

Avec son produit Kimia , Rawsur Life vient de répondre au problème de couvrir des **frais funéraires** en cas de décès dans la République Democratique du Congo

## **Q**uels produits projetez-vous développer ?

Dans un premier temps, les produits disponibles sur le marché sont KIMIA, un produit d'assurance funéraire, et KIMIA FAMILLE, un produit d'assurance funéraire pour la famille. Il s'agit de deux produits d'assurance pour les individus. Pour les entreprises, nous proposons une couverture en cas de décès ou perte totale et irréversible d'autonomie. Ceci pour donner aux entreprises la possibilité d'assurer le décompte final des agents auprès de la Rawsur Life.

## **S'**agit-il de secteurs où vous avez enregistré préalablement des réels besoins d'assurance ?

Tout-à-fait ! En fait, la plus grande problématique lors du décès d'une personne est le temps mis entre la mort et l'inhumation de la personne. La famille doit se cotiser pour enterrer la personne décédée. Il s'agit de l'une des préoccupations majeures de la famille éprouvée.

## **Parlez-nous un peu de modalités d'accès à vos produits et de votre zone de couverture.**

A ce stade, nous ne disposons encore que de deux produits énumérés ci-haut. Ils visent principalement les individus. Au-delà, nous avons des produits pour les entreprises afin de leur permettre également de couvrir les prestations payables en cas de décès d'un agent. Nous nous déployons aujourd'hui au niveau de Kinshasa et, très bientôt, à travers la République.

## **Quels sont les canaux de distribution que vous comptez utiliser pour vous étendre dans le reste du pays ?**

Notre modèle ou plan stratégique pour l'assurance-vie en République démocratique du Congo est basé principalement sur le marché retail. Nous orientons nos produits en direction de la grande masse, c'est-à-dire le peuple Congolais. Pour la partie banque-assurance, nous comptons



**Yashuin HAWOLDAR**  
Directeur Général  
**RAWSUR LIFE**



travailler avec les banques bien implantées sur le territoire national. Nous voulons les utiliser comme distributeur de nos produits auprès de la population.

### **Pour une certaine opinion, la diaspora est une cible de prédilection pour sa connaissance de l'assurance. Beaucoup parmi ces Congolais rentrent au pays, est-ce qu'il y a une stratégie ou des produits qui s'adaptent à cette catégorie de clients ?**

Je ne partage pas cette opinion pour une raison simple. Lorsque vous êtes de la diaspora, vous prenez déjà votre assurance à l'étranger. Par contre, il serait plus intéressant que ces personnes considérées comme la « diaspora » souscrivent une police d'assurance auprès de Rawsur pour leurs parents et autres proches dans le pays. Elles peuvent ainsi le faire pour leurs dépendants restés en RDC.

### **Comment décririez-vous le marché congolais de l'assurance ?**

Premièrement, la RDC a connu le monopole d'une société étatique du secteur des assurances durant cinquante ans. En somme, il existe bien une certaine expérience de l'assurance dans le pays. Deuxièmement, le marché congolais de l'assurance a enregistré la domination des courtiers agréés et non agréés qui développaient souvent les affaires à l'étranger du pays. Aujourd'hui, il y a un net intérêt de consacrer une grande partie du temps à l'éducation de la population et des entreprises. Il est important de leur faire connaître les

textes réglementaires pour les aider à se conformer au Code des assurances. Par ailleurs, nous proposons des assurances adaptées aux réalités locales.

### **Selon vous, quels sont les plus grands défis du secteur de l'assurance en RDC ?**

Pour ma part, le plus grand défi est sans aucun doute de changer l'ancienne perception. En effet, beaucoup de personnes pensent malheureusement que l'assureur finit toujours par ne pas payer ou ne pas indemniser l'assuré en cas de sinistre. C'est le premier message que nous adressons aux assurés. Rawsur ou Rawsur life sont deux sociétés qui ont les plus gros réassureurs au monde comme partenaires. Et nous sommes bien une société qui paie les sinistres. Notre deuxième message vise à convaincre progressivement les clients à se conformer au Code des assurances pour toutes les couvertures disponibles sur le marché local. S'il faut résumer mes propos, nous dirons : éducation, éducation et éducation.

### **Comment le régulateur et l'Etat congolais peuvent accompagner les sociétés comme la vôtre dans leur expansion ?**

Nous voulons surtout d'un accompagnement au niveau de la communication. Il est indispensable de faire comprendre à la population l'actuelle réforme de l'assurance qui a abouti à la libéralisation du secteur. Un marché « libéralisé » veut juste dire l'absence d'une quelconque contrainte dans le choix de l'assureur et de la police d'assurance. Dans un second temps, il faut informer

également les autorités à différents échelons de l'Etat congolais de la libéralisation du marché de l'assurance. Par conséquent, nos sociétés doivent nécessairement être reconnues comme des véritables sociétés d'assurance en République démocratique du Congo. En cas de délivrance d'un certificat, cette couverture est reconnue d'office par le pays. Enfin, les assurés ne sont plus limités aux arrangements d'assurance comme auparavant.

90, Bld du 30 Juin  
Kinshasa / Gombe  
[commercial@rawsur.com](mailto:commercial@rawsur.com)



**RAWSUR**  
Assurances  
*C'est sûr !*



RESPONSABILITÉ  
CIVILE



ASSURANCE  
AUTOMOBILE



TOUS RISQUES  
CHANTIERS



MULTIRISQUES  
INDUSTRIELS



RISQUES  
POLITIQUES



ASSURANCE  
COLLECTIVE  
DÉCÈS



TRANSPORT  
DE MARCHANDISES



ASSURANCE  
SANTÉ



ASSURANCE  
VOYAGE



MULTIRISQUES  
HABITATION



ASSURANCE  
FUNÉRAIRE



MINES



HYDROCARBURES



AGRICULTURE



AVIATION



ÉNERGIES  
RENOUVELABLES



DÉCÈS À CAPITAL  
CONSTANT

# Quels sont les dynamismes engendrés suite à la libéralisation du marché des assurances ?

Après 50 ans de monopole, Rawsur une de nouvelles sociétés d'assurances agréées offre des assurances liées à la vie, notamment en cas de décès.

**La libéralisation des assurances est effective depuis le 28 mars 2019, quel impact cela va avoir sur l'économie nationale et quelle sont les mesures que vous comptez prendre pour contribuer à son essor ?**

En effet, la délivrance des agréments augure une ère nouvelle au sein de l'économie nationale de la République Démocratique du Congo.

L'influence du secteur des assurances sur l'activité macroéconomique peut être analysée de deux points de vue : (1) son rôle d'indemnisation des sinistres survenus aux opérateurs économiques, au versement d'indemnités en cas de réalisation d'un risque et (2) son rôle en tant qu'investisseur institutionnel lié aux provisions techniques accumulées pour le versement d'indemnités dans le futur.

À cela s'ajoute le fait que le secteur des assurances contribue à la formation du revenu national par la création de valeur ajoutée. RAWSUR SA et RAWSUR Life SA sont déterminés à jouer pleinement leurs rôles de créateur de richesse à travers la

contribution au PIB, la sécurisation des biens et des personnes et la création d'emplois directs et indirects.

**À l'exception des employés de la Sonas, les compétences en matière assurantielle sont rares. Quel est votre programme pour améliorer le vivier de compétence local ?**

Notre vision en matière du capital humain est construite sur le principe de l'adéquation des compétences et de l'excellence opérationnelle. Nous ne pourrions y arriver qu'avec un plan de formation et d'accompagnement continu de nos employés.

Nous savons depuis la constitution de notre dossier d'agrément que le marché de l'emploi ne regorgeait pas de compétences en matière d'assurance. Néanmoins, nous sommes convaincus qu'il est possible de bâtir des compétences sur base des formations diplômantes.



**Miche BRABANT**  
Directeur Commercial  
**RAWSUR**

---

**Le marché congolais était sous monopole et l'assurance était perçue comme une taxe sans contrepartie. Quelle sera votre politique de communication pour susciter l'adhésion de tous et rassurer les assurés que la couverture des sinistres soit effective ?**

C'est un défi de taille que de vulgariser les assurances auprès des citoyens congolais qui perçoivent négativement l'assurance en RDC. Nous allons lancer un programme de communication en collaboration avec l'Association des Sociétés d'Assurance et de Réassurances (l'ASAR en sigle) et l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (l'ARCA).

Nous restons positifs et optimistes sur l'avenir de ce marché. La population congolaise prendra progressivement conscience qu'une couverture d'assurance lui est bénéfique cela d'autant plus que nous honorons réellement nos engagements et payons les sinistres dans les délais.



### **Sur quels critères avez-vous choisi votre(vos) réassureur(s) ?**

La réussite d'une compagnie d'assurance est liée indéniablement à la qualité de ses partenaires en réassurance. Étant entendu que nous nous sommes fixé l'objectif d'être le leader du marché.

Nous avons signé un partenariat avec le premier réassureur mondial à savoir Munich-Re et le premier réassureur africain à savoir Africa-Re.

### **Quels sont les produits phares sur lesquels vous misez votre développement ?**

RAWSUR SA est une société d'assurance des risques divers, nous proposons toute la gamme des produits d'assurance classique (Automobile, incendie, transport de marchandises, globale de banques, assurance voyage, santé ...

RAWSUR Life SA est la seule compagnie d'assurance spécialisée dans la branche assurance vie, elle dispose d'une panoplie de produits d'assurance répondant aux besoins des particuliers et des entreprises, tous secteurs confondus et spécifiquement le secteur de la finance (banque et IMF). (Assurance vie, assurance obsèques, Assurance-Crédit solde restant dû, etc.)

### **Quels sont les atouts dont vous disposez pour vous démarquer parmi vos concurrents ?**

En plus d'une large gamme de produits adaptés aux besoins du marché congolais ; un service de qualité ; et une équipe chevronnée orientée satisfaction client. Nous accordons une considération particulière à notre environnement social au travers les relations que nous entretenons. Au cœur de nos enjeux, la création des liens de confiance reste un aspect incontournable. Dans cette optique, RAW SUR a mis en place des mécanismes de prise en charge moderne et rapide des dossiers des sinistres en plus de la ligne 47 44 44 disponible 24h/24 et 7 jours / 7.

# Breakfast CONNEXION

Chaque **dernier samedi** du mois sur **Top Congo Fm 88.4**



L'ES SAMEDIS  
DE L'INFO

 @breakfastconnexion  @breakfast\_connexion  @bfconnexion #breakfastconnexion

# AIB

## Allied Insurance Brokers en un coup d'œil.

**C**réée en 2011 en Angola et présente depuis 2016 en République démocratique du Congo, en Tanzanie et au Mozambique Allied Insurance Brokers est une société multinationale de courtage en assurance et réassurance de biens ou dommages matériels, vie et médicale.

Fournisseur d'une large gamme de services locaux d'assurance, de conseil, de gestion du risque et de réassurance à ses clients multinationaux et entreprises locales dans tous les secteurs économiques en République Démocratique du Congo, son succès réside dans la collaboration avec les principales compagnies d'assurance locales et



Antony VAN ERPS  
Directeur Général  
AIB





ses partenaires de renommée internationale tels que : Marsh & Mc Lennan, Willis Towers Watson, Jardine Lloyd Thompson, United Insurance Brokers, The WBN et bien d'autres. Dans le but de toujours mieux servir sa clientèle africaine, elle compte également parmi ses partenaires, le réseau OLEA qui est représenté en 27 pays Africain. AIB comprend les exigences techniques des entreprises du secteur industriel et commercial et fournit des solutions d'assurance innovantes basées sur ses connaissances. Elle ne travaille qu'avec des fournisseurs en assurance financièrement solides pour offrir à ses clients une large gamme de produits et de services d'assurance, dont : Biens, Responsabilité civile, Automobile, Construction et ingénierie, Accidents, Ressources humaines, Maritime et transport, Agriculture, Aviation et Minier, vie, santé et banque assurance.

Pourquoi choisir AIB comme votre courtier en assurance ?

AIB agit en tant que mandataire de ses clients ; à ce titre, elle met en œuvre son expertise et sa connaissance du marché pour identifier des risques spécifiques à couvrir et trouver l'offre la plus adaptée et la plus avantageuse pour ses clients.

Elle a comme mission principale en tant que courtier d'apporter, avant tout, conseil à ses clients en leur proposant les meilleures offres existantes sur le marché. Une mission qui se résume en cinq points :

- Trouver le(s) assureur (s) qui correspond (ent) le plus aux besoins des clients;
- Permettre aux clients d'économiser du temps et de l'argent ;
- Avoir une offre cohérente entre ses différentes assurances ;
- Négocier un contrat à sa mesure ;
- Défendre ses intérêts après la souscription du contrat (Administration générale et suivi des sinistres).
- Reste important à savoir que travailler avec un courtier coûtera exactement le même prix que contacter directement un assureur.



Notre devise, telle que mentionnée sur notre site, est « notre parole nous engage »  
Notre slogan d'équipe est « n'abandonne jamais » : celui témoigne de l'état d'esprit qui nous anime aussi bien dans la recherche des clients que dans le suivi du règlement des sinistres, pour nous assurer que nos clients sont indemnisés en bonne et due forme.



# Oooops!

Mon assureur dit  
Que mon sinistre  
n'est pas couvert.

Je regrette de n'avoir  
pas utilisé un courtier  
d'assurance.

Ne laissez pas  
cela vous arriver.



Contactez-nous :  
info@aib-brokers.com  
www.aib-brokers.com  
Tél : +243 85 44 03 915  
Adresse : Prins Van Luikschool,  
Av. de la gombe, Kinshasa RD. Congo



# ACTIVA, le Groupe panafricain de référence dans le secteur d'assurance

**La libéralisation des assurances est effective depuis le 28 mars 2019, quel impact cela va avoir sur l'économie nationale et quelle sont les mesures que vous comptez prendre pour contribuer à son essor ?**

L'impact de la libéralisation des assurances sur l'économie nationale du pays se fera à plusieurs niveaux :

- Sur les investissements locaux : la réglementation mise en place va permettre d'accroître le niveau de sécurisation des investissements et, par conséquent, rassurer les investisseurs.
- Sur le social : cette libéralisation va avoir un impact positif sur l'employabilité car plusieurs corps de métiers vont être créés pour permettre la mise en place d'un écosystème du secteur des assurances. Au niveau d'Activa Assurances RDC, nous travaillons essentiellement avec des fournisseurs locaux et avons également recours à divers professionnels dans le cadre de la gestion des sinistres (cliniques, établissements hospitaliers, experts, garages, avocats, etc.). Tout ceci est créateur d'emplois directs et indirects.

**M Alain Kaninda de l'ARCA a réussi le tour de force de tenir ses engagements**

**de libéralisation des assurances dans les délais convenus. Cela augure les meilleures perspectives pour le développement de ce secteur. Pouvez-vous nous décrire les étapes que vous avez franchies pour vous conformer aux dispositifs d'agrément ?**

Le Groupe Activa est un groupe panafricain de référence dans le secteur des assurances. En effet, nous sommes un groupe spécialisé dans les assurances et actif dans le domaine depuis plus de 20 ans. Aujourd'hui, notre présence directe s'étend à une dizaine de pays en Afrique et une présence également en France. Dans le cadre de notre expansion en RDC, nous avons pris contact avec le Régulateur afin de manifester notre intérêt pour la RDC et prendre connaissance du processus d'agrément. Faisant suite, nous avons acheté le Règlement R001 afin de prendre connaissance des éléments constitutifs du dossier d'agrément et les transmettre avec notre demande d'agrément.

Lors de l'analyse de notre dossier, nous avons eu des séances de travail avec les équipes techniques de l'ARCA pour répondre à leurs questions et prendre en compte leurs recommandations. A l'issue



**Vincent MWEPU**  
Directeur Général  
**ACTIVA**

de quoi, nous avons reçu une invitation à répondre aux questions du Conseil d'Administration. Notre dossier répondant à toutes les attentes, nous avons reçu notre agrément à l'issue du Conseil d'Administration.

**La norme de libéralisation des assurances en RDC s'aligne sur le niveau de Solvabilité 2 (réglementation qui oblige les assureurs à disposer de suffisamment de capital en réserve pour faire face à - presque - n'importe quelle catastrophe). Quelle contrainte cela implique pour votre société ?**

La réglementation Solvabilité 2 ou Solvency 2 est une directive européenne dans le secteur des assurances qui a pour objectif, au même titre que la réglementation Bâle II pour le secteur bancaire, de mieux adapter les fonds propres exigés des compagnies d'assurance et de réassurance aux risques que celles-ci encourent dans leur activité. De ce fait, l'accent est mis sur la gouvernance et les fonds propres de l'entreprise.

A ce titre, le Groupe Activa n'a pas attendu l'entrée en vigueur de cette réglementation pour en respecter les 3 piliers qui sont : l'exigence de fonds propres (pilier I), la procédure de surveillance de la gestion des fonds propres (pilier II) et la discipline de marché (III).

Ces piliers s'inscrivent naturellement dans notre stratégie de gestion. Cela se traduit notamment au travers de la stabilité de notre actionnariat qui a incité nos partenaires institutionnels SFI (Groupe Banque Mondiale) et Proparco (Groupe Agence Française de Développement) à souscrire à notre capital.

L'entrée de ces partenaires dans notre actionnariat nous a conduit à renforcer notre gouvernance pour qu'elle soit conforme aux meilleurs standards internationaux. En conséquence de quoi, notre gouver-

nance comporte des mécanismes de surveillance de notre activité. Par ailleurs, nous sommes les pionniers de la notation financière dans la zone CIMA et notre filiale au Cameroun est notée A+ perspective négative par l'agence GCR et notre filiale au Ghana est notée A- perspective positive. Le processus de soumission à la notation financière de nos autres filiales est en cours.

**A l'exception des employés de la Sonas, les compétences en matière assurantielle sont rares. Quel est votre programme pour améliorer le vivier de compétence local ?**

Les compétences en matière assurantielle sont effectivement rares en RDC et cela constitue un défi majeur pour les sociétés d'assurances. Chez Activa Assurances RDC, notre objectif est de renforcer les compétences de nos équipes et/ou faire monter en compétences les ressources qui n'ont pas de connaissance en assurance. Notre stratégie repose donc principalement sur 3 axes :

- La formation interne à travers des séjours de formation dans les sociétés du Groupe (au siège ou dans d'autres filiales).

- La participation à des séminaires de formation externes organisés par nos partenaires assureurs du réseau Globus ou réassureurs occidentaux.

- L'appui en formation à l'ensemble de la profession des actionnaires institutionnels de notre Groupe que sont IFC (Groupe Banque Mondiale) et Proparco (Groupe Agence Française de Développement).

**Le marché congolais était sous monopole et l'assurance était perçu comme une taxe sans contrepartie. Quelle sera votre politique de communication pour**

**susciter l'adhésion de tous et rassurer les assurés que la couverture des sinistres sera effective ?**

Sans vouloir dévoiler notre stratégie de communication, nous pouvons vous dire que celle-ci repose, dans un premier temps, sur l'information et la formation de la population congolaise sur les assurances et leurs mécanismes afin qu'elle puisse comprendre le réel fonctionnement des assurances. Ensuite, nous allons procéder à la sensibilisation de la population sur les bénéfices de l'assurance. Cette sensibilisation devra être faite également en coordination avec les différents acteurs du secteur.

J'aimerais juste rappeler que le métier premier d'un assureur est le règlement des sinistres. En ce qui concerne la durée de la procédure d'indemnisation des sinistres, nous avons pour objectif de réduire à des délais raisonnables et humains comme nous le faisons dans d'autres pays et qui sont en conformité avec le code des assurances.

**Sur quels critères avez-vous choisi votre(vos) réassureur(s) ?**

Le choix de nos réassureurs s'est fait obligatoirement sur leur capacité financière et leur notation par les instituts de notations tels que Standard&Poor's ou Moodys. Chez Activa Assurances RDC SA, nos réassurances font parmi des premiers mondiaux et nous nous sommes donc soumis à leurs exigences pour la conclusion de traités de Réassurances.

**Quelles sont les produits phares sur lesquels vous misez votre développement ?**

Notre gamme de produits est assez variée et répond aux besoins essentiels de nos

cibles (particulier et entreprise). En effet, Notre gamme comprend d'abord les produits issus du régime obligatoire qui sont la Responsabilité Civile Automobile (la plus connue et répandue), la Tous Risques Chantier, L'incendie, faculté à l'importation, la Responsabilité Civile transporteurs Aériens et la Responsabilité Civile des Transporteurs sur l'espace fluvial et Lacustre. A ces produits, nous en avons d'autres qui permettront à chaque assuré de reconstituer leur patrimoine en cas d'imprévu et avec des primes adaptées à leur moyen.

Notre gamme est constitué de manière à répondre à l'ensemble des besoins de la population congolaise et de ses entreprises. Aussi, nous privilégions une assurance inclusive qui ne laisse aucun citoyen de côté et qui est adapté à leur revenu. Nos solutions d'assurances s'adaptent donc aux portefeuilles de nos clients. Nos produits phares seront donc ceux qui sont le plus plébiscités par les assurés.

**Quelles sont les atouts dont vous disposez pour vous démarquer de vos concurrents ?**

Notre principal atout est que le métier d'assureur est le seul métier que nous exerçons depuis plus de deux décennies dans plusieurs pays d'Afrique.

**Quel système de gestion d'assurance avez-vous choisi et pour quelle raison ?**

Notre système de gestion d'assurance est composé de plusieurs logiciels spécifiques aux différents corps de métiers que nous retrouvons dans notre structure, à savoir les équipes techniques, les finances, et la santé. Ces logiciels font partie des systèmes les plus répandus dans le monde des assurances et ont déjà

fait ses preuves au travers nos différentes filiales. Par ailleurs, tenant compte du contexte de la RDC, nous avons opté pour des logiciels permettant le multilinguisme et le multidevise.

**Quelles mesures de contrôle envisagez-vous de prendre pour maîtriser les fraudes à l'assurance dans un marché comme la RDC ?**

La lutte contre la fraude est également l'un de nos défis majeurs dans un marché qui démarre comme celui de la RDC. Par conséquent, nous allons mettre la priorité sur les mesures de contrôle à tout niveau de la souscription à l'indemnisation et travailler avec un certain nombre d'experts. En conséquence de quoi, chacune de nos procédures comprend des moyens de contrôle interne et externe afin d'identifier les faiblesses de notre système et réduire la fraude.

**Quelles sont les branches reprises dans votre demande d'agrément et les autres activités connexes ?**

Notre agrément comporte toutes les branches de l'assurance incendie accidents et risques divers telles que définies à l'article 402 du code des assurances.

**Quelles sont les mesures prises pour favoriser le local content (les employés nationaux) telles que recommandées par l'ARCA ?**

En matière d'implantation de nos filiales, le Groupe Activa met en avant le local content à 2 niveaux. Premièrement, nous employons majoritairement de la main d'œuvre locale car nous croyons fortement en la qualité des ressources humaines africaines. A ce titre, au sein de notre société, tant la Direction générale

que l'ensemble des employés est composé à 99% de congolais.

Deuxièmement, nous ouvrons le capital à des investisseurs locaux. Ces 2 principes sont parfaitement en phase avec le souhait du régulateur de promouvoir des congolais non seulement au niveau de la direction mais aussi de l'actionnariat.

**L'association des assureurs est en place. Quel est son organigramme, ses animateurs, et, selon vous quel doit être son cahier des charges ou les chantiers à privilégier pour la cohésion et le développement du secteur ?**

L'association des assureurs est en cours de constitution. Elle aura pour dénomination Association des Sociétés d'Assurances et de Réassurances de la RDC, en sigle, ASAR-RDC. Nous sommes dans l'attente de l'obtention de la personnalité juridique. Elle sera composée d'un Président, de trois vice-présidents, d'un trésorier et trésorier adjoint et de membres. Ses animateurs sont des représentants des sociétés d'assurances et de réassurances agréées par le Régulateur.

Son cahier de charges vise au développement du secteur des assurances en RDC et la défense des intérêts du secteur. A ce titre, les chantiers à privilégier seront :

- La sensibilisation et vulgarisation du code des assurances ;
- La constitution d'une base de données et de statistiques permettant une meilleure évaluation du secteur ;
- L'amélioration des techniques professionnelles, de la formation professionnelle, du développement du secteur des assurances et plus généralement l'amélioration du service rendu au public par les Membres ;
- L'organisation des relations professionnelles entre les membres.



**Vincent MWEPU**  
Directeur Général  
**ACTIVA**



# Un leadership exemplaire.

**Getty Mpanu Mpanu** une voix qui porte au sein de l'exécutif

**E**n mars 2019, le président Felix Tshisekedi nomme madame Gety Mpanu Mpanu, Directrice de Cabinet Adjointe du chef de l'ÉTAT, chargée des Mines et énergies, Infrastructures, Hydrocarbures, PTNTIC, Urbanisme et environnement.

Ce cumul de portefeuilles souligne la volonté du président Felix Tshisekedi d'être en capacité de prendre les décisions nécessaires, en temps réel, en faveur de la base.

Cette démarche stratégique fournit une unité de vue des enjeux et réformes stratégiques sous-jacentes à l'accès aux infrastructures, à l'énergie, à l'électricité, à l'eau potable et à l'internet de masse.

Gety Mpanu Mpanu est cette personne d'influence, qui analyse l'impact des mesures adoptées, s'assure de la continuité de leur mise en œuvre et influe sur la hiérarchie pour atteindre l'objectif fixé, à savoir un taux de croissance de 10% dans un proche horizon.

Forte d'un parcours académique conséquent (un Master in Business Administration de la Barry University) et de son expérience de haut cadre dans diverses institutions (Gestinfo, ONEP...), elle conçoit les incitatifs qui régulent les écosystèmes :

## Au niveau minier :

- o Assurer la mixité du local content (préférence nationale) dans les cercles de décisions miniers et réduire la pauvreté qui touche la composante nationale: propriétaires

de carrés miniers, sous-traitants, négoce, artisanat, creuseurs...

- o Favoriser la transformation locale des minerais, pour diversifier les sources des recettes fiscales du secteur minier. A titre d'exemple, Glencore a versé, en 2018, 626 millions \$ d'impôts au gouvernement (soit, 10% du budget). En 2019, la fermeture de sa mine de cobalt de Mutanda (27 300 tonnes en 2018, soit, 20% de la production mondiale), pose de nouveaux défis au gouvernement.

- o Réduire la forte dépendance des recettes budgétaires des mines, qui sont liées aux cours boursiers internationaux : au 1er trimestre 2019, suite à la chute des prix des recettes minières, l'assiette fiscale n'a généré que 143 millions. Soit, une perte d'une dizaine de millions de dollars.

## Infrastructures :

- o Les nouveaux ouvrages d'infrastructures, inaugurés sous l'ère Tshisekedi, doivent se démarquer aux yeux de la population, par une meilleure conception, des performances incontestables et une durabilité à toute épreuve.

- o Assurer l'intégration régionale, comme le dit le Président, via le pont Kinshasa-Brazzaville, couplé à la réalisation du port de BANANA.



**Getty MPANU MPANU**  
Directeur du cabinet adjoint  
du chef de l'Etat

### **Au niveau énergie (enjeu du quinquennat présidentiel) :**

- o Finaliser le projet INGA 3 pour combler le déficit énergétique national et continental, favorable à l'industrialisation.
- o Accompagner les investisseurs dans l'acquisition d'agréments d'exploitation, en leur épargnant aussi bien les tracasseries administratives que des délais d'obtention injustifiés et injustifiables.
- o Assurer la mise en œuvre de la libéralisation du secteur électrique, en édictant la fin du monopole de la Snel, pour impulser de nouvelles filières de production d'énergie.

### **Hisser la RDC au rang d'exportateurs de pétrole par la conversion des blocs pétroliers en plateformes d'exploitation.**

#### **Au niveau télécoms :**

- o Ramener l'OCPT dans le giron des opérateurs de télécommunication de référence.
  - o Faire de l'accès massifié à internet un droit inaliénable et désenclaver les zones reculées.
  - o Créer un cadre pour produire une télécommunication de qualité à moindre coût, en améliorant l'infrastructure. Pallier les aléas de la fibre optique en explorant de nouveaux partenariats tels que Facebook...
  - o L'ARPTC (Autorité de Régulation des Postes et Télécommunications) planche sur un système de contrôle de flux de communication équitable.
- L'émergence du renouveau du Congo s'intitule « le Réveil du Géant » et doit générer les futurs millionnaires nationaux. Mme Gety Mpanu Mpanu porte en elle, avec foi, cette vision d'une croissance inclusive, source de richesses et de pouvoir d'achat pour les masses, à même d'améliorer les effectifs de la classe moyenne et de réduire la pauvreté en RDC.
- Cette matière grise doit mettre le Congo au cœur de la dynamique régionale, en capitalisant sur ses ressources naturelles, humaines, minières et énergétiques, afin d'assurer une crois-

sance en phase avec la création d'emplois de la génération montante (1 million de diplômés par an) et d'améliorer les recettes fiscales, sensées passer de 9.5% du PIB à 15%.

Le taux de réalisation à 56% des 400 chantiers, à l'échéance des « 100 premiers jours » de présidence constitue la preuve que la Rdc retrouve, sous la férule de Félix Tshisekedi, le chemin de l'orthodoxie financière, en adoptant un budget d'investissement public, qui avait disparu des lignes budgétaires.

Le 1er forum sur l'énergie électrique s'est déroulé du 20 au 22 août 2019, à Matadi, avec plus de 500 participants, sous la gouverne du conseiller principal du chef de l'Etat en charge des questions minières et d'énergie, Michel Eboma.

Ces états généraux visent à :

- Réduire la dépendance énergétique, qui provient à 90% du bois et à promouvoir l'énergie électrique, qui couvre à peine 8% des besoins de la population;
- Finaliser la libéralisation de l'électricité et instituer une autorité de régulation;
- Renover le réseau de distribution électrique;
- Bâtir le barrage Inga III, dont la puissance de 11 000 MW (14 milliards \$), comblera le déficit ambiant.

En effet, les besoins en énergie de l'industrie minière accusent un déficit de plus de 2 500 mégawatts et 50% des entreprises jugent que cette situation entrave leur croissance.

Certes, l'attelage présidentielle est en ordre de marche. Mais, l'énergie demeure un défi.

Gety Mpanu Mpanu devra se livrer à un exercice collégial pour être une voix qui porte au sein de l'exécutif. Sa faculté à capitaliser sur le retour d'expérience des « 100 jours », sera précieuse pour composer avec le gouvernement futur et démontrer qu'on peut faire beaucoup avec moins d'argent, sans détériorer le climat des affaires, sans perdre de vue l'urgence et les enjeux du court, moyen et long terme.



**Getty MPANU MPANU**  
Directeur du cabinet adjoint  
du chef de l'Etat

# BGFIBank RDC en quête d'une certification de conformité de premier plan

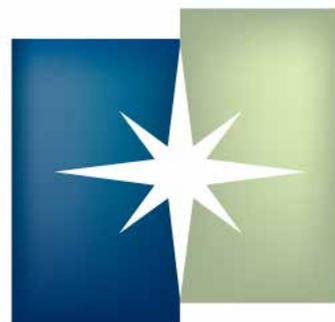
*BGFIBank RDC est heureuse d'annoncer à sa clientèle distinguée et à ses partenaires nationaux et internationaux son intention d'obtenir la certification AML 30000, une norme de premier plan mondialement reconnue en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et pour la lutte contre le financement du terrorisme.*

**B**GFIBank RDC sera assistée par le cabinet d'avocats international Hughes Hubbard & Reed LLP dans ses efforts pour obtenir la certification AML 30000, ainsi que pour la mise en oeuvre du système de contrôle interne de la Banque pour la LBC et la FT.

La certification AML 30000 est la norme internationale de certification dédiée à la lutte contre le blanchiment d'argent et la prolifération du financement du terrorisme (LBC / FT). AML 30000® repose sur des modèles de normalisation et des systèmes de certification inscrits dans la réglementation

internationale en matière de systèmes de management. La norme est émise par un organisme de certification tiers dûment autorisé.

Ce processus de certification externe reflète la stratégie de la Banque consistant à continuer à renforcer sa fonction de conformité avec des investissements importants ayant été réalisés depuis la fin de 2018 dans les domaines de la technologie, du capital humain, de la formation et de la mise en place d'une forte culture de conformité. La Banque espère démontrer sa capacité à respecter les exigences internationales les plus strictes.



Pour plus d'informations sur la certification AML 30000, visitez le site <https://www.aml30000.com/>.

**BGFIBank RDC** est une banque commerciale en République Démocratique du Congo comptant 140 collaborateurs servant une clientèle de corporates, PME, institutionnels et particuliers à travers 8 agences dans le pays dont Kinshasa Matadi, Boma, Mbuji-Mayi, Bunia et Lubumbashi.





**Désormais un des critères pour octroyer les crédits portera également sur le respect des assurances obligatoires.**

**Advans Banque** vise le domaine de **l'IAIRD** (incendie, accidents et risques divers)



Yvonnick PEYRAUD  
Directeur Général  
**ADVANS BANK**

## **Bonjour MR Yvonnick Peyraud, pouvez-vous nous présenter Advans et votre rôle dans cette institution ?**

Advans Banque Congo appartient au premier groupe mondial de micro finance présent dans 10 pays, Advans International. Outre notre groupe, les actionnaires en RDC sont des sociétés institutionnelles bien connues : La Banque Mondiale, la Banque Africaine de Développement et la KfW.

Notre particularité : permettre aux entrepreneurs congolais traditionnellement exclus de secteur financier, d'accéder aux services financiers, de constituer une épargne et de bénéficier de crédits pour se développer. Nous sommes donc spécialisés dans le secteur de la Micro Finance, des Petites et Moyennes Entreprises. J'en suis le Directeur Général depuis maintenant 6,5 ans.

## **Quel est votre positionnement et votre offre de service dans le marché de la micro assurance ?**

Nous offrons tous les services que peut attendre notre clientèle : crédits, dépôts, transferts, chèques et même une carte bancaire. Pour ce dernier service, nous sommes actuellement les seuls en RDC pour la clientèle micro finance.

Nous offrons une gamme complète de crédits adaptés au besoin de la clientèle, à partir de 50 USD. Autre spécialité : avec maintenant 32 points de vente, nous sommes désormais présents dans tous les quartiers de Kinshasa. De même en province, nous avons choisi de nous implanter dans des villes disposant d'une très faible offre en Micro Finance et en services bancaires : Kikwit, Tshikapa, Mbuji-Mayi et Kananga.

## **Comment se porte Advans : quelle sont les recettes à la base de sa croissance ?**

L'année 2018 a été une bonne année sur le plan opérationnel. Notre encours de cré-

bits a augmenté de 6%, notre encours de dépôts de 23% et nous avons fortement réduit notre taux d'impayé, après la crise économique qui a frappé tout le pays. Pour 2019, à mi-année, nous poursuivons notre développement avec un encours crédit de près de 43.000.000 USD et un encours dépôt de 32.000.000 USD. Avec près de 450 Collaborateurs nous sommes, un gros employeur du secteur bancaire et financier. 2019 est une année particulière pour nous, car nous fêtons nos 10 ans en RDC. A cette occasion, nous avons lancé une promotion spéciale dépôts, pour remercier nos 75 000 clients de leur confiance et permettre à d'autres de découvrir nos services.

Enfin, nous allons déménager notre agence de Masina pour la situer sur le Boulevard Lumumba, afin d'offrir un meilleur accès à nos clients, et également ouvrir deux nouveaux mini guichets à Ngaliema.

## **La libéralisation des assurances est effective depuis 28 mars 2019, Advans envisage-t-il de se lancer dans la banque assurance ?**

Oui et avec volontarisme, car nous attendons cette réforme depuis plusieurs années. Elle correspond à une réelle opportunité pour nos clients et pour Advans. J'ai eu l'occasion personnellement de beaucoup travailler dans la banque assurance en Europe, et d'occuper également un poste de Direction dans une compagnie d'Assurance et je sais que c'est une activité qui peut être très intéressante.

## **Cette libéralisation de l'assurance entraîne des profondes modifications dans l'écosystème bancaire. Quelles seront les impacts majeurs de cette libéralisation au niveau bancaire ?**

Les impacts vont être de plusieurs ordres.

- Tout d'abord pour les propres assurances de la banque. Jusqu'ici c'était très compliqué, nous devions pas-

ser par un courtier, qui outre la SONAS, devait lui-même trouver à l'international des Assureurs et des Réassureurs, ce qui n'était pas facile, compte tenu de risque pays de la RDC. Avec la libéralisation, nous sommes désormais sollicités par les compagnies locales agréées par l'ARCA.

- Dans notre activité de micro crédit, nous étions désormais souvent notre propre assureur, notamment en cas de décès d'un de nos clients. Nous allons désormais pouvoir couvrir ce risque par des assurances.

- Enfin, notre vaste réseau des points de ventes va nous permettre de distribuer des produits d'assurance à nos clients.

**Quels sont les grands bouleversements auquel le consommateur sera confronté ?**

Le consommateur va d'abord être obligé de s'assurer, selon les termes de la loi pour prendre une série d'assurances, outre bien sur l'assurance Auto, Moto. Je pense en particulier à l'Assurance Habitation, Transport ou encore la multirisque professionnels pour les commerçants. Cela va constituer un vrai challenge, car les congolais ne sont pas habitués aux concepts de l'Assurance. Les clients vont avoir de meilleurs tarifs, conséquence de la concurrence entre les compagnies et vont également pouvoir bénéficier d'un large réseau de distribution notamment grâce à la Bancassurance.

**Comment appréhendez-vous cette mutation au niveau du bilan d'Advans et quel exercice managérial allez-vous adopter en conséquence ?**

Nous devons former nos collaborateurs aux produits d'assurance. Nous ne serons pas des Assureurs, mais des distributeurs de produits d'Assurance. Nous en espé-

rons des revenus supplémentaires mais également un impact sur les impayés de crédit, les clients étant désormais assurés par exemple en cas de décès ou d'incendie.

**Le potentiel du marché est estimé à 5 milliards de dollars, dans quelle mesure cette manne peut devenir un relais de croissance pour Advans et quelle sera votre modèle opérationnel sur ce terrain ?**

Notre modèle opérationnel sera la même que pour la vente de nos services financiers ou encore la distribution de produits connexes (ex : avec des sociétés de télécommunication ou des messageries financiers); c'est-à-dire avec des collaborateurs accueillants, formés et disponibles pour notre type de clientèle. Les Produits que nous allons vendre se situeront dans le segment « Micro Assurance » c'est-à-dire adaptés aux moyens et aux besoins de personnes souvent exclus des domaines de la protection sociale.

**Quels produits allez-vous vendre : de l'assurance non vie (accidents, incendie et risques divers) ou de l'assurance vie ou les 2 ?**

Résolument nous allons tout d'abord distribuer les produits d'assurance rendus désormais obligatoires, et le respect de cette obligation sera également désormais un critère pour décider d'octroyer des crédits. Nous sommes ici, surtout dans le domaine de l'IARD (incendie, accidents et risques divers). Nous souhaitons également élargir cette offre notamment en soins de santé, à l'assurance décès, à l'incapacité, l'invalidité enfin à toutes les assurances qui permettront réellement de protéger un client, pour faire face à une crise inattendue en maintenant ses activités.

**ADVANS**  
Avançons ensemble



## Bénéficiez de l'offre exceptionnelle « 10<sup>ème</sup> anniversaire »

- ✓ **DAT (Dépôt à terme)**  
**Taux supérieurs à ceux de la concurrence :** jusqu'à 7.5% l'an sur un dépôt à terme de 12 mois et 8.5% l'an sur un dépôt à terme de 2 ans
- ✓ **Compte courant**  
**Gratuité des frais** de tenue de compte sur l'année 2019 pour les nouveaux clients
- ✓ **Compte épargne**  
**Avans verse 50 USD** sur tout nouveau compte épargne avec un montant moyen mensuel supérieur à 1000 USD ; et aussi pour tout nouveau dépôt supérieur à 1000 USD.

# Quel est l'impact de la libéralisation des assurances sur l'économie nationale?

vue par **Jean Pierre Emouengue**,  
Directeur général de **Ask Gras Savoye RDC**



**BIM :** La libéralisation des assurances est effective depuis le 28 mars 2019. Quel impact cela va avoir sur l'économie nationale et quelles sont les mesures que vous comptez prendre pour contribuer à son essor ?

JPE : La libéralisation des assurances représente un événement majeur sur le plan économique pour le pays de par les primes d'assurance qu'elle collecte et dépose dans le circuit bancaire sous forme d'épargne. Les compagnies d'assurance sont à ce titre considérées comme des investisseurs institutionnels, l'épargne placée permet donc aux banques de participer au financement de l'économie, à travers l'octroi des crédits aux entreprises ainsi qu'aux particuliers.

Notre société Ask Gras Savoye Rdc étant un acteur reconnu au niveau du réseau de distribution des produits d'assurance en RDC, compte naturellement augmenter sa part de marché, à la faveur ce nouvel environnement.

**BIM :** M Alain Kaninda de l'ARCA a réussi le tour de force de tenir ses engagements de libéralisation des assurances dans les délais convenus. Cela augure les meilleures perspectives pour le développement de ce secteur. Pouvez-vous nous décrire les étapes que vous avez franchies pour vous conformer aux dispositifs d'agrément ?

JPE : Je pense plutôt que l'ouverture effec-

tive du secteur des assurances avec l'octroi des agréments aux nouvelles compagnies fut pour le moins laborieuse. N'oublions pas que le code des assurances voté par le Parlement et confirmé par la Loi N° 15005 du 17 mars 2015, n'entra en vigueur qu'un an après sa publication par le Président de la République et que les responsables de l'ARCA ne furent nommés qu'au dernier trimestre de 2017.

Evidemment ceci dit, cette cadence observée n'enlève en rien à la sagacité affirmée par la Direction Générale actuelle de l'ARCA dans le dénouement de ce dossier d'ouverture du marché des assurances.

En ce qui nous concerne, je ne pense pas qu'il soit utile, de revenir sur les différentes étapes franchies pour enfin obtenir notre agrément auprès de l'ARCA. Pour faire court, notez que nous nous sommes conformés aux dispositions du Code des assurances dans son livre IV sur les intermédiaires habilités à présenter les opérations d'assurance et également au Règlement R/002 de l'ARCA sur les conditionnalités pour être Courtier d'assurance en RDC.

**BIM : Pourriez-vous nous expliquer comment fonctionne la barémisation des indemnités et quel sera son impact juridique ?**

JPE : Parmi les changements importants apportés par le code des assurances, le législateur en matière d'indemnisation des préjudices corporels suite aux accidents de circulation automobile a fait le choix de barème ( article 127 du code) suivant chaque chef de préjudice, en lieu et place de la loterie judiciaire qui avait prévalu jusque- là.

Le parquet pouvait sous l'ancien régime se prononcer selon l'intime conviction du juge sur un montant excessivement important pour un cas, un an plus tôt et revoir ce montant légèrement à la baisse pour un autre cas similaire, un an après.

A l'instar des autres pays, notamment ceux de la Conférence Interafricaine des Mar-

chés d'Assurance (CIMA), la RDC a donc choisi de mettre fin à ce régime pour ne pas asphyxier les compagnies d'assurance. Le nouveau régime de barémisation dans le règlement des sinistres corporels auto (décès, incapacité permanente totale ou partielle) constitue donc une véritable révolution, sur le plan du droit en RDC.

Il est même expressément dit à l'article 128 que ce barème doit être communiqué à chaque assuré, au moment de la remise de son contrat d'assurance automobile. Question :La libéralisation des assurances est effective depuis le 28 mars 2019.

Quelle sera votre stratégie en tant que courtier dans ce nouveau marché ?

Nous exerçons le courtage d'assurance depuis plus de dix ans, avant c'était dans un environnement assez particulier avec un seul Fournisseur, la SONAS et aujourd'hui le marché en compte cinq dont quatre pour l'assurance individuelle Accidents, Risques Divers et Transport (IARDT) et une en assurance Vie. C'est donc une bonne chose, car en tant que mandataires nous sommes toujours à la recherche d'un placement aux meilleures conditions du marché pour nos clients.

L'ouverture du marché avec l'arrivée de nouveaux fournisseurs, constitue à n'en point douter pour notre société plus qu'une opportunité.

**BIM : A l'exception des employés de la Sonas, les compétences en matière assurantielle sont rares. Quel est votre programme pour améliorer le vivier de compétence local ?**

JPE : A l'instar de toutes les entreprises, nous avons conscience que pour engranger des parts de marché dans un environnement concurrentiel, la première ressource dont nous devons disposer c'est d'abord et avant tout, la ressource humaine. C'est pour cela que nous investissons beaucoup dans la formation et que nous allons continuer à le faire.



Jean-Pierre EMOUENGUE  
Directeur Général  
ASK GRAS SAVOYE RDC

**BIM : ASK Gras Savoye communique très peu et votre contribution dans les événements est très faible, alors que vous êtes une marque de référence. Pourquoi ?**

JPE : C'est vrai que nous ne sommes pas très présents au niveau des rédactions locales, ni même des autres médias mais on y travaille car la communication est l'un des leviers de développement de toute entreprise, grâce aux retombées positives qu'elle peut produire au niveau des activités d'une société de services comme la nôtre.

**BIM : Quels sont les retombées rapides que la libération va entraîner au niveau économique en RDC ?**

JPE : L'ouverture effective du secteur des assurances aura pour conséquence sur plan économique :

- une diminution du chômage avec le recrutement des jeunes avec effet induit sur l'émergence de la classe moyenne dans le pays ;

- Une sécurisation des investissements des agents économiques, à travers des couvertures d'assurance (ménages, entreprises) ;

- Une augmentation des encaisses au niveau des banques, grâce à l'épargne collectée par les compagnies d'assurance et autres intermédiaires d'assurance :

- Un intérêt pour tout entrepreneur local ou étranger d'investir en RDC

- Un développement des métiers comme celui des experts automobile, commissaires d'avaries, experts en évaluation des sinistres en risque simple, commercial ou industriel, expert médical etc...

**BIM : Quelles sont les produits phares sur lesquels vous misez votre développement ?**

JPE : L'assurance des biens (mobiliers, immobilier, ressources humaines...) de

l'entreprise et la couverture de sa responsabilité liée à ses activités déclarées.

**BIM : Quelles sont les atouts dont vous disposez pour vous démarquer de vos concurrents courtiers ?**

JPE : En général dans un marché concurrentiel, les atouts dont une entreprise peut disposer vis-à-vis de ses concurrents peuvent être identifiés à plusieurs niveaux :

La qualité de service et la réputation du groupe dans les territoires où il opère dans le monde.

Nous sommes sur ce marché, depuis plus de dix ans, il me semble que sur ces deux critères qui ne sont pas limitatifs-loin s'en faut- on ne pas, ne pas citer notre marque. Les clients aujourd'hui plus qu'avant sont devenus très exigeants, un nouveau client gagné représente donc pour nos équipes, un véritable challenge, pendant toute la durée de la gestion de ses couvertures d'assurance par nos soins.

**BIM : Quel système de gestion d'assurance avez-vous choisi et pour quelle raison ?**

JPE : Notre système de gestion met le client au cœur du dispositif, c'est en réalité lui qui fait l'entreprise et oriente nos différentes politiques.

**BIM : Quelles mesures de contrôle envisagez-vous de prendre pour maîtriser les fraudes à l'assurance dans un marché comme la RDC ?**

JPE : Toute fraude à l'assurance a pour conséquence de détruire la chaîne de solidarité mise en place par les Assureurs, au profit de la communauté des assurés. C'est pourquoi en tant que courtier d'assurance, notre arme est le conseil à ceux ou celles qui ont accepté de travailler avec nous.

Pour ce qui est du secteur comme celui de l'assurance santé (maladie), dont nous sommes modestement parmi les plus importants distributeurs et exploitants en

RDC, au niveau de toute la chaîne, nous y veillons avec nos médecins conseil.

**BIM : Quelles sont les branches reprises dans votre demande d'agrément et les autres activités connexes ?**

Nous sommes et resterons toujours Courtier d'assurance et de réassurance, les produits que nous distribuons sont ceux des compagnies d'assurance du marché. Cependant il n'est pas exclu que nous puissions proposer grâce à l'expertise dont nous disposons sur d'autres marchés d'assurance plus matures, des produits d'assurance à nos compagnies locales, à charge pour elles de les faire valider par le Régulateur.

**BIM : Quelles sont les mesures prises pour favoriser le local content (les employés nationaux) telles que recommandées par l'ARCA ?**

JPE : L'industrie de l'assurance avec l'ouverture effective du marché des assurances est naissante en RDC, elle ira en se bonifiant et forcément avec les élites locales aujourd'hui, en pleine phase d'apprentissage des arcanes du métier pour certaines d'entre elles. La politique du « local content » en assurance va forcément prospérer au cours des prochaines années, comme on l'a vu dans les autres secteurs économiques dans le pays.

**BIM : Le Congo Brazzaville a rompu le monopole des assurances avant la RDC, quels sont vos conseils pour que le marché de la RDC prospère ?**

JPE : L'histoire économique de chaque pays fut-il voisin d'un autre, cas du Congo Brazzaville pour la RDC, ne peut pas à mon avis s'apprécier avec la même grille de lecture et d'analyse. S'il est vrai que dans le secteur des assurances, les deux pays ayant les deux capitales les plus rapprochées du monde, ont à un moment donné de leur histoire cheminer ensemble chacun ayant son secteur d'assurance sous le monopole,

d'une compagnie d'assurance étatique, la SONAS pour la RDC et les Assurances & Réassurances du Congo (ARC) pour Congo Brazzaville, ce dernier a rompu avec le monopole dans le secteur des assurances en 1994, tout comme le Bénin en Afrique de l'Ouest, presque dans la même période.

La RDC aura pris assez de temps pour franchir le pas, mais assurément pour tirer expérience des autres pays, c'est pourquoi, avec l'ARCA, nous avons tous, l'obligation de réussir la construction de ce grand marché des assurances au cœur de l'Afrique.



Jean-Pierre EMOUENGUE  
Directeur Général  
ASK GRAS SAVOYE RDC



## Enjeux et défis de la **libéralisation** du marché des **assurances** en **RDC**

---

*Le code des assurances promulgué le 17 mars 2015 prévoyait la libéralisation de l'industrie à son entrée en vigueur 12 mois plus tard. Compte tenu des délais de mise en place des infrastructures, ce processus a abouti le 27 mars 2019 avec la délivrance de six premiers agréments, marquant l'ouverture d'un marché promis à occuper une place considérable dans le paysage financier congolais et à jouer un rôle majeur dans l'économie nationale.*

---

**B**ien que des formes traditionnelles de solidarité aient pu agir comme une forme d'assurance, c'est le colonisateur qui l'a introduite sous sa forme moderne en Afrique.

Dans le cas particulier de la RDC, pendant la colonisation, l'essentiel des compagnies d'assurance opéraient à travers des représentations ou succursales de sociétés dont les centres de décision étaient en Belgique.

L'absence totale d'influence politique, économique et sociale des populations locales, d'une part, les dépouillaient de tout intérêt pour les assureurs, et, d'autre part, engendrait une extrême mobilité

des provisions techniques dont la gestion s'opérait en métropole.

L'inexistence d'une industrie des assurances véritablement insérée dans l'économie du pays et la volonté légitime de consacrer la souveraineté nationale notamment allaient motiver la création de la SONAS en 1966. Cependant, l'entreprise prenait naissance avec un handicap de taille : un dixième seulement du capital était libéré par l'Etat, actionnaire unique, et les premières primes allaient fatalement servir à d'autres fins que d'honorer les engagements vis-à-vis des assurés ! En dépit de cela, la SONAS allait quand même permettre la mise en place de plusieurs entreprises, projets et organismes, dont la sidérurgie de Maluku, la Nouvelle Banque de Kinshasa, la Cité Salongo à Kinshasa, la Banque de Développement des Etats des Grands Lacs, la Compagnie Maritime Zaïroise, l'OGEFREM ou encore la Fondation Ali-Foreman.

En mars 2015, la RDC a mis fin à la situation de monopole dans le secteur des assurances en promulguant un nouveau code, et, selon une étude du cabinet EY, le marché congolais promet une mobilisation annuelle de primes oscillant entre 500 et 800 millions de dollars américains.

Entre autres dispositions, les textes exigent désormais l'assurance, obligatoire donc, des véhicules terrestres à moteur, du transport aérien, du transport des personnes par voies maritime, fluviale, lacustre et autres voies intérieures, de la construction, contre les risques d'incendie, et pour

toutes les facultés d'importation.

Ils interdisent également de souscrire une assurance directe à l'étranger pour un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité situé sur le territoire national ou auprès d'une entreprise non agréée pour réaliser des opérations d'assurances en RD Congo.

La libéralisation du secteur des assurances s'accompagne donc d'un grand nombre d'enjeux, parmi lesquels les trois ci-après.

Le premier porte sur l'existence d'une autorité de régulation et de contrôle à même de garantir l'investissement de qualité, de prévenir toute forme de dérive et de permettre un développement durable et équitable du marché.

Le deuxième, intimement corrélé au premier, est celui de la création d'un cercle vertueux reposant sur l'appropriation du concept d'assurance et celui d'un marché national par les agents économiques - et plus encore pour la population congolaise dans toute sa diversité géographique et sociale - et sur la confiance. L'industrie doit en effet pouvoir répondre aux exigences d'un marché à bâtir dans le contexte particulier du pays et être capable d'inscrire l'assurance dans la vie des entreprises et des institutions ainsi que dans les modes de vie des congolais.

Le troisième enfin, c'est celui du rôle à jouer par l'industrie des assurances pour stimuler et soutenir le développement social et économique de la RDC. D'abord par



Henri PLESSERS  
Directeur Exécutif  
FINANCIALIS ACM

la création d'emplois directs et indirects. Ensuite par une meilleure gestion des risques pour l'ensemble des agents économiques à travers notamment, pour les populations, un meilleur accès aux services de base comme la santé et l'éducation et l'affectation des ressources à des fins productives pour créer de la richesse. En plus de cela, les (ré)assureurs peuvent promouvoir le développement et la résilience socio-économique au travers de l'investissement, en particulier par leur capacité à investir à long terme.

## Mais tout ceci est-il possible en RDC ?

Si l'on s'en tient au dernier classement « doing business », il est vrai qu'en occupant le 184<sup>e</sup> rang sur 190 pays, le Congo ne se présente pas comme un terrain propice aux affaires. Pour ce qui est du domaine de l'assurance en particulier qui plus est, des générations de congolais ont grandi sans un accès à quelque forme de couverture réelle, ceci ayant pour corolaire une perception fortement limitée voire inexistante du concept même d'assurance - le paiement immédiat d'une somme donnée pour couvrir un risque susceptible, ou non, de se matérialiser dans le futur - ainsi qu'une carence en compétences pour le secteur. Toutefois, ceci ne veut pas dire que la population n'a pas de véritables besoins en produits d'assurance et l'existence d'une multitude de mécanismes parallèles,

de « clubs » d'épargne, de prêteurs non institutionnels et de groupes de mutualisation des risques en atteste. Néanmoins, une large frange évolue dans le secteur informel et les déficits d'infrastructures de transport et de communication constituent un obstacle de taille au déploiement des produits d'assurance. Enfin, la couverture locale des risques d'industrie, dont le secteur des mines, exigera des capacités colossales d'absorption dans le chef des assureurs et des banques ainsi que l'existence de dispositifs soutenant les investissements.

Il est donc vrai que de sérieux déséquilibres existent entre les besoins et les moyens de répondre à ces besoins. Mais même si l'histoire du pays incite à penser que c'est très difficile, il n'y a qu'en comblant les faiblesses et en allant sans cesse de l'avant que l'industrie des assurances jouera son rôle dans l'amélioration du bien-être des populations et le développement économique national. Faire face à toutes ces contraintes exige des approches différentes, nouvelles, une prise en compte consciencieuse des enjeux comme des défis et des facteurs favorables comme des obstacles, mais également de nourrir l'ambition nécessaire à la réalisation d'un projet à la hauteur d'un Congo riche de son potentiel et de ses capacités.



Henri PLESSERS  
Directeur Exécutif  
FINANCIALIS ACM



# BANK & INVESTMENT MAGAZINE

Support médiatique d'analyses concurrentielles



 [bank.investment.mag@gmail.com](mailto:bank.investment.mag@gmail.com)

 [bank & investment](#)

 +243 896 041 303

# Fête nationale du Canada : à Kinshasa, l'ambassadeur se réjouit du travail accompli à travers le monde !

Le Fleuve Congo Hôtel a servi de cadre le 25 juin 2019 pour la célébration de la journée nationale du Canada.



Dans son discours, M. Nicolas Simard, ambassadeur du Canada en RDC, a salué les grandes réalisations du Canada en matière de relations internationales mais aussi son rôle dans la réforme et le renouvellement des institutions internationales pour le maintien de la paix et la prospérité. « En effet, le Canada jouit d'une réputation internationale pour sa reconnaissance et son respect d'une culture d'ouverture et d'une structure législative solide qui appuie l'inclusion et la diversité » a-t-il mentionné avant d'ouvrir une grande parenthèse sur la situation actuelle en RDC :

« En République Démocratique du Congo, nous avons été témoins que le pays a été confronté à de nombreuses crises politiques, mais nous savons que la RDC a toutes les chances de se reconstruire et de s'ouvrir à une nouvelle étape de son développement démocratique basé sur les droits de la personne et des groupes les plus vulnérables, tels que les femmes et les enfants. Le 30 décembre dernier, la tenue des élections présidentielles et législatives, tant attendues en RDC, a permis une première transition démocratique et pacifique dans l'histoire du pays. Malgré les violences qui ont précédé les élections, la population a pu exprimer sa volonté de changement dans le calme.

Plusieurs signes d'ouverture de l'espace démocratique et de décrispation politique depuis l'investiture du Président Félix Antoine Tshisekedi Tshilombo, le 24 janvier dernier, et notamment la libération des prisonniers politiques, le retour de plusieurs figures de l'opposition au pays ainsi que la formation d'une opposition qui soit force de proposition, et la tenue de manifestations pacifiques, nous laissent espérer une période de stabilité retrouvée et de développement économique plus inclusif »

Selon Nicolas Simard, le Canada pense qu'il est important de favoriser un contexte d'ouverture et de réconciliation afin de rétablir durablement

la paix et la sécurité en République Démocratique du Congo, en particulier dans les provinces les plus affectées par les conflits. Le Canada est vivement préoccupé par la dégradation de la situation sécuritaire dans l'Est de la RDC, particulièrement dans la province de l'Ituri ces dernières semaines, et appelle les parties à un engagement politique constructif pour une sortie de crise rapide afin de prévenir la perte de vies humaines, en grande partie des civils.

Une paix durable dans cette région du pays et au-delà au niveau national permettra de contribuer, selon Nicolas Simard, à non seulement réduire la pauvreté, mais aussi à améliorer la situation économique et sociale des Congolais afin d'assurer un avenir meilleur aux enfants et aux jeunes vivant dans ce deuxième plus grand pays d'Afrique, le plus grand pays de la Francophonie par sa population.

L'ambassadeur du Canada RDC n'a pas manqué de souligner dans son discours que le Canada est prêt à accompagner la RDC dans ce nouveau chapitre de son histoire.

Cette célébration était aussi une occasion pour rappeler aux invités, aux canadiens vivants en RDC, mais aussi aux différents partenaires, que la candidature du Canada pour un siège non permanent au Conseil de sécurité des Nations Unies dans le cadre du mandat de 2021-2022, témoigne de sa détermination à collaborer pour assurer la paix, l'inclusivité et la prospérité mondiale. « Le Canada se concentre sur l'établissement de solutions concrètes aux défis mondiaux pressants, dont les menaces à la paix et à la sécurité, aux changements climatiques et à l'inégalité, et reconnaît l'importance de faire sa juste part et il figure parmi les plus importants contributeurs au budget général ainsi qu'au budget de maintien de la paix des Nations Unies. Le Canada travaille de façon intense pour améliorer l'efficacité de missions de maintien de la paix des Nations Unies, à autonomiser les femmes dans tous les aspects de la paix et de la sécurité et à protéger les enfants utilisés dans les conflits armés » a souligné Nicolas Simard en faisant une mention spéciale pour le cas de la RDC.

« Nous travaillons en partenariat également avec la RDC dans le cadre de La Francophonie, afin de relever les défis communs auxquels font face plusieurs pays de l'espace francophone dont les droits de la personne, la lutte contre la corruption et l'autonomisation économique de nos populations les plus vulnérables. En ce qui a trait au commerce entre le Canada et la RDC, il représente un des piliers de la croissance économique

et du maintien de relations solides et prospères entre nos deux pays.

Nous savons que le contexte des affaires en RDC demeure imprévisible, et il y a donc des efforts qui doivent être déployés urgemment, comme l'a souligné le Président Tshisekedi dans son discours d'inauguration, au premier rang desquels la lutte contre la corruption pour améliorer le climat des affaires et pour faciliter l'arrivée de nouveaux investisseurs qui souhaitent également participer à la croissance de l'économie nationale. »

Devant les députés, les sénateurs ainsi que les membres du gouvernement qui ont répondu à son invitation spéciale, l'ambassadeur canadien en RDC a mentionné dans son discours que le souhait du Canada est aussi de voir une indépendance du système judiciaire congolais pour qu'un véritable État de droit puisse permettre la protection juridique à laquelle la population congolaise est en droit de s'attendre, et pour enfin redynamiser le développement économique durable et inclusif du pays.

Il sied de rappeler que, pour accompagner la RDC dans son développement politique, socio-économique et démocratique, le Canada a contribué, depuis l'an 2000, environ 1,3 milliard de dollars canadiens en assistance internationale, dont plus de 100 millions de dollars en 2018-2019 à travers les agences des Nations Unies et la société civile.

Ces investissements reflètent l'importance qu'accorde le Canada à sa relation avec ce pays, ainsi que son engagement à améliorer la qualité de vie des Congolais en apportant entre autre une assistance humanitaire significative aux populations en situation de crise en fonction de besoins les plus urgents, comme l'eau potable, les services d'assainissement, les soins de santé d'urgence, la nourriture et les abris temporaires. En 2019, l'aide humanitaire canadienne à la RDC a atteint 26 millions de dollars, incluant une contribution importante au plan de la riposte à la dixième épidémie de la maladie à virus Ébola dans l'Est de la RDC. Dans son discours de ce 25 juin 2019, l'ambassadeur du Canada en RDC, M. Nicolas Simard, a signalé que le vaccin de Merck, utilisé de manière compassionnelle en RDC auprès de 138,000 personnes, a été inventé par des chercheurs de l'Agence canadienne de la santé publique lors de l'épidémie en Afrique de l'Ouest.

Notons que la journée nationale du Canada qui a lieu le 1er juillet de chaque année a été célébrée anticipativement cette année 2019 en RDC.



Nicolas SIMARD  
Ambassadeur du Canada en RDC

# REPENSER LA POLITIQUE COMMERCIALE DE LA RDC POUR ATTEINDRE L'ÉMERGENCE A L'HORIZON 2035

**L'**économie mondiale est dans une phase de profonde mutation avec la modification des équilibres géostratégiques, l'apparition de nouveaux acteurs, l'approfondissement de la révolution technologique et les changements climatiques. Bien que beaucoup de pays soient confrontés à ces mutations, la période actuelle offre des opportunités pour les acteurs capables de prendre des risques pour mieux se positionner sur l'échiquier mondial. Dans ce contexte, la RDC dispose d'atouts non négligeables sur lesquels elle peut capitaliser pour saisir les opportunités qui s'offrent à elle. Au cours de décennies 1980 et 1990, la RDC a connu une période difficile dans sa marche vers le développement. Alors qu'elle avait dans les années 1970 un PIB par habitant supérieur à la moyenne de l'Asie émergente ou en développement, les décennies 1980 et 1990 ont vu cette tendance inversée. Certes, la RDC connaît depuis les années 2000 une croissance économique moyenne de plus de 5%. Toutefois, sa transformation structurelle demeure encore lente. Dès lors, il s'avère important de s'interroger sur les scénarios de moyen/long termes auxquels pourraient être confronté ce géant de l'Afrique centrale :

- La poursuite du scénario tendanciel,
- Le retour à une situation identique à celle des décennies 1980 et 1990,
- La transformation structurelle accélérée pour aller vers l'émergence. La RDC dispose d'atouts certains pour emprunter ce dernier chemin.

## Quand devient-on un pays émergent ?

On peut considérer qu'un pays, anciennement pauvre, émerge lorsqu'il suscite l'intérêt et se démarque de la masse des nations sous-développées et situées en marge des échanges mondiaux de biens, de services et d'idées. Mais, à partir de quel moment, dans son cheminement vers le progrès économique, peut-on considérer qu'un pays est réellement devenu émergent ?

Un pays devient émergent lorsque son économie peut soutenir un rythme de croissance dynamique pendant une longue période de temps, de sorte que son PIB par habitant puisse au moins doubler en une vingtaine d'années. Cela se traduit généralement par un revenu intermédiaire par tête d'habitant, une ouverture économique au reste du monde et des transformations structurelles et institutionnelles de grande ampleur. A la longue, on espère que cela déclenchera un processus de rattrapage qui permettra à l'économie d'atteindre progressivement le niveau de développement d'un pays de l'OCDE.



La situation en RDC est caractérisée par de forts taux de croissance depuis 2002, une relative stabilité sur le plan macroéconomique, des exportations et des investissements directs étrangers entrants qui ont cru respectivement de 16% et 22% entre 2005 et 2015. Des résultats économiques obtenus au prix d'efforts et de réformes visant notamment à améliorer l'attractivité du pays. On peut remarquer l'existence d'une vision politique à long terme déclinée en un plan stratégique national et des actions opérationnelles depuis 2001 avec les différents programmes économiques du gouvernement, qui visaient d'abord la stabilité politique, le rétablissement de la paix et de la sécurité, la stabilité macroéconomique, la reconstruction, la réduction de la pauvreté, etc. (DSRP, DSCR 1, DSCR 2), et qui visent maintenant l'atteinte de l'émergence (PAG 2012-2016, PNSD 2017-2021 et 2022-2030). En outre, la mise à niveau du service public est en œuvre, notamment avec les projets de renforcement des capacités des acteurs du secteur public (PRC-GAP en 2011), la réforme des entreprises publiques mise en œuvre par le COPIREP, la formation de nouveaux cadres et agents de l'Etat à travers l'Ecole Nationale d'Administration, l'administration publique étant chargée d'assurer l'élaboration, la mise en œuvre et le suivi du cadre institutionnel garant de la bonne gouvernance.

Cependant, beaucoup reste encore à faire, notamment en ce qui concerne la stabilité politique, car les querelles politiques semblent interminables en RDC. Ces tensions politiques empêchent la création d'un consensus national autour de l'émergence, et l'appropriation par les populations de la vision, de sorte que chaque leader politique cherche à imposer sa vision au détriment d'une vision de

développement qui se doit d'être nationale. Le climat politique tendu influe aussi sur les flux d'investissements étrangers, car personne ne veut investir dans un pays où tous les cinq ans plane l'ombre d'un chaos, à cause des échéances électorales. De plus, l'opinion publique congolaise n'est pas assez bien renseignée sur le phénomène d'émergence. Ce dernier reste un concept étranger et lointain pour la majorité de Congolais. En outre, la faiblesse du leadership politique, qui du reste n'est pas transformationnel, entrave l'adoption par la communauté nationale des valeurs clés pour la réussite du processus d'émergence que sont la recherche de la performance, la discipline et la rigueur dans le travail. La faible diversification des activités économiques, la faiblesse des infrastructures de base, la faible industrialisation du pays, sont autant de défis qu'il faut relever pour voir la RDC devenir un pays émergent.

L'objectif affiché par le gouvernement congolais, en 2012, d'atteindre l'émergence en 2030 apparaît non réaliste au vu de prévisions et comparaisons effectuées qui montrent clairement que la RDC ne pourrait atteindre à cet horizon que le niveau des futurs émergents d'aujourd'hui, donc au mieux être un pays à revenu intermédiaire. Quoi qu'il en soit, les jalons de l'émergence ont été posés, et il appartient à chacun d'accompagner le processus par le travail et la discipline. Le processus d'émergence est un travail de longue haleine qui demande un effort national conséquent.

### Les défis qui se posent à l'émergence de la RDC

Les obstacles qui se posent sur la route de l'émergence de la RDC sont nombreux et les défis qu'ils imposent de relever sont immenses.

L'un des défis que le pays doit relever est



Walter MULUMBA  
Consultant & Président de  
Congo Emergence

son addiction au secteur minier. En effet, l'économie congolaise, depuis la période coloniale, est essentiellement orientée vers l'extraction des minerais que regorge le sous-sol congolais. En effet, pour les colons, le pays ne devait servir que de fournisseur de ressources minières pour les économies occidentales.

Encore aujourd'hui, les ressources minières constituent la majeure partie des produits exportés par le pays (plus de 80% des exportations). Le défi est de taille, d'abord parce que la plupart de structures de production du pays ne sont pas adaptées à d'autres activités que celles de l'extraction minière, et surtout parce que la trop forte dotation du pays en ressources minières prisées partout dans le monde laisse comme une impression de richesse déjà acquise. En effet, on a l'impression qu'en RDC le fait d'avoir un sous-sol richement doté de ressources minières est une fin en soi, que l'exploitation de cette dotation naturelle

exceptionnelle et l'exportation de ces produits devraient suffire pour résoudre tous les problèmes de développement du pays. Ce qui explique sûrement la faiblesse des structures de production manufacturières dans le pays, depuis son indépendance. Il importe donc de développer d'autres industries que celles de l'extraction minière, faible en valeur ajoutée et dont les bénéfices dépendent en grande partie de la conjoncture économique mondiale. Une transformation structurelle s'impose, afin de transférer les ressources du secteur minier à faible valeur ajoutée vers le secteur industriel manufacturier plus productif.

Un autre obstacle à l'émergence est la faible insertion de l'économie congolaise dans l'économie mondiale. Le pays doit davantage améliorer son attractivité et sa compétitivité internationale. L'insertion de la RDC dans les chaînes de valeur

mondiales permettrait non seulement d'améliorer la contribution de l'économie congolaise à la production mondiale, mais aussi de créer de nombreux emplois. Un des grands défis pour l'émergence est le positionnement de la RDC dans l'économie mondiale par une meilleure insertion de son économie dans la chaîne de valeurs mondiales. La RDC se placerait en bonne position pour attirer des activités de fabrication et d'assemblage de composants électroniques, grâce à sa dotation en ressources naturelles nécessaires à leur fabrication. Mais aussi l'agro-industrie, l'industrie automobile, les énergies renouvelables, ...

Les autres obstacles sont : la mauvaise gouvernance, pas de centres d'excellence, un secteur financier embryonnaire, une administration et des entreprises publiques inefficaces, un faible taux de desserte en énergie électrique et, surtout, une économie informelle dominante.

Dans un tel contexte, la politique commerciale de la RDC doit être refondée, avec des ambitions renouvelées et une « vision » conquérante. Une économie congolaise conquérante implique une industrie congolaise forte, exportatrice et présente sur les marchés internationaux. Notre pays doit s'adresser à tous les marchés, que ce soit les Etats-Unis, l'Europe, la Chine ou les marchés émergents.

### **Quelle politique commerciale pour une économie congolaise?**

Dans un tel contexte, la politique commerciale de la RDC doit être refondée, avec des ambitions renouvelées et une « vision » conquérante. Une économie congolaise conquérante implique une industrie congolaise forte, exportatrice et présente sur les marchés internationaux. Notre pays doit s'adresser à tous les marchés, que ce

soit les Etats-Unis, l'Europe, la Chine ou les marchés émergents.

La politique commerciale devra donc être traitée parallèlement à d'autres aspects relatifs à la politique industrielle et au contexte macroéconomique.

Mais la RDC souffre de nombreux handicaps. Structurellement élevé, le déficit de la balance commerciale de notre pays provient autant d'une baisse continue de notre compétitivité que de son décrochage industriel. Le redressement de notre commerce extérieur ne pourra faire l'économie d'investissements massifs dans la diversification de notre économie et dans la qualification de la main-d'œuvre congolaise.

Dans un tel environnement, le statu quo ne peut subsister. Il faudra s'atteler à une véritable refondation de la politique commerciale de la RDC, laquelle doit être portée sur le temps long par un ministre disposant des compétences et des moyens pour mettre en œuvre cette politique.

Ce nouvel environnement implique une politique plus offensive et des ambitions renouvelées en matière commerciale, dans une vision conquérante du commerce international.

La RDC reste très largement dépendante du secteur minier pour ses exportations dont, en ce moment, les cours mondiaux sont en forte baisse.

Le décrochage de l'industrie congolaise, amorcé dans les années 1970, s'est accéléré dans les années 1991-1993 à la suite des pillages de triste mémoire.

Afin de partir à la conquête commerciale du monde, cinq grandes mesures de redressement de notre commerce extérieur peuvent être avancées :

- Moderniser notre politique commerciale en la fondant sur les nouveaux enjeux commerciaux ;
- S'ouvrir au monde et démarcher les nouvelles routes commerciales, no-

tamment les marchés régionaux et sous régionaux mais surtout dans les pays émergents ;

- Réformer notre architecture gouvernementale et administrative du commerce extérieur pour qu'elle réponde aux défis de ces nouveaux enjeux et de ces nouvelles routes ;
- Conquérir des parts de marché industriel ;
- Favoriser l'export nos PME.

### Moderniser notre politique commerciale : les nouveaux enjeux commerciaux

Il faut définir les nouvelles frontières de la politique qui tournent autour de nouveaux enjeux. La baisse des droits de douane ne constitue plus l'alpha et l'oméga de la politique commerciale. Les enjeux se concentrent désormais sur les normes sociales, sanitaires, environnementales, la propriété intellectuelle, l'arbitrage et les investissements. Ces enjeux touchent directement la vie quotidienne des citoyens, qui y sont d'autant plus sensibles.

Les questions d'investissements sont devenues fondamentales.

### Entrer dans le nouveau monde : les nouvelles routes commerciales

Le commerce extérieur congolais doit se repositionner massivement vers les nouvelles routes commerciales, c'est-à-dire les zones émergentes en forte croissance. Cette question est stratégique car l'amélioration de nos parts de marchés dans le commerce international passe par la hausse de nos exportations dans les pays émergents.



Walter MULUMBA

### Réformer notre architecture gouvernementale et administrative relative au commerce extérieur

1. **Au niveau gouvernemental, un MITI (Ministry of International Trade and Industry) à la congolaise devra être créé.** Le lien doit être fait entre la politique commerciale stricto sensu et les divers volets des politiques industrielles, de compétitivité et d'innovation, comme c'est le cas au Japon, aux Etats-Unis ou en Chine. Le regroupement de ces compétences dans un ministère unique permet d'établir un lien étroit entre les stratégies de protection des industries naissantes, de promotion des exportations et de politique industrielle. Ce MITI regrouperait les portefeuilles de l'économie, de l'industrie, du commerce extérieur et des PME-PMI-PMA.
2. Le Ministre du Commerce Extérieur s'appuierait sur un Conseil de pilotage du commerce extérieur associant le secteur privé (pas uniquement les grandes organisations, mais aussi quelques chefs d'entreprises emblématiques) qui pourrait, une fois par an, fixer des axes, notamment en termes géographiques et sectoriels.

### Conquérir des parts de marché industriel

La RDC doit repenser sa stratégie à l'égard de son industrie. Il s'agit d'une question d'avenir et de souve-

raineté. Il faut atteindre une souveraineté productive en mesure de soutenir la concurrence internationale, d'autant que la question de l'avenir industriel des filières agricoles se pose actuellement avec acuité.

1. En premier lieu, il n'y a pas à choisir entre la vieille industrie et la nouvelle économie. Au contraire, l'industrie peut être réinventée grâce à la révolution numérique. La numérisation change les modes de production. Le design peut être adapté et le processus de production modifié. L'activité industrielle est désormais très éloignée du taylorisme. De ce point de vue, l'industrie devient beaucoup plus émancipatrice pour le salarié.
2. En second lieu, la base industrielle ne doit pas être laissée aux pays développés. La valeur ajoutée d'un produit ne se mesure pas seulement à la conception, mais également à la fabrication qui peut nécessiter des compétences rares. Les ouvriers de demain disposeront d'une double compétence qui visera à maîtriser les machines tout en adaptant la production au produit.
3. Enfin, il faut réorienter l'épargne des Congolais vers l'industrie. La mise en place de fonds souverains congolais permettrait de réorienter l'épargne des Congolais vers l'industrie et le secteur des services.

Une industrie forte est le seul moyen de redresser durablement le solde de notre commerce extérieur et de

trouver un niveau d'emplois plus élevé et équilibré sur le territoire.

### Favoriser l'export de nos PME

L'objectif est de permettre aux PME congolaises de grandir et les aider à conquérir les marchés internationaux.

Il faut offrir aux PME un interlocuteur unique capable de leur montrer l'ensemble des dispositifs. Car toutes les PME n'ont pas toujours les moyens de contacter, d'étudier ou de rechercher l'ensemble des aides dont elles peuvent bénéficier. Cette mission est normalement dévolue à l'OPEC, l'Office de Promotion de Petites et Moyennes Entreprises Congolaises. L'aide à l'exportation doit être pensée de façon globale. L'offre devrait être de proposer des études, des informations sur les marchés et, le cas échéant, une enveloppe complémentaire pour les PME exportatrices.



Walter MULUMBA

[www.bmapsarl.com](http://www.bmapsarl.com)

## Etes-vous sûr de connaître votre cible ?

Nous vous assistons dans l'élaboration de vos campagnes, de la stratégie à la création.



Communication média et hors média (ATL & BTL) - Responsabilité Sociétale d'Entreprises - Relations Publiques  
Communication Digitale - Stratégie, planification et achats médias - Evènementiel et animations-ventes

# La démocratisation de l'investissement à l'ère de la 4e révolution industrielle et une vision sur l'avenir de l'industrie de l'assurance : la blockchain et les actifs numériques

**J**ohn Lombela, entrepreneur visionnaire d'origine congolaise né dans la région du Kasaï en République démocratique du Congo et résidant actuellement en Afrique du Sud, consultant expérimenté dans le déploiement de solutions de niveau entreprise pour les moyennes et grandes organisations, développeur expérimenté de logiciels, diplômé de l'Université de technologie de Pretoria (titulaire d'un baccalauréat avec une spécialisation en développement de logiciels) et fondateur d'Innovecs Consulting (une pratique de conseil en informatique) ainsi que de Cryptovecs Capital SA (une société panafricaine de conseil et d'investissement sur les actifs numériques), nous parle aujourd'hui de certaines de ces technologies émergentes et plus particulièrement en mettant l'accent sur la blockchain, les actifs numériques (connu comme cryptomonnaies) et la démocratisation de l'investissement à l'ère de la 4e révolution industrielle. Fort de son expérience dans le secteur bancaire et de la technologie, il présente brièvement les perturbations survenues dans le secteur de l'assurance et explique comment l'avenir de l'assurance peut être stimulé en tirant parti de la technologie Blockchain et des cryptomonnaies.

Il a précédemment travaillé pour la Standard Bank, l'une des plus grandes banques africaines aujourd'hui, en tant que chef de projet senior au sein de la division « Corporate and Investment Banking, (CIB) ». Il a acquis une grande ex-

pertise en matière juridique, AML, fraude, conformité ou « compliance » et réglementation, dans le secteur bancaire.

Nous vivons dans un monde interconnecté, et cela a été rendu possible grâce à la technologie Internet. Le monde a évolué à travers trois cycles antérieurs de révolutions de l'industrie, le troisième étant la révolution numérique. La production de masse et l'utilisation généralisée de circuits logiques numériques et de ses technologies dérivées, notamment les ordinateurs, les téléphones cellulaires numériques et Internet, sont au cœur de cette révolution. Ces innovations technologiques ont transformé les techniques de production et commerciales traditionnelles dans le monde entier, qui ont affecté la manière dont nous consommons les produits et rendons les services. L'ère actuelle marque la quatrième révolution industrielle au cours de laquelle des technologies et des tendances perturbatrices telles que l'Internet des objets (IoT), la robotique, la réalité virtuelle (VR), l'intelligence artificielle (IA), l'impression 3D et, plus particulièrement, la technologie Blockchain et ses actifs numériques changent notre façon de vivre, de travailler et de faire des affaires.

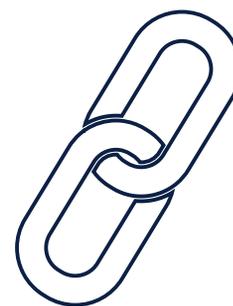
Les années 1999 et 2000 ont marqué une ère potentielle de l'internet sur laquelle les experts et les développeurs du monde entier craignaient les événements catastrophiques probables en raison de la logique



John LOMBELA  
Directeur Général  
CRYPTOVECS CAPITAL

programmée dans les ordinateurs qui pourrait voir l'effondrement de presque tous les services intégrés entre 23 h 59 le 31 décembre. De 1999 à minuit en janvier 2000. Bien qu'il n'y ait pas eu de chaos, Internet offrait d'énormes possibilités tout en continuant de perturber les activités traditionnelles. Au cours de cette période, les premiers investisseurs ont créé une richesse exponentielle, tandis que d'autres ont été condamnés à des échecs massifs. L'histoire nous montre que la crise financière de 2008 est la pire catastrophe économique depuis la Grande Dépression de 1929. Elle a eu lieu malgré les efforts de la Réserve fédérale et du Trésor pour la prévenir. Cela a conduit à la grande récession. Cette crise financière est principalement due à la déréglementation du secteur financier qui a permis aux banques de négocier des fonds spéculatifs avec des produits dérivés. Les banques ont ensuite demandé davantage d'hypothèques pour soutenir la vente rentable de ces dérivés. Ils ont créé des prêts à intérêt seulement qui sont devenus abordables pour les emprunteurs à risque. En 2004, la Réserve fédérale américaine a relevé le taux des fonds fédéraux au moment même où les taux d'intérêt de ces nouveaux prêts hypothécaires étaient rétablis. Les prix du logement ont commencé à chuter, l'offre ayant dépassé la demande.





Ces propriétaires pris au piège ne pouvaient pas repayer leurs dettes, ni ne pouvaient vendre leur maison. Lorsque les valeurs des produits dérivés se sont effondrées, les banques ont cessé de se prêter mutuellement. Cela a créé la crise financière qui a conduit à la grande récession. Cela a coupé la confiance des investisseurs du monde entier qui ont fortement participé aux marchés américains et aux opportunités d'investissement via ces principales bourses, notamment la NYSE, le NASDAQ, et jusqu'à Londres, Tokyo et d'autres grandes villes touchées par cette crise.

Avec cette crise et l'absence de vote de confiance des investisseurs, une perte totale de confiance envers les entités gouvernementales, les agences et les organismes de réglementation, un groupe de personnes ou un individu du pseudo nom de Satoshi Nakamoto a publié un livre blanc en août 2008 intitulé « Bitcoin, un système électronique de paiement peer-to-peer ».

Avec l'utilisation d'Internet, nous avons besoin d'une nouvelle forme de communication et d'échange de valeur qui évite les frictions et évite toute interférence avec des tiers. Bitcoin est le premier système d'argent électronique décentralisé et peer-to-peer créé pour restaurer la confiance et redonner le pouvoir à la population. Afin de garantir la pérennité de cette stratégie et l'adoption de nouvelles normes de politique monétaire, une technologie appelée « Blockchain » a été créée. Cette technologie est devenue le dépositaire de la confiance de toutes les transactions électroniques que l'on jugerait immuables.

## Qu'est-ce que la Blockchain ?

Une blockchain est un enregistrement numérique de transactions dans lequel des enregistrements individuels, appelés blocs, sont reliés entre eux en une seule liste, appelée chaîne. Les blockchains sont utilisées pour enregistrer les transactions effectuées avec des cryptomonnaies, telles que Bitcoin, et ont de nombreuses autres applications.

Chaque transaction ajoutée à une blockchain est validée par plusieurs ordinateurs sur Internet. Ces systèmes, configurés pour surveiller des types spécifiques de transactions blockchain, forment un réseau peer-to-peer. Ils travaillent ensemble pour s'assurer que chaque transaction est valide avant d'être ajoutée à la blockchain. Ce réseau d'ordinateurs décentralisé garantit qu'un seul système ne peut pas ajouter de blocs non valides à la chaîne. Lorsqu'un nouveau bloc est ajouté à une blockchain, il est lié au bloc précédent à l'aide d'un hachage cryptographique généré à partir du contenu du bloc précédent. Cela garantit que la chaîne n'est jamais cassée et que chaque bloc est enregistré en permanence. Il est également intentionnellement difficile de modifier les transactions passées dans la blockchain, car tous les blocs suivants doivent être modifiés en premier.

Blockchain, une technologie de grand registre distribué qui, il y a quelques années à peine, semblait associée de façon permanente à des cryptomonnaies telles que Bitcoin, assume aujourd'hui un nouveau rôle, celui de gardien dans la nouvelle "économie de confiance" décentralisée.

## Comment la constitutionnalisation des actifs démocratisera l'investissement et la création de richesse

Lorsqu'il s'agit d'investir dans la technologie, nous devons comprendre que la plus grande richesse est créée par le fait que nous avons été un investisseur précoce dans l'innovation. Faire un tel investissement nécessite de croire en quelque chose avant que la plupart des gens le comprennent. Des sociétés de technologies telles que Google, Facebook, Netflix et d'autres sociétés américaines ont connu un succès retentissant et une capitalisation boursière plus élevée grâce à diverses séries d'investisseurs, allant des investisseurs privés aux investisseurs publics après leur introduction en bourse, allant de 0,5 milliard de dollars à près d'un milliard de dollars de capitalisation boursière. Malheureusement, ces opportunités d'investissement ne sont souvent pas facilement accessibles aux masses et encore moins accessibles aux pays africains. La « Securities Exchange Commission (SEC) » des États-Unis a défini plusieurs critères interdisant à quiconque de participer publiquement à de telles opportunités d'investissement.

La technologie Blockchain permet à tous les pays du monde entier de devenir un investisseur actif en exploitant son infrastructure sous-jacente et en investissant dans des actifs numériques. La manière dont nous investissons dans les actifs traditionnels est fondamentalement remise en question à l'ère contemporaine avec l'utilisation de la blockchain et de la

cryptomonnaie; ainsi, la création d'un nouveau secteur financier menaçant les systèmes existants et risquant de laisser ceux qui ne sont pas préparés à la traîne. La « tokénisation des actifs » fait référence au processus d'émission d'un jeton blockchain (en particulier d'un jeton de sécurité) qui représente numériquement un véritable actif négociable, semblable à bien des égards au processus traditionnel de la titrisation, avec une touche moderne. Ces jetons de sécurité sont créés via un type d'offre de pièces initiale (ICO), parfois appelé offre de jetons de sécurité (STO), afin de le distinguer des autres types d'ICO, qui peuvent produire différents jetons tels que des jetons de participation, des utilitaires ou des paiements. Un STO peut être utilisé pour créer une représentation numérique - un jeton de sécurité - d'un actif, ce qui signifie qu'un jeton de sécurité peut représenter une action dans une société, la propriété d'un bien immobilier ou une participation à un fonds d'investissement. Ces jetons de sécurité peuvent ensuite être échangés sur un marché secondaire.

### Avantages

Une nouvelle « économie symbolique et numérique » offre la possibilité de créer un monde financier plus efficace et plus équitable en réduisant considérablement les frictions liées à la création, à l'achat et à la vente de titres. La segmentation offre aux investisseurs et aux vendeurs quatre avantages principaux :

- Plus grande liquidité : en ayant des actifs - en particulier des titres privés ou généralement illiquides tels que

des objets d'art - ces actifs peuvent ensuite être négociés sur un marché secondaire choisi par l'émetteur. Cet accès à une base plus large de traders augmente la liquidité, ce qui profite aux investisseurs qui ont par conséquent plus de liberté et aux vendeurs, car les jetons ou actifs numériques bénéficient de la « prime de liquidité », permettant ainsi de tirer davantage de valeur de l'actif sous-jacent.

- **Transactions plus rapides et moins coûteuses :** La transaction d'actifs ou jetons numériques étant complétée par des contrats intelligents (algorithmes logiciels intégrés dans une blockchain avec des actions de déclenchement basées sur des paramètres prédéfinis), certaines parties du processus d'échange sont automatisées. Cette automatisation peut réduire le fardeau administratif lié aux achats et aux ventes, en nécessitant moins d'intermédiaires, ce qui permet non seulement une exécution plus rapide des transactions, mais également des frais de transaction moins élevés.

- **Plus de transparence :** un jeton de sécurité peut intégrer directement les droits du détenteur du jeton et ses responsabilités légales, ainsi qu'un enregistrement immuable de la propriété. Ces caractéristiques promettent d'ajouter de la transparence aux transactions, vous permettant ainsi de savoir avec qui vous traitez, quels sont vos droits et leurs droits, et à qui appartenait ce jeton.

- **Plus accessible :** il est important de noter que la segmentation symbolique pourrait ouvrir des opportunités d'investissement dans des actifs à un public beaucoup plus large, grâce à des montants d'investissement minimum réduits et à des périodes de blocage, offrant ainsi une démocratie dans

les opportunités d'investissement.

## Défis

Toutefois, certains obstacles doivent être surmontés si l'on veut que l'économie symbolique ou basée sur les actifs numériques décolle. Un gros problème concerne l'alignement de la réglementation, notamment parce que les plateformes basées sur les chaînes de blocs sont de facto décentralisées. Les réglementations de sécurité ne font généralement pas l'objet d'une technologie, ce qui signifie que les jetons de sécurité, en fonction de leurs caractéristiques exactes, peuvent relever de la portée des réglementations de sécurité pertinentes, qui peuvent varier considérablement d'une juridiction à l'autre. L'alignement de la réglementation internationale est une étape peu probable dans un avenir proche, mais il est également possible et nécessaire de mettre en place un environnement conforme aux règles applicables aux jetons de sécurité et de faciliter une implication conforme dans l'économie du jeton pour que les opportunités se concrétisent.

En République démocratique du Congo, engager des discussions ouvertes avec la Banque centrale afin de promouvoir la nécessité de reconnaître les actifs cryptographiques comme des commodités légalement négociables au même titre que l'or et d'autres produits traditionnels pourrait assouplir les tensions autour de ces actifs et créer une trajectoire claire vers la promotion de l'économie numérique. Cet objectif pourrait être atteint en mettant en œuvre ce que l'on appelle les « Stablecoins », des pièces de monnaie cryptées développées pour réduire l'immense volatilité qui règne sur le marché du crypto, permettant ainsi des opportunités plus liquides d'investissement et de développement d'une économie numérique.

## Quelles institutions financières devront envisager de prendre part à l'économie de jeton de confiance démocratisée ?

L'économie symbolique représente un transfert de puissance remarquable des grands agents de confiance centralisés vers l'individu. La cryptographie remplace les intermédiaires tiers en tant que détenteur de la confiance, les participants aux chaînes de blocs exécutant des algorithmes complexes pour certifier l'intégrité du grand registre des transactions. Les institutions financières doivent déterminer comment elles vont s'adapter à l'économie symbolique. Les principaux domaines que les institutions financières doivent prendre en compte pour rester pertinents dans l'économie symbolique sont les suivants : modèles commerciaux, intégrations de plates-formes, cybersécurité et conformité aux normes internationales de l'autorité et de la conduite financières.



**John LOMBELA**  
Directeur Général  
**CRYPTOVECS CAPITAL**



## Défis dans le secteur des assurances

**L**es sociétés d'assurance sont confrontées à un certain nombre de défis en raison de problèmes de conformité complexes, de croissance limitée sur des marchés matures, de demandes de règlement frauduleuses, d'opérations de paiement par des tiers et de gestion de grandes quantités de données. Avec l'apparition d'appareils connectés et la quantité sans cesse croissante de données générées par l'Internet des objets (IoT), les assureurs doivent passer au crible les données qui importent pour offrir des services et des produits sur mesure. Les assureurs doivent également passer d'un système de com-

pensation des pertes purement financières à un mode de prévention des risques physiques afin de concurrencer efficacement les perturbateurs du secteur. Cela ne peut être réalisé que s'ils ont une visibilité dans leurs données.

La blockchain n'est peut-être pas la solution absolue aux problèmes rencontrés par les assureurs, mais elle fournit une technologie fondamentale qui favorise la confiance, la transparence et la stabilité. La blockchain en est aux premiers stades d'adoption, mais les assureurs ont déjà recours à une poignée de moyens pour tirer parti de la technologie afin d'atténuer les problèmes susmentionnés :



## IDEE EN BREF

## Sécurité

Grâce à l'utilisation du grand registre public, la chaîne de blocs peut potentiellement éliminer les transactions suspectes et les doublons en consignnant chaque transaction. Grâce à son référentiel numérique décentralisé, il peut vérifier l'authenticité des clients, des politiques et des transactions en fournissant des enregistrements historiques. Cela rend plus difficile la corruption et le vol de fichiers par les pirates.

## Big data

De plus en plus d'appareils connectés sont utilisés chaque jour, ce qui provoque une augmentation du nombre de données que les compagnies d'assurance doivent gérer. Blockchain peut gérer, partager et monétiser correctement de grandes quantités de données. L'avantage est que la technologie peut stocker des enregistrements et / ou des données statiques sans coordination centrale et que les données peuvent être visualisées par toutes les parties. Les données sont enregistrées dans la blockchain en créant une empreinte numérique utilisant un horodatage offrant à la fois sécurité et transparence. Des données rationalisées peuvent également rendre l'évaluation des risques plus rapide et plus précise.

## Transactions avec des tiers

Blockchain peut gérer l'augmentation du nombre de transactions et de réclamations avec des tiers via des appareils numériques personnels. Blockchain aide à

réduire les coûts administratifs grâce à la vérification automatisée des données de réclamations / paiements de tiers. Désormais, les compagnies d'assurance peuvent visualiser rapidement les transactions de sinistres antérieures enregistrées sur la chaîne de blocs pour pouvoir les consulter facilement. Cela favorise une plus grande confiance et une plus grande fidélité entre l'assureur et le client.

## Contrats intelligents

Des contrats personnalisés commencent à émerger dans le secteur des assurances. Ces contrats connectent des informations en temps réel de plusieurs systèmes à travers des documents physiques et des activités qui déclenchent des processus tels que les demandes de remboursement, les paiements et les remboursements plus rapidement et avec plus de précision. Cela économise du temps et de l'argent à la compagnie d'assurance tout en offrant au client une meilleure expérience.

## Réassurance

Dans le domaine de la réassurance, Blockchain peut fournir des calculs de réserves précis basés sur les contrats en cours. Cela aide les assureurs multirisques qui ont besoin de savoir combien d'argent est disponible pour payer leurs réclamations. Blockchain peut s'assurer qu'ils rééquilibrent leurs expositions contre des risques spécifiques. Les compagnies d'assurance peuvent désormais avoir confiance dans leurs opérations quotidiennes.

## Du futur et du Cryptovecs Capital pour la République Démocratique du Congo et l'Afrique toute entière

Cryptovecs Capital est une société panafricaine de conseil en investissement, basée à Johannesburg et ayant une représentation légale à Kinshasa, qui investit dans des actifs numériques, notamment sur tous les aspects des monnaies numériques ou cryptomonnaies et des sociétés cotées en bourse utilisant la technologie Blockchain. Nous avons saisi l'opportunité de créer un véhicule d'investissement qui profiterait aux élites et aux autres investisseurs professionnels. Cependant, tout le monde mérite de pouvoir investir avec le moins possible de participations dans une classe d'actifs émergente dotée de la technologie Blockchain comme plate-forme sous-jacente. Cryptovecs Capital construit dans son portefeuille une banque d'investissement numérique panafricaine qui donnerait une opportunité à chaque investisseur en RDC et en Afrique dans son ensemble de participer à un écosystème qui alimentera l'économie de confiance de demain.



# RAWBANK : Rapport annuel 2018, des chiffres en forte progression !

« L'année 2018 a été une année importante pour la RAWBANK » lance le Directeur Général de cette prestigieuse institution bancaire pour introduire son discours devant la presse ce 18 juin 2019 au siège social à Kinshasa. Thierry TAEYMANS a présenté au cours de cette conférence de presse le fond du rapport annuel 2018 publié le 12 juin 2019 »

**V**oir grand pour le Congo, ce sont ces cinq mots qui traduisent l'ambition de la RAWBANK que l'on retrouve sur la page de garde du document de plus de 80 pages contenant en détails les résultats effectués en 2018 et remis aux journalistes présents.

D'excellents résultats

Le rapport annuel 2018 de la RAWBANK présente des chiffres en forte progression et d'excellents résultats au 31 décembre 2018 :

Les dépôts ont atteint 1,15 milliard USD (1 889 milliards de francs congolais, soit une hausse de 27% par rapport à 2017)

Les crédits d'encaissement 665 millions USD (1 084 milliards de francs congolais, +59,5%)

Le résultat net 23,68 millions USD (38 milliards de francs congolais, +311%)

Le produit net bancaire 155 millions USD (253 milliards de francs congolais, +56%)

Et le total bilan a atteint 1,67 milliard USD (2 737 milliards de francs congolais soit plus de 25% par rapport à l'année précédente)

## Fruit de l'engagement et de la rigueur

Nos résultats témoignent de notre ambition de voir grand le Congo, malgré les incertitudes économiques et politiques, avec ses plus de 1600 collaborateurs, la RAWBANK a su anticiper la conjoncture en optimisant le déploiement de ses agences et en développant la gamme de ses services proposés à ses clients avec toujours la même exigence de performance et de rigueur. « Voir grand pour le Congo » selon la RAWBANK, c'est démontrer un engagement constant à dépasser les attentes, à anticiper les difficultés et à innover sans cesse au service de tous ceux qui contribuent à la modernisation de l'économie congolaise et au développement du pays. (Extrait du discours du Directeur général de la RAWBANK)

Selon **Thierry TAEYMANS**, ces chiffres sont le résultat de la double stratégie poursuivie par la RAWBANK

en 2018, visant d'une part la décentralisation de la gestion des agences pour plus d'efficacité, et d'autre part l'extension et l'adaptation du réseau d'agences en fonction de besoins locaux et de leur performance passée. Cette stratégie a été conduite tout en préservant ce qui fait la force de RAWBANK depuis sa création : l'esprit entrepreneurial pour être plus près de demandes, de besoins et des attentes de la clientèle.

En 2019 la RAWBANK veut faire mieux !

Fidèle à ce qu'elle a toujours été, la RAWBANK se veut à la fois une banque d'entrepreneurs, de proximité et à l'écoute de ses clients. Mais aussi « être un acteur de développement d'envergure nationale et apporter sa contribution à la société congolaise en créant des emplois et en se mettant au service de l'investissement public et privé », telles sont les ambitions de la Rawbank comme le souligne dans le rapport annuel M. Mazhar RAWJI, président du Conseil d'Administration. Ainsi pour l'année 2019, la RAWBANK annonce la construction et l'ouverture de nouvelles agences : un Illico STORE à Kinshasa pour offrir un guichet aux clients Illico Cash, deux grandes agences à Kolwezi et à Lubumbashi pour la direction régionale du Katanga ; d'autres agences à Manono, Gemena, Bumba, Kambove, Lisala, Boende, Ilebo, Tshikapa, ... La RAWBANK compte également internationaliser son champ d'action, après l'ouverture d'un bureau de représentation à Bruxelles, un bureau de consultance doit être ouvert en Chine et dans les prochains jours un bureau de représentation devrait également être ouvert à Luanda (sous réserve de l'autorisation du

régulateur).

Nouveaux services, nouveaux produits

Cette année la RAWBANK compte aller plus loin dans les services à sa clientèle en mettant à leur disposition :

- Une carte de retraits dédiée en s'appuyant sur la stabilisation du taux du franc congolais pour les clients qui ont opté pour le compte épargne FIDELITE franc congolais pour les aider à accéder à leur argent à tout moment ;
  - Une carte de débit international VISA pour l'offre jeune Academia répondant aux besoins de la jeunesse consommatrice de contenus et services nécessitant des paiements en ligne ; le compte ACADEMIA sera également disponible en francs congolais pour les opérations locales avec une carte Multipay ;
  - Un compte épargne SMILEY pour les enfants de 0 à 12 ans, rémunéré jusqu'à un taux de 5%
  - Le produit OKAPI sera indexé sur le cobalt pour cette troisième édition ;
  - Une offre de crédit dédouanement pour les PME : il s'agit donc de financer rapidement le dédouanement des marchandises de ses clients avec des avances remboursables à court terme.
- Pour ses perspectives d'avenir, la RAWBANK ambitionne de devenir une banque panafricaine et ainsi s'étendre pour conquérir de nouveaux marchés sur le plan international.



# The Bankers Club DRC



**Felicite SINGA BOYENGE**  
 Présidente du comité exécutif  
 provisoire

**P**our madame Félicité Singa Boyenge, Présidente du Comité Exécutif provisoire l'idée de créer un club de banquiers est née il y a quelques années, a mûri et a pris forme plus récemment lors d'un des dîners trimestriels que nous organisons, réunissant quelques banquiers. C'est à l'initiative de quelques-uns que le projet a été mis sur la table et après exactement 9 mois de gestation, « The Bankers Club DRC » a vu le jour.

## Pourquoi créer un club ?

L'objectif premier est d'inspirer et d'encourager les autres comme le dit le slogan « It's about inspiring and empowering others ». Quoi de plus normal pour les aînés de se prêter à cet exercice !

Pourquoi les secteurs de la banque et de l'assurance ?

Parce que le marché bancaire a beaucoup évolué ces dernières années et a connu une forte croissance aussi bien en termes de total du bilan, de chiffre d'affaire, d'évolution technologique, de nouveaux produits, de développement du réseau et pas des moindres, d'un besoin en capital humain important, compétent et expérimenté.

Le secteur des assurances de son côté a récemment enregistré un bouleversement irréversible après plusieurs décennies de monopole détenu par un seul acteur. C'est d'une part un challenge pour les entreprises d'assurance et d'autre part, une découverte et des attentes pour les populations qui fort heureusement, ont une capacité d'adaptation inégalable.

L'autre objectif, étant de rassembler et fédérer des femmes et des hommes ayant le même intérêt de promouvoir les secteurs d'activités dans lesquels ils évoluent dans le but d'atteindre l'excellence en termes de gouvernance.

C'est également l'occasion de débattre de sujets clés autour d'un breakfast ou d'un after work. J'aime à dire que les débats contradictoires et les interactions permettent de stimuler la réflexion et aux idées nouvelles d'émerger.

Le partage d'expériences est l'un des objectifs les plus enrichissants intellectuellement et professionnellement. Je résumerai cela tout simplement en un échange de bons procédés entre ceux qui donnent et ceux qui reçoivent.

Acquérir bien entendu les connaissances et les compétences requises dans les secteurs d'activité de la banque et de l'assurance à travers des séminaires de formation et des conférences débat, est tout aussi enrichissant.

Les compétences s'acquièrent au fur et à mesure des expériences vécues tout au long de la carrière en mutualisant les pratiques, en capitalisant sur le savoir-faire et en renforçant les capacités. Il n'y a pas de miracle !

Le club créé sous la forme d'une ASBL, excluant toute tendance à caractère politique et religieux, réunira des cadres professionnels du secteur de la banque, de la finance, de l'assurance et de métiers similaires.

Nous avons à ce jour enregistré 117 adhérents que nous invitons à se rapprocher de l'administration pour les règles d'usage d'adhésion. Ce qui laisse présager de très belles perspectives de croissance du club pour les années à venir en République Démocratique du Congo et ensuite en Afrique centrale où nous comptons étendre l'adhésion et fédérer plus de 500 membres d'ici 2022.

Quelle est la mission du club ? Le club a pour mission de :

- Créer un réseau de rencontres et encourager les relations ;
- Inspirer les plus jeunes et les accompagner dans leur carrière sous forme de mentorship ;
- Maximiser le développement professionnel en partageant les compétences et les expertises ;
- Organiser des réunions débat (think tank) sous forme de breakfast ou afterwork ;
- Programmer des séminaires et des conférences ;
- Promouvoir l'exemplarité, le lea-

dership et la bonne gouvernance ; et enfin

Consacrer un volet à la responsabilité sociale et écologique.

Le club est ouvert aux candidats par voie de parrainage. Le droit d'inscription est de 50\$ et la cotisation annuelle est fixée à 250\$ ou équivalent en francs congolais pour les membres effectifs. Cependant vu que nous avons déjà entamé la moitié de l'année, la cotisation à payer est proportionnelle à la deuxième moitié de l'année. Vous trouverez toutes ces informations sur le site à partir du 3 juin prochain.

Il est toujours conseillé de consulter des aînés en termes d'expérience, c'est ainsi que nous avons ouvert le club à des membres d'honneur qui seront choisis parmi les anciens ayant évolué dans les secteurs précités.

Par contre, nous avons mis une restriction pour les membres qui, pour des raisons personnelles s'engagent en politique (le club étant apolitique), ils perdront temporairement le statut de membre actif du club durant toute la durée du mandat politique.

Nous mettons un point d'honneur à la diversité des cultures et à la mixité des genres. Le Comité Exécutif peut comprendre jusqu'à 10 membres effectifs élus parmi les membres du club. Les membres du Comité Exécutif sont élus pour un mandat de 12 mois renouvelable 1 fois. Ils œuvrent à la gestion du club à titre bénévole et ne peuvent prétendre à aucune rémunération en contrepartie.

Le Comité Exécutif se compose de :

- un Président
- un Trésorier ;
- un Secrétaire ;
- un Chargé de communication ;
- un Chargé des événements et des activités sociales



Pour mener à bien son programme annuel, je vais brièvement parler de ressources et dépenses du club.

Les ressources seront générées grâce :

aux cotisations des membres ;  
aux droits d'inscription aux différentes activités et événements organisés par le club ;  
aux sommes perçues en contrepartie des prestations fournies par le club ;

aux subventions privées ou publiques (sponsoring) ;  
aux recettes de la soirée de gala annuelle ;  
et à toute autre ressource autorisée par la Loi.

Quant aux dépenses, elles couvriront exclusivement :

la location des salles destinées aux réunions ;

l'organisation des événements et manifestations ;

le cachet des intervenants (sont exclus bien entendu les membres du comité) ;

la bonne marche de l'administration (impressions, photocopies,...) ;

le coût des abonnements auprès des médias et de la presse électronique pour diffusion aux membres à travers la plateforme de communication ;

les actions sociales et écologiques ;  
la rémunération d'un gestionnaire du site web ;

et toutes dépenses dûment approuvées par le Comité ayant trait exclu-

sivement aux activités du club.

Le club se veut dynamique et pour répondre aux attentes des membres, il propose un programme annuel bien chargé.

Une rencontre débat par trimestre.  
« La réalité ne peut être saisie au moyen de mots, d'enseignements, de débats ou de spéculations intellectuelles. Pour l'atteindre, il faut transcender toute question et toute réponse. Voilà comment on fait l'expérience directe de la réalité » dit Monjushiri.

Un séminaire de formation par trimestre et 2 conférences par an. Aujourd'hui tout évolue très vite, les métiers aussi. La formation devient indispensable. L'entreprise a une obligation de formation de son personnel. Ne pas le faire, c'est perdre de l'argent ! Les séminaires et les conférences permettront d'une certaine manière d'externaliser la formation et donc de former les femmes et les hommes plutôt à une ouverture d'esprit et à une culture d'analyse.

Une fois l'an, les membres du club se retrouveront lors d'une soirée de gala pour célébrer ensemble la nouvelle année, l'existence du club, son développement et les perspectives à venir ;

Une action sociale ou écologique. Nous ne pouvons exister sans donner à la communauté. Nous

nous efforcerons à contribuer d'une manière ou d'une autre à une œuvre sociale ou une action écologique. Le choix du projet devra être essentiel à la communauté et à l'environnement dans lequel nous vivons.

Le club doit pouvoir communiquer et il le fera à travers les plateformes de communication ou les réseaux sociaux ainsi que le site web. L'objectif étant de mettre en avant la vision et la mission du club, les informations sur les activités, les annonces sur les événements à venir, les nouvelles ayant une influence sur les secteurs bancaires, financiers et économiques. L'accès à l'information est un privilège, une liberté qu'il faut savoir nourrir continuellement et préserver.

La libéralisation du secteur des assurances et les enjeux du secteur bancaire sont des défis que les acteurs actuels sont amenés à surmonter.

Pouvons-nous compter à travers le club, promouvoir la complémentarité et la collaboration des secteurs de la banque et de l'assurance qui sont amenés inéluctablement à œuvrer en synergie pour un développement économique durable dans un pays résolument tournée vers un avenir prometteur et surtout d'inspirer les plus jeunes à une carrière exemplaire ?

Oui nous en sommes certains.

Isaac Newton disait ceci « Lorsque deux forces sont jointes, leur efficacité est double » rencherit elle.

Groupe BGFIBank  
Partenaire de mes réussites



Bénin - Cameroun - Congo - Côte d'Ivoire - France - Gabon - Guinée Equatoriale - Madagascar - République Démocratique du Congo - São Tomé et Príncipe - Sénégal

[www.groupebgfibank.com](http://www.groupebgfibank.com)



**BGFI Bank**  
*Votre partenaire pour l'avenir*



*Breakfast*

CONNEXION

[www.breakfastconnexion.com](http://www.breakfastconnexion.com)

