

M & B

MINING AND BUSINESS

SEPTEMBRE-OCTOBRE 2018 N° 20

MAKUTANO, 14 ET 15 SEPT

PROMINES : LE POTENTIEL DE LA RDC

ENQUÊTE EN GUYANE :
LE COUP DU SIÈCLE POUR UN CONGOLAIS ?

EXCLUSIF!

JEAN-CLAUDE MASANGU

SECRETS D'HISTOIRE DE LA BANQUE CENTRALE



10 USD

Travail

Le meilleur de l'Internet
pour être encore plus
performant

BusinessBox
4G#1



Vous rapprocher
de l'essentiel

orange™

Infoline: 1999

SOMMAIRE CONTENTS



5
ÉDITO
EDITORIAL

6
WHATSAPP

8
CARICATURE
CARTOON

13
COULISSES
BEHIND THE SCENES

15
BANQUES ET FINANCES
BANKING AND FINANCES

18
ENTRETIEN
INTERVIEW
FRIDOLIN KASWESI

20
A LA UNE
COVER STORY
JEAN-CLAUDE MASANGU

32
REGARD
CLOSE UP
34
BILAN DES RDV
D'AFFAIRES EN RDC
REVIEW OF DRC'S BUSINESS MEETINGS

40
INTERVIEW
CELESTIN MULAMBA

43
EMERGENCE AFRICAINE
AFRICAN EMERGENCE

51
BUSINESS
L'OR GUYANAIS, LE COUP EN OR DE LUC
GÉRARD

57
EXPLOITATION DES RESSOURCES
RESOURCE DEVELOPMENT

60
EXPERTS
LE RÈGLEMENT A ÉTÉ PUBLIÉ
THE REGULATION HAS BEEN PUBLISHED

62
PARCOURS
CAREER
DIDIER CLAES

66
LIFESTYLE VOYAGE
JOHANNESBURG

70
INITIATIVE
SAVEURS DU KIVU
TASTE OF KIVU

73
PLANETE
PLANET

76
VU
SEEN

79
LES COURS

80
INDEX ANNONCEURS
ADVERTISERS SUMMARY

Steel
Lubumbashi

02 Avenue Kigoma
Q/ Industriel

+243 82 78 STEEL

+243 82 78 78335

info@steellubumbashi.com

AVEC VOUS PARTOUT DEPUIS TOUJOURS

La Banque Commerciale Du Congo est le **banquier de référence** en RDC depuis 1909. Elle connaît, comprend et mesure les besoins de financement des principaux opérateurs économiques et met à leur disposition des **compétences éprouvées** au niveau international. La BCDC **développe continuellement** son offre de produits pour répondre de **manière adaptée** aux nouveaux besoins de **sa clientèle**.



BCDC Contact Center Tel. : +243 (0) 99 601 8000



www.bcdc.cd



BCDC
Bâtisseurs d'Avenir

Que tout semble calme et apaisé dans notre beau pays depuis la mi-août ! Et même si nous avons tous suivi cette série à suspense avec passion, le fait d'avoir vu le dernier épisode permet enfin de passer à cet autre feuilleton que nous espérons, moins digne de la science (politique) fiction.

Cette rentrée riche en rendez-vous économiques devrait le démontrer. C'est Kolwezi qui ouvrira le bal avec sa conférence minière du 5 au 7 septembre. Mining & Business sera dans la capitale mondiale du cobalt et vous promet un débriefing complet dans son prochain numéro.

Comme d'habitude au mois de septembre, Kinshasa vole la vedette avec, coup sur coup : ExpoBeton, Sultani Makutano 4 et la Start-up week. M&B, partenaire media de ce 4e forum annuel du «fair business network», vous en fera bien entendu un compte rendu en novembre. Belle page d'histoire avec le témoignage émouvant de Jean Claude Masangu qui nous raconte les tribulations de la naissance du Franc congolais dans un entretien à cœur ouvert. De bonnes nouvelles pour l'économie congolaise du côté de Promines, des Kivu et de Congo Airways. M&B vous les décortique en détail. Rien n'étant parfait en ce bas monde, c'est un peu moins positif du côté des cours, et nous pouvons relier ces baisses aux variations du Yuan. Scoop de ce numéro : une enquête approfondie sur les stratégies d'acquisition du Congolais Luc Gérard. Ça sent la pépite !

Pour terminer, un petit mot d'encouragement à nos chers bambins ainsi qu'à leurs parents, censés reprendre doucement, mais sûrement le chemin du travail après des congés fort mérités !

Bonne rentrée à tous...
Bruno Ziana

Everything seems so calm and so peaceful in our beautiful country since mid-August! And even if we all followed this suspense series with passion, having seen the last episode finally makes it possible to start another show which, we hope, won't be based on (political) science fiction.

This new academic year, rich in economic events, should demonstrate this.

Kolwezi will open the ball with its mining conference from 5–7 September. The Mining & Business team will be attending the event in the cobalt capital of the world and promises a full debriefing in our next issue.

As usual in September, Kinshasa shines under the spotlight with, one after the other, ExpoBeton, Sultani Makutano 4 and the Start-up week. M&B, media partner of this fourth annual fair business network forum, will, of course, report back to you in November.

Beautiful pages of history with the moving testimony of Jean Claude Masangu who remembers the tribulations of the birth of the Congolese Franc in an open-hearted interview. Good news for the Congolese economy from Promines, Kivu and Congo Airways. M&B will analyse them in detail.

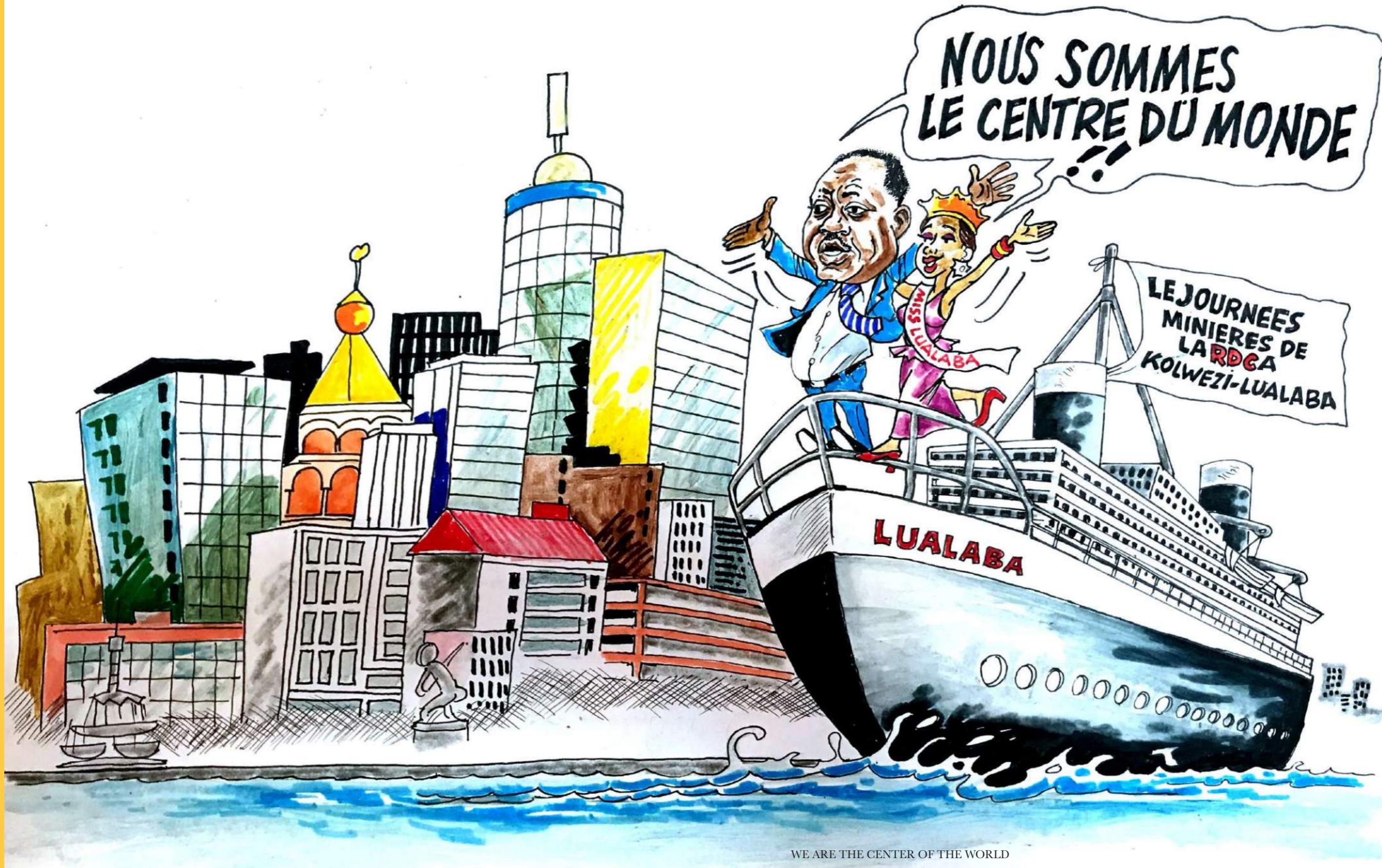
Nothing being perfect in this world, stock exchanges have outperformed this past month, and we analyse the causes of this phenomenon by linking this fall to that of the Yuan.

Scoop of this issue: an in-depth investigation into the acquisition strategies of Congolese Luc Gérard. It smells like gold!

Finally, a word of encouragement to our little ones and their parents, who are supposed to slowly but surely return to work after a well-deserved vacation!

Happy back-to-school season!
Bruno Ziana





WE ARE THE CENTER OF THE WORLD

AIRTEL SPEEDNET
HAUT DÉBIT
MOINS CHER



SERVICES

- Transfert des données
- Internet haut-débit
- Téléphonie d'entreprise IP
- Réseau Privé Virtuel (VPN)
- Réseau enrichi d'entreprise

PERFORMANCE

- Longue distance d'émission
- Facile à déployer
- Latence acceptable
- Assistance à distance
- Résistance aux intempéries

CARACTERISTIQUES

- Bande dédiée, symétrique et asymétrique
- Bande partagée, symétrique et asymétrique

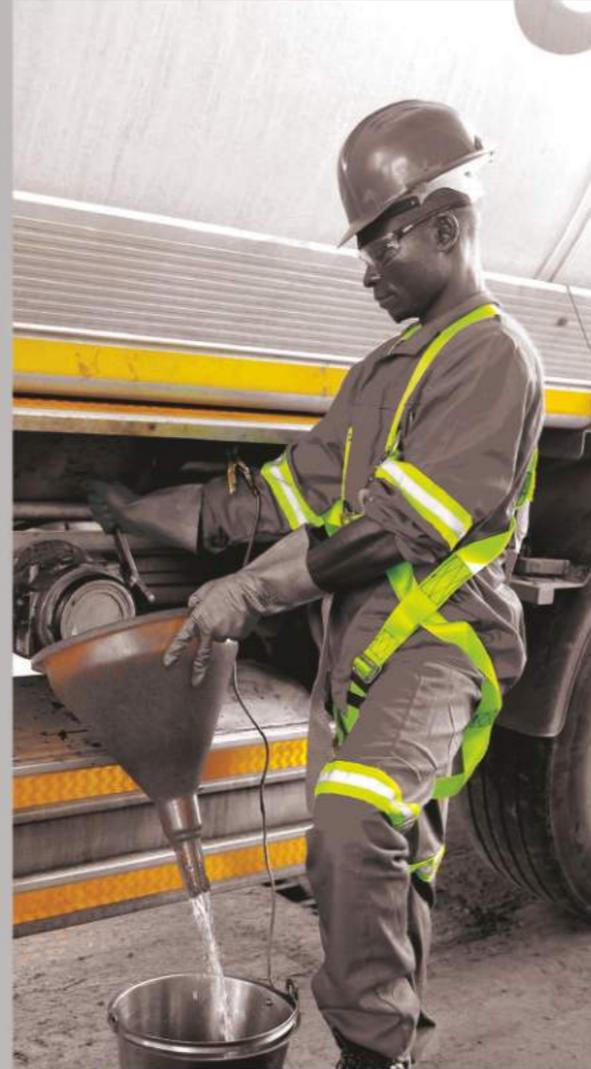
SEGMENTS

- Domicile
- PME
- Grandes Entreprises

COÛT

- Equipement gratuit
- Frais d'installation et d'activation de service abordables
- Maintenance gratuite
- Frais de service à partir de 200\$ par mois selon les capacités.

WHAT IS YOUR CORE BUSINESS?



Ours is to ensure you've got the energy.

GROUP SIL
Your reliable fuel partner

+243 97 160 2203 info@groupsil.com Route Likasi, Q/Kimbembe, C/Annexe, Lubumbashi Katanga DRC

SULTANI MAKUTANO, VIP en série!

Joli coup de l'organisation du Sultani Makutano qui s'est assuré la participation parmi ses keynotes d'une brochette de grosses pointures du monde économique.

Parmi ses dernières, on note, la présence de John Dramani Mahama, qui fut successivement Vice-Président puis Président de la République du Ghana de 2008 à 2016. Malgré les réussites de ses gouvernements, dans les domaines de la santé, de l'éducation, du logement, et de l'agriculture, ce mandat n'a pas été un franc succès. Défait aux élections de 2016, il fut cependant un des trop rares Présidents africains à assister à la cérémonie d'investiture de son successeur issu des rangs de l'opposition, Nana Akufo-Addo.

Personnalité du monde économique, le franco ivoirien, Vincent Le Guennou, DG de Eranove et PCA de Emerging Capital Partner sera aussi présent. Avec son fonds d'investissement ayant levé plus de 3 milliards de dollars sur des projets en Afrique, dans une quarantaine de pays, il est considéré comme un des grands argentiers africains. Spécialisée dans la privatisation d'entreprises publiques sur le continent (énergie, eau, transports), sa société basée à Paris est un des leaders continentaux du Private Equity.

Autre invitée de marque en la personne de Claudine Sigam. Membre du Centre africain de développement minier de la Commission économique pour l'Afrique aux Nations Unies et responsable du très discret, et non moins actif, département «African Oil Trade & Finance», au sein de l'United Nations Conference on Trade, elle est une des meilleures expertes internationales dans son domaine.

On soulignera pour terminer la présence du Monsieur Afrique de RFI, l'incontournable Alain Foka, qui viendra notamment présenter son dernier coffret audio «Archives d'Afrique» consacré à Mzee Kabila à l'ENA le 13 septembre, et qui animera le débat «Candidat : dessine-moi un projet» qui permettra à chacun des candidats à la présidence congolaise de s'exprimer sur sa vision de la reconquête de l'économie nationale par les Congolais.

Vœu (que nous n'espérons pas pieux) de la rédaction: Que les heureux participants congolais de cette édition arrêtent d'enfoncer les portes ouvertes et n'hésitent pas à donner des coups de canifs dans les langues de bois!

SULTANI MAKUTANO, VIP in series!

Nice move by the organization of the Sultani Makutano who has ensured the participation among his keynote speakers of a bevy of big names of the economic world.

Among those big names, of note, is John Dramani Mahama, who was Vice-President then President of the Republic of Ghana from 2008 to 2016. Despite the successes of its governments in the areas of health, education, housing, and agriculture, this mandate has not been a great success. Defeated in the 2016 elections, he was however one of too rare African Presidents to attend the investiture ceremony of his successor from the ranks of the opposition, Nana Akufo-Addo.

The Franco-Ivorian business personality, Vincent Le Guennou, CEO of Eranove and PCA of Emerging Capital Partner will also be present. With his investment fund having raised more than 3 billion dollars on projects in Africa, in about forty countries, he is considered one of the great African argentiers. Specialised in the privatisation of public companies on the continent (energy, water, transport), his Paris-based company is one of the continental leaders in private equity.

Claudine Sigam is another distinguished guest. Member of the African Centre for Mining Development of the Economic Commission for Africa at the United Nations and responsible for the very discreet, and no less active, "African Oil Trade & Finance" department, within the United Nations Conference on Trade, she is one of the best international experts in her field.

To conclude, we highlight the presence of Mr. Africa of RFI, the inevitable Alain Foka, who will present his latest audio box "Archives d'Afrique" dedicated to Mzee Kabila at the ENA on 13 September, and will lead the debate "Candidate: draw me a project" that will allow each of the candidates for the Congolese presidency to express his vision of the reconquest of the national economy by the Congolese.

Vow (which we do not hope pious) of the editorial staff: May the happy Congolese participants of this edition stop kicking in the open doors and do not hesitate to strike with penknives in wooden tongues!

Focus on your business



does the rest

Turn-key business management solutions that include:

- Company registration
- Global management back office
- Compliance and administration
- Finance advice



Workforce placement:

- Human resource
- Management
- Administration
- Payroll
- Visa

CHUTE DU YUAN : de la guerre commerciale à la guerre monétaire

Depuis mi-juin la devise chinoise dévise par rapport au dollar et a atteint son plus bas depuis plus d'un an, malgré les efforts de la banque centrale. Mais que se passe-t-il donc dans l'Empire du Milieu ? Assiste-t-on à un jeu de poker menteur pour contrer les élans belliqueux de Trump au niveau des échanges commerciaux ? Le fait est que la dépréciation du Yuan ou, pour être précis, du Renminbi, risque fort d'impacter les cours des matières premières, et donc, d'impacter notre économie. Analyse.



Depuis quelques semaines, les marchés s'interrogent : mais à quel jeu joue donc la Banque centrale chinoise ? Officiellement, elle soutient sa monnaie, c'est évident. Cependant, malgré ce qui ressemble à une politique volontariste de maintien du Yuan, la « Monnaie du Peuple » ne cesse de perdre de la valeur face à la devise américaine.

Les tensions commerciales entre la Chine et les États-Unis ne sont probablement pas étrangères à ces mouvements spéculatifs. En effet, la politique « tout feu tout flamme » du Président américain pour rééquilibrer des échanges commerciaux, jugés contraires aux intérêts des USA, entre les principales puissances et son pays n'y est pas pour rien. Et chacun sait que le locataire de la Maison Blanche a mis la Chine en plein dans son collimateur sur ce sujet.

En effet, si un accord a pu être trouvé in extremis avec l'Union européenne sous la pression de Berlin - l'Allemagne voulant continuer à vendre ses berlines de luxe de l'autre côté de l'Atlantique sans problèmes -, il est loin d'en être de même avec Pékin. Alors, quels sont les leviers de la banque centrale chinoise pour, d'une part, garder le premier client du pays à l'export malgré une hausse de 20% des droits de douane ?

A part une dévaluation contrôlée lui permettant de compenser les pertes en boostant ses exportations, ses marges de manœuvre sont, de fait, bien étroites. On notera que la « guerre des changes » a toujours été de « bonne guerre », et ce ne sont pas les Américains, spécialistes de ce petit jeu, qui me contrediront. Pourtant, et c'est le point qui fait que le Monde s'interroge, Pékin mène officiellement une politique volontariste pour soutenir sa devise. Elle vend massivement ses Treasury Bonds américains, achète du Yuan avec ses dollars, achète de l'Euro en masse, bref : a priori, ça devrait marcher, et pourtant... inlassablement, ça chute !

Alors comment se petit tour de passe-passe est-il possible ? Et bien il semblerait, aux dires de certains experts, que le discours ne soit pas le même lorsque la Banque centrale s'adresse au monde et lorsqu'elle s'adresse à ses entrepreneurs, assureurs, banquiers, etc. Ses derniers se montrant en effet particulièrement actifs depuis quelque temps pour vendre du Yuan en masse ; et, là où le pot aux roses semble découvert, c'est que lesdits experts prétendent que les capitalistes chinois le feraient sur ordre. Donc, en gros, Pékin garde la face en affirmant qu'elle fait son possible pour ne

pas dévaluer, mais qu'elle ne peut, à elle seule, contrer la méfiance des investisseurs locaux face à la devise nationale suite aux nouvelles règles imposées par l'administration américaine. Plutôt malin, non ?

Cette politique monétaire n'étant pas sans risque pour le géant de l'Asie qui est non seulement le premier importateur de matières premières, mais qui, de surcroît, fait face à une crise de la dette extérieure remboursable, elle aussi, en dollars sonnants et trébuchants, d'autres leviers doivent être utilisés pour minimiser la casse.

Il est donc tout à fait imaginable qu'une des techniques de Pékin pour contourner la crise déflationniste soit, pendant un temps au moins, de faire baisser les cours des matières premières en diminuant la pression sur ses achats. Ses stocks sont conséquents donc, pas de risque de pénurie à court terme, et cela comblera tout ou partie du manque à gagner, le temps que passe l'orage avec l'Oncle Sam.

Le cuivre semble en être une des premières victimes et voit ses cours chuter de façon alarmante depuis quelques semaines, en passant des environs de 7000 à 6000 USD/tonne, à l'instar du cobalt qui avait frôlé la barre des 95.000 dollars en mai et qui cote aux alentours de 66.000 à l'heure où nous écrivons ces lignes (août). L'or, qui en période de tensions profite généralement d'un regain, est lui aussi à son plus bas depuis 12 mois. Idem pour l'aluminium, l'acier, l'étain, etc. Le pétrole restant quant à lui plus ou moins stable, autour des 73 USD. Affaire à suivre de près en tout cas, et qui peut très sérieusement impacter notre économie nationale.

F.L

FALL OF THE YUAN: from trade war to currency war

Since mid-June, the Chinese currency has been falling against the dollar and has reached its lowest level in over a year, despite the efforts of the central bank. But what is happening in the Middle Kingdom? Are we witnessing a game of lying poker to counter Trump's bellicose impulses in trade? The fact is that the depreciation of the Yuan or, to be precise, the Renminbi, is likely to have a strong impact on commodity prices and, therefore, on our economy. Analysis.



For a few weeks, the markets have been wondering: but what game is the Chinese Central Bank playing? Officially, she supports her currency, that's obvious. However, despite what resembles a voluntarist policy of maintaining the Yuan, the "People's Mint" continues to lose value against the American currency. Trade tensions between China and the United States are probably not unrelated to these speculative movements. Indeed, the "all flame" policy of the American President to rebalance trade, deemed contrary to the interests of the USA, between the main powers and his country is not for nothing. And everyone knows that the tenant of the White House has put China right in his sights on this subject. Indeed, while an agreement was reached in extremis with the European Union under pressure from Berlin - Germany wanting to continue selling its luxury sedans on the other side of the Atlantic without problems -, it is far from being the same with Beijing.

So, what are the Chinese central bank's levers to, on the one hand, keep the country's first export customer despite a 20% increase in customs duties? Apart from a controlled devaluation allowing it to compensate losses by boosting its exports, its room for manoeuvre is, in fact, very narrow. We will note that the "currency war" as a weapon of "trade war" has always been "good war", and it is not the Americans, specialists in this little game, who will contradict me. Yet, and this is the point that makes the World question itself, Beijing is officially pursuing a voluntarist policy to support its motto. She sells massively her American Treasury Bonds, buys Yuan with her dollars, buys the Euro en masse, in short: a priori, it should work, and yet... tirelessly, it falls! So how is this little sleight of hand possible? Well, it would seem, according to some experts, that the discourse is not the same when the Central Bank addresses the world and when it addresses its entrepreneurs, insurers, bankers, etc., but

when it addresses the world, it is the same. The latter have indeed been particularly active for some time in selling Yuan en masse; and, where the rosepot seems discovered, it is that the said experts claim that the Chinese capitalists would do so on order. So, basically, Beijing is keeping its face by saying that it is doing its best not to devalue, but that it alone cannot counter local investors' mistrust of the national currency following the new rules imposed by the American administration. Pretty smart, huh?

This monetary policy is not without risk for the giant of Asia which is not only the first importer of raw materials, but which, moreover, faces a crisis of its repayable external debt. (it also, in sound and stumbling dollars) Other levers must therefore be used to minimize the tension. It is therefore quite conceivable that one of Beijing's techniques for circumventing the deflationary crisis would be, for a time at least, to lower commodity prices by reducing pressure on its purchases. Its stocks are therefore important. There is no risk of shortage in the short term, and this will fill all or part of the shortfall during the time that the storm spends with Uncle Sam.

Copper seems to be one of the first victims and has seen its prices fall alarmingly in recent weeks, dropping from around 7000 to 6000 USD/tonne, just like cobalt, which had almost hit the 95,000 dollar mark in May and which is coasting at around 66,000 at the time of writing (August). Gold, which in times of stress generally enjoys a rebound, is also at its lowest level in 12 months. Same for aluminium, steel, tin, etc. Oil remains more or less stable, around 73 USD. A matter to be followed closely in any case, and which can have a very serious impact on our national economy.



EXCLUSIVE DOOSAN DEALER

- SALES
- SPARES & MAINTENANCE
- STRATEGIC FINANCING

BUILDING YOUR TOMORROW TODAY

SHANTUI
Value That WorksSM



Bobcat
One Tough Animal

Dagartech



Schindler

CHANIC EQUIPMENTS LUBUMBASHI

+243 81 644 42 63

✉ equipments_lubum@chanic.com

📍 2, Av. Nyanza, C/Kampemba
Lubumbashi

République Démocratique du Congo

CHANIC EQUIPMENTS KINSHASA

+243 81 715 27 51

✉ equipments@chanic.com

📍 2297, Av. de la montagne
Kinshasa/Ngaliema

République Démocratique du Congo

FRIDOLIN KASWESHI UN NOUVEAU PCA POUR LA SNCC

Son bureau étant encore en réfection, l'ancien ministre Fridolin reçoit Mining and Business Magazine chez lui à Lubumbashi. Décontracté et affable, il est déjà au travail et ne pratique pas la langue de bois avec ses visiteurs.



Mining and Business Magazine: Quand avez-vous été désigné Président du Conseil d'Administration de la Société Nationale des Chemins de fer du Congo ?

Fridolin Kasweshi : J'ai été désigné PCA par le Conseil d'Administration du 20 juillet 2018. Cette désignation est intervenue à la fin du contrat entre le Gouvernement congolais et la firme Vecturis. Vecturis s'était vue confier la gestion de la SNCC à travers le Projet de Transport Multimodal, financé par la Banque Mondiale et par la RDC. Je remplace donc Nicolas Grégoire, qui était PCA de la SNCC jusqu'au 29 juin 2018.

M&B : Quelles ont été vos premières impressions en arrivant à la SNCC ?

FK: J'ai vu des efforts fournis notamment en matière de la paie du personnel. Le délai est passé de 3 mois à 45 jours en 2017. J'ai constaté l'acquisition récente de 38

locomotives, mais aussi le mauvais état de la voie ferrée et de l'ensemble des infrastructures de base. La SNCC est en cessation de paiement et son résultat net de l'exercice 2017 se traduit par une perte d'environ 220 milliards CDF. Enfin, l'âge moyen du personnel est de 58 ans. Cela exige un rajeunissement tout en veillant à ne pas perdre le savoir-faire.

M&B : Qui est Fridolin KASWESHI MUSOKA ?

FK: J'ai 54 ans. Je suis Ingénieur en génie mécanique de la faculté polytechnique de l'université de Kinshasa. Depuis ma jeunesse, j'ai été fasciné par le rail. En effet, j'ai fait mes études secondaires au centre de formation professionnelle de Likasi, où la SNCC formait ses ouvriers qualifiés. J'ai obtenu un brevet de technicien de niveau A3, mais n'ai pas pu travailler comme je n'avais pas l'âge requis et ai dû poursuivre mes études comme autodidacte pour le niveau de technicien A2. Concernant ma carrière ;

-J'ai été Ingénieur du secteur de maintenance à la Gécamines de 1989 à 1998.

-De 1998 à 2001, j'ai été conseiller en charge des infrastructures, travaux publics et mines au cabinet du Gouverneur de Province du Katanga.

-De 2002 à 2006, j'ai été nommé Administrateur Directeur Technique de la Gécamines et de ce fait, aussi administrateur à la SNCC.

-De 2007 à 2010, j'ai été ministre provincial en charge des infrastructures de la Province du Katanga

-De février 2010 à décembre 2016, j'ai été ministre en charge des

infrastructures et des travaux publics de la RDC.

J'ai une passion pour les livres traitant des questions sur le développement de l'Afrique. Je fais 50 km en VTT chaque dimanche avec un groupe d'amis. Je suis marié et père de 4 enfants.

M&B : Vous venez d'être nommé, mais quelle pourrait être votre vision de la SNCC ?

FK : La SNCC fut un acteur de développement dans notre pays jusqu'aux années 1970. Comme l'avait dit Stanley, le Congo ne vaut pas un seul penny sans le chemin de fer!

Face à un besoin énorme en financement, le recours aux capitaux privés reste la seule solution, le gouvernement de la RDC étant incapable de pourvoir au financement de plusieurs milliards de dollars pour les infrastructures et les équipements. La SNCC va donc devoir élaborer un plan de redressement d'au moins 20 ans. Une mise en concession de la part du gouvernement est inévitable. Les privés susceptibles d'apporter cet investissement demanderont des garanties. Le seul capable de donner ces garanties, c'est l'État avec une amélioration conséquente du climat des affaires, de la stabilité politique, de la sécurité juridique, sans oublier de relancer les autres secteurs productifs. Vaste programme !

Propos recueillis par Oliver Loury

FRIDOLIN KASWESHI A NEW PCA FOR SNCC

With his office still being refurbished, former Minister Fridolin receives Mining and Business Magazine at his home in Lubumbashi. Relaxed and friendly, he is already at work and does not practice the language with his visitors.



Mining and Business Magazine: When were you appointed Chairman of the Board of the Société Nationale des Chemins de fer du Congo ?

Fridolin Kasweshi : I was appointed PCA by the Board of Directors on July 20, 2018. This appointment took place at the end of the contract between the Congolese Government and the firm Vecturis. Vecturis was entrusted with the management of the SSCC through the Multimodal Transport Project, financed by the World Bank and the DRC. I am replacing Nicolas Grégoire, who was CPA of the SSCC until June 29, 2018.

M&B : What were your first impressions when you arrived at the SSCC ?

FK: I have seen efforts made especially in the area of staff payroll. The deadline has been reduced from 3 months to 45 days in 2017. I have seen the recent acquisition of 38 locomotives, but also the poor condition of the track and all the

basic infrastructure. The SNCC is in suspension of payments and its net result for the 2017 financial year translates into a loss of approximately 220 billion CDF. Finally, the average age of the staff is 58. This requires rejuvenation while ensuring that know-how is not lost.

M&B : Who is Fridolin KASWESHI MUSOKA ?

FK: I am 54 years old. I am a mechanical engineer from the Polytechnic Faculty of the University of Kinshasa. Since my youth, I have been fascinated by rail. I went to high school at the Likasi vocational training centre, where the SSCC trained its skilled workers. I got an A3 level technician's certificate, but couldn't work as I wasn't old enough and had to continue my studies as a self-taught A2 technician. About my career;

- I was a maintenance engineer at Gécamines from 1989 to 1998.

- From 1998 to 2001, I was adviser in charge of infrastructure, public works and mines in the cabinet of the Governor of Katanga Province.

- From 2002 to 2006, I was appointed Technical Director of Gécamines and therefore also a director at the SNCC.

- From 2007 to 2010, I was provincial minister in charge of infrastructure in Katanga Province.

- From February 2010 to December 2016, I was Minister in charge of infrastructure and public works in the DRC.

I have a passion for books on African development issues. I ride 50 km on mountain bikes every Sunday with a group of friends. I am married and father of 4 children.

M&B : You have just been appointed, but what could be your vision for the SSAC ?

FK: The SNCC was a development actor in our country until the 1970s. Like Stanley said, the Congo isn't worth a penny without the railroad. Faced with an enormous financing need, recourse to private capital remains the only solution, as the DRC government is unable to provide multi-billion dollar financing for infrastructure and equipment. The SSCC will therefore have to develop a recovery plan for at least 20 years. A concession from the government is inevitable. The private individuals likely to bring this investment will ask for guarantees. The only one capable of giving these guarantees is the State with a consequent improvement in the business climate, political stability, legal security, without forgetting to revive the other productive sectors. Vast program!

By Oliver Loury

JEAN-CLAUDE MASANGU

SECRETS D'HISTOIRE

Malgré une légère claudication de naissance, il arrive à notre rendez-vous « en mode boss ». Gros 4X4, extrême courtoisie, humilité et regard affûté. Aussi affable que modeste, Jean-Claude Masangu a pourtant signé nos billets de banque pendant presque 20 ans ! Discussion à cœur ouvert avec une légende de l'économie congolaise, un banquier qui signa des milliards de francs sous deux présidents, un père et son fils.



Mining and Business Magazine: Monsieur le Gouverneur, je crois savoir que vous avez eu un véritable destin! Accepteriez-vous de nous en parler?

Gouverneur Masangu : (Sourire...) Permettez-moi alors de vous raconter en détail les quelques semaines qui ont changé ma vie!

M&B : Je vous écoute

GM : Nous sommes en 97, à cette époque DG de Citibank, je suis dans un avion pour la Côte d'Ivoire... Après une longue escale à Douala, j'atterris à Abidjan où l'on m'apprend que Mbuji-Mayi vient de tomber aux mains de l'AFDL (Alliance des Forces Démocratiques pour la Libération du Congo). Puis Lubumbashi tombe et je suis toujours à Abidjan... Soudain, je prends conscience de ce qui se passe et décide de rentrer en urgence. Je dois aider mon pays! Je finis par trouver un avion pour Brazzaville... via Genève, traverse au Beach et me prépare à la prise de Kinshasa.

M&B : Combien de temps entre votre arrivée et l'arrivée de l'AFDL à Kin?

GM : Finalement presque un mois! Les «Kadogo», jeunes soldats

marchaient à pied, ne l'oubliez pas! Très vite après la prise de Kinshasa, je suis contacté par les nouvelles autorités qui me demandent de recruter quelqu'un pour diriger la Banque centrale! J'envoie une note interne à tous mes compatriotes de la Citibank œuvrant à l'étranger et qui pourraient être intéressés. Ça disait en gros ceci : qui veut? Moi je suis ici, à Kinshasa, prêt à coordonner, mais ne suis pas intéressé. Peu de temps après, j'informe New York qui me répond que le siège soutiendra le candidat. Mais figurez-vous que personne n'était partant! Un à un, tout le monde se désistait. Or, les nouvelles autorités me pressaient de donner un nom et je ne savais plus quoi leur répondre...

M&B : Et c'est là que la Côte d'Ivoire intervient?

GM : Exactement, l'histoire est romanesque! Mon patron régional Afrique, Bob Thornton, basé en Côte d'Ivoire quitte Abidjan pour Kinshasa et on rend visite à l'Ambassadeur des États-Unis. Celui-ci, sans hésitation aucune, soutient la thèse de tenter la Banque Centrale, car cela ne peut être qu'à l'honneur de l'école américaine puisque j'y ai été formé. Peu de temps après, une

équipe d'experts zairois est arrivée à Kin et m'a fait préparer mon entretien avec le Président Laurent Désiré Kabila. Voilà comment j'ai atterri à la Banque Centrale!

M&B : Mais je crois savoir que vous étiez déjà tombé dans la banque par hasard et que vous êtes ingénieur en mécanique!

GM : Oui c'est exact! Je suis né à Likasi, au Katanga, jadis appelé Jadotville. J'ai fait mon secondaire en Suisse, et mes études universitaires aux États-Unis en nucléaire d'abord en passant par le civil avant de terminer en mécanique.

M&B : Et comment passe-t-on de la mécanique à la Banque?

GM : En fait, j'ai eu un accident du travail pendant mon stage professionnel et ai été gravement brûlé. C'était à l'usine Consolidated Aluminum Corporation, aux USA. J'ai eu les pieds et les mains brûlés au troisième degré par du charbon granulé. Je n'ai jamais autant souffert! J'ai même pensé au suicide à l'époque. Je me voyais handicapé, pieds et mains brûlés, à 25 ans... On a voulu me faire des greffes de peau, et je ne savais pas si je pourrais un jour me servir à nouveau de mes

mains. Vous imaginez? J'étais une vraie plante, que l'on nourrissait et que l'on abreuvait au besoin, la vie n'avait plus de sens!

M&B : En combien de temps avez-vous pu retrouver l'usage de vos mains?

GM : Des mois et des mois... Et pendant ce temps, comprenant que ma carrière d'ingénieur était fichue, j'ai fait une maîtrise en Finance pour me permettre de changer de métier. Voilà comment on passe de la mécanique à la banque. En rentrant à Kinshasa en 81, j'ai été engagé à la Citibank et vous connaissez la suite! J'ai gravi tous les échelons et suis devenu DG pendant 17 ans!

M&B : Comment se fait-il que la prestigieuse Citibank de New York n'ait jamais eu envie de mieux s'implanter dans l'intérieur du pays et soit restée discrète, pour ne pas dire, une petite banque?

GM : C'était notre stratégie. La Citi s'est focalisée sur les très gros projets, la clientèle corporate et la Banque Centrale. À titre d'exemple, nous avons financé la ligne haute tension Inga Shaba, comme on l'appelait, l'aéroport de Goma et les gros avions d'Air Zaïre. La Citi faisait de très très bonnes affaires et n'avait pas besoin de changer de cap. Ce qui est amusant, c'est que lorsqu'elle a voulu se retirer après l'effondrement de l'économie, c'est moi qui ai fait pression en tant que Gouverneur de la Banque Centrale pour que la Citi reste au pays. Je leur ai rappelé qu'ils avaient voulu que je prenne ce poste et qu'ils ne pouvaient donc pas me lâcher ni lâcher la RDC, quelques années plus tard! J'avais surtout peur que leur retrait du pays soit un mauvais signal pour les autres investisseurs étrangers.

M&B : Justement, revenons à ces années à la BCC, 16 ans? C'est cela?

GM : de 1997 à 2013

M&B : Quelles sont les grandes étapes?

GM : Le premier gros challenge fut la réforme monétaire. À l'époque Laurent Désiré Kabila voulait changer la monnaie et passer du Zaïre au Franc congolais, en trois mois. Ce fut d'ailleurs notre premier désaccord! J'ai de suite expliqué qu'il ne suffisait pas de changer les billets! Que les choses étaient beaucoup plus complexes que ça! Il n'était pas content, et se demandait surtout comment il pouvait annoncer cela à la population, aux Forces armées, à qui il avait fait cette promesse. Je lui ai suggéré de se décharger sur moi et que j'allais assumer puisqu'à l'époque où la promesse était faite, il n'avait pas encore nommé un gouverneur de Banque Centrale. Il a notamment fait passer des lois en urgence pour restructurer les banques, et de mon côté, j'ai constitué une équipe de choc qui a fait un travail de terrain incroyable. J'ai également fait appel à d'anciens Gouverneurs et Vice Gouverneurs pour mieux comprendre ce qui avait marché et ce qui n'avait pas marché lors des précédentes réformes. Ils ont d'ailleurs fait un travail exceptionnel!

M&B : Pourquoi?

GM : N'oubliez pas qu'il y avait quatre monnaies dans le pays à l'époque. Lorsque Mobutu a introduit le nouveau Zaïre, il y a eu ce que l'on a appelé à l'époque la rébellion monétaire. Et plusieurs provinces notamment les deux Kasai ont gardé l'ancien Zaïre tandis que d'autres ont refusé d'utiliser des billets à valeur faciale élevée, car craignant d'importer l'inflation par manque de petites coupures.

M&B : Ça s'appelait comment cette monnaie?

GM : Zaïre Monnaie. Pour ces provinces rebelles face à l'Autorité monétaire, ma stratégie a consisté à vider leurs réserves des billets de banque litigieux sans qu'elles ne s'en rendent vraiment compte. En leur vendant des devises. Je les ai donc

asséchées pendant que j'injectais du Franc congolais. C'est ainsi que je suis parvenu à imposer le Franc congolais en pratiquement une année sur tout le territoire et à réunifier l'espace monétaire. Ce fut mon premier vrai grand défi!

M&B : J'espère que vous avez un petit musée avec tous ces billets!

GM : Je les ai tous et ils portent tous le numéro 002 de séries, numéros traditionnellement réservés aux Gouverneurs. Quant aux numéros 001, ils sont toujours offerts aux Présidents de la République et Chefs de l'État après émission. Une autre pièce de musée inoubliable, c'est le CD et le vidéo-clip de la chanson intitulée «Mwana Mpo» qui ont servi pour la campagne de lancement et vulgarisation du Franc congolais. J'ai composé la chanson avec mon ami d'enfance Jules Wembadio, alias Papa Wemba. Elle a été interprétée par plus ou moins 40 artistes dans les quatre langues nationales à l'image du hit de Michael Jackson de l'époque «We are the world». Le fait d'avoir la crème de la rumba congolaise interpréter cette chanson qui explique les bienfaits d'une économie forte et qui décrit les motifs figurant sur la nouvelle monnaie dans toutes les langues nationales était fédérateur. Tout comme le choix de la date du lancement officiel du Franc congolais, le 30 juin 1998, date de notre accession à la souveraineté internationale. Figurez-vous que vingt ans plus tard, cette chanson qui dès sa sortie est devenue un tube national, non seulement les gens l'écoutent et la chantent encore!





M&B : Où le Franc congolais était-il fabriqué ?

GM : On a eu du mal... Le 1 franc donc l'unité, le symbole... pour des raisons techniques d'impression a été fabriqué en Allemagne, les valeurs faciales plus élevées en Belgique et les sous-multiples en Suède. Normalement, tout aurait dû être imprimé en Suède puisqu'elle nous finançait.

M&B : Il y avait des billets de 1 franc ?

GM : Oui et des centimes aussi ! 1 franc valait environ 80 cents du dollar américain et était égal à 100 milles Nouveaux Zaïres. Donc même pour les mamans du marché, la conversion était facile à calculer ; il suffisait d'ôter cinq zéros.

M&B : 80 centimes ?

GM : Oui, extraordinaire !

M&B : (rire)

GM : On a longtemps utilisé les

centimes en billets. La plus grosse coupure sur le marché à l'époque était 20 francs et ma réserve était constituée en coupures de 50, 100 FC qui sont les mêmes qu'aujourd'hui, avec les mêmes motifs. C'est la guerre d'agression de 1998 qui nous a amenés au dérapage monétaire !

M&B : Et les étapes suivantes ?

GM : Quand la guerre a commencé, l'hyperinflation a repris. Ce fut un tout autre combat difficile pour maîtriser le cadre macro-économique. Or il fallait à tout prix le stabiliser. On a recouru à l'assistance du Fonds Monétaire, de la Banque Mondiale et de la Banque Africaine de Développement. On est parvenu à rompre avec l'hyperinflation, mais la croissance demeurait négative. Le challenge consistait donc à la relancer.

M&B : Nous sommes en quelle

année ?

GM : Entre 2001 et 2005. Dès janvier 2001, je demande au Chef de l'État, Joseph Kabila, de signer un décret-loi pour reconnaître officiellement le dollar comme étant une monnaie légale en circulation en RDC concomitamment avec le Franc congolais.

M&B : Et quelle était la fréquence de vos rencontres avec le Président ?

GM : Le ministre des Finances et moi-même n'avons jamais réussi à tenir le calendrier prévu, alors, on a créé ce qu'on a appelé la Troïka. Cette cellule permet au Gouverneur de la Banque Centrale, qui préside les réunions, aux ministres des Finances et du Budget ainsi qu'à leurs équipes de se réunir une fois par semaine afin d'échanger sur la situation économique, financière et monétaire du pays.

M&B : Vous avez quitté la BCC trois ans après l'arrivée de Matata à la Primature, c'est lui qui vous a demandé de partir ?

GM : Non, pas du tout ! La loi organique de la BCC stipule que le mandat du Gouverneur de la Banque Centrale est de 5 ans, renouvelable une fois. La loi en ce qui me concerne plus particulièrement, a pris effet le 7 mai 2003, date de ma première nomination. Il était donc tout à fait normal que je quitte 10 ans après, soit en mai 2013.

M&B : Ça a été difficile de quitter l'institution ?

GM : Non, pas du tout. J'avais même demandé par écrit bien avant fin mandat de me faire remplacer !

M&B : Vous avez huit enfants, je crois...

GM : Oui.

M&B : Donc j'imagine que vous avez été un peu un père absent ?

Gouverneur : Ah, ça je ne vous le fais pas dire !

Propos recueillis par Oliver Loury

International recognition for RAWBANK, Best Bank in DR Congo

For the fourth consecutive year, **RAWBANK was acclaimed Best Bank in the Democratic Republic of Congo by the prestigious U.S. magazine Global Finance in its 25th annual ranking of best banks in the world presented by regions and countries.**

Founded in 2002 by the Rawji Group, which has been established in Congo since the beginning of 20th century and operates in the trade, retail business, services and manufacturing industries, RAWBANK is the nation's leading bank, among the first in Congo to exceed \$1 billion in total balance sheet in 2015. With 1,600 employees and more than 90 points of sale (branches and advanced counters), **RAWBANK is rated by Moody's (B3), is certified ISO / IEC 20000 and ISO / IEC 27001 and has entered into financing partnerships with several international donors**, including Proparco, IFC and Shelter Africa.

Reliability, profitability and sustainability are the bank's operational priorities in consolidating its growth strategy, particularly for individuals and the private sector. RAWBANK's successes in 2017 confirmed the relevance of its business project as well as its unique resilience, not only to a specific environment, but also to its customers' changing needs. The RAWBANK network has adapted to increasing demand from the Congolese market and has rolled out 16 new points of sale throughout the Democratic Republic of Congo, three times more new sales outlets than in previous years, with a global vision of meeting customers' operational and commercial needs. RAWBANK's solvency, liquidity, cost of risk and profitability not only inspire confidence in customers, it also provides them with the assurance that they are dealing with a bank with firm foundations.

Commenting on the bank's achievements, RAWBANK's Managing Director Thierry Taeymans stated: "This international recognition by Global Finance is the culmination of the excellent work of all RAWBANK teams whose success is the result of our entrepreneurial spirit and our unique business approach focused on being as close as possible to realities on the ground. These values will continue to guide us in achieving the great ambitions we have set for the future, faithful to our commitments to finance the Congolese economy and to accelerate financial inclusion."

Leading in the Congolese banking sector, **RAWBANK's goal is to provide its clients (individuals, businesses and institutions) with the most modern techniques and the latest products available in various banking and finance businesses.**

In 2017, forexample, RAWBANK greatly expanded its digital offering by developing illicocash and Rawbankonline, a strategic component the group will continue to develop in coming years.

By building its future on solid foundations that are internationally recognized by awards such as the one given by Global Finance, RAWBANK's prospects for the coming years are particularly promising, especially in a sector with an estimated annual growth rate of around 25 percent.

For more informations :

66, avenue Lukusa, Kinshasa - Democratic Republic of Congo

Tel. +243 99 60 16 300 / Free number: 4488

[f Rawbank](#) [t Rawbank sa](#) - www.rawbank.cd



RAWBANK
is my bank.

GOVERNOR JEAN-CLAUDE MASANGU

HISTORY SECRETS

Despite a slight lameness from birth, he arrives at our appointment "in boss mode". Big 4X4, extreme courtesy, humility and sharp eyes. As affable as he is modest, Jean-Claude Masangu signed our banknotes for almost 20 years ! An open-hearted discussion with a Congolese economic legend, a banker who signed billions of francs under two presidents, a father and his son.





Mining and Business Magazine: Governor, I understand you've had a real destiny. Would you tell us about it?

Governor Masangu: (Smile...) Then let me tell you in detail the few weeks that changed my life!

M&B : I'm listening

GM: We are in 97, at that time CEO of Citibank, I am on a plane to Côte d'Ivoire... After a long stopover in Douala, I landed in Abidjan where I was told that Mbuji-Mayi has just fallen into the hands of AFDL (Alliance des Forces Démocratiques pour la Libération du Congo). Then Lubumbashi falls and I am still in Abidjan... Suddenly, I become aware of what is happening and decide to return urgently. I have to help my country! I finally find a plane to Brazzaville... via Geneva, traversing

through Beach and prepares to take me to Kinshasa.

M&B : How long between your arrival and AFDL's arrival in Kin?

GM: Finally almost a month! The "Kadogo", young soldiers were walking, don't forget! Very soon after the capture of Kinshasa, I was contacted by the new authorities who asked me to recruit someone to run the Central Bank! I am sending an internal note to all my compatriots at Citibank working abroad who may be interested. It basically said this: who wants? I am here in Kinshasa, ready to coordinate, but I am not interested. Shortly afterwards, I informed New York, which replied that the seat would support the candidate. But no one was up for it. One by one,

everyone withdrew. However, the new authorities urged me to give a name and I did not know how to answer them any more...

M&B : And that's where Côte d'Ivoire comes in?

GM: Exactly, the story is romantic! My African regional boss, Bob Thornton, based in Côte d'Ivoire, is leaving Abidjan for Kinshasa and visiting the US Ambassador. This one, without any hesitation, supports the thesis to try the Central Bank, because it can only be to the honor of the American school since I was trained there. Shortly afterwards, a team of Zairian experts arrived in Kin and made me prepare my meeting with President Laurent Désiré Kabila. That's how I ended up at the Central Bank!

M&B : But I understand you were already in the bank by chance and you're a mechanical engineer !

GM: Yes that's right! I was born in Likasi, Katanga, once called Jadotville. I did my secondary education in Switzerland, and my university studies in the United States in nuclear first passing by the civil before finishing in mechanics.

M&B : And how do you go from mechanics to banking?

GM : Actually, I had a work accident during my internship and was severely burned. It was at the Consolidated Aluminum Corporation plant in the USA. I had third degree burns on my feet and hands from granulated coal. I've never suffered so much! I even thought about suicide back then. I saw myself handicapped, burned hands and feet, at 25 years old... They wanted to do skin grafts on me, and I didn't know if I would ever be able to use my hands again. Can you imagine? I was a real vegetable, fed and watered when needed, life had no meaning!

M&B : How long did it take you to regain the use of your hands?

GM : Months and months... And in the meantime, understanding that my engineering career was over, I did a Master's degree in Finance to allow me to change jobs. That's how you go from mechanics to banking. When I got back to Kinshasa in '81, I was hired at Citibank and you know the rest. I climbed the ladder and became CEO for 17 years!

M&B : How is it that the prestigious Citibank of New York never wanted to establish itself better in the interior of the country and remained discreet, not to say, a small bank?

GM: That was our strategy. Citi focused on very large projects, corporate clients and the Central Bank. For example, we financed the Inga Shaba high voltage line, as it was called, the Goma airport and Air Zaire's large planes. Citi was doing very, very good business and didn't need to change course. What is funny is that when she wanted to withdraw after the collapse of the economy, it was I who pushed as Governor of the Central Bank to keep Citi in the country. I reminded them that they wanted me to take this job and that they could not let go of me or the DRC a few years later! I was especially afraid that their withdrawal from the country would be a bad signal for other foreign investors.

M&B: Let's go back to those years at the BCC, 16 years in all? Is that it?

GM: from 1997 to 2013

M&B : What were the major steps?

GM: The first big challenge was monetary reform. At the time Laurent Désiré Kabila wanted to change currency from Zaire to Congolese Franc in three months. That was our first disagreement! I explained right away that it wasn't enough to change the bank notes!

That things were much more complex than that! He was not happy, and wondered above all how he could announce this to the population, to the Armed Forces, to whom he had made this promise. I suggested that he gives me the responsibility and that I would since at the time the promise was made, he had not yet appointed a governor of the Central Bank. In particular, he passed emergency laws to restructure the banks, and for my part, I set up a shock team that did an incredible job in the field. I also called on former Governors and Vice Governors to better understand what had worked and what had not worked in previous reforms. They did an exceptional job!

M&B: Why?

GM : Remember that there were four currencies in the country at the time. When Mobutu introduced the new Zaire, there was what was then called the monetary rebellion. And several provinces, notably the two Kasai provinces, kept the old Zaire, while others refused to use high face value notes because they feared importing inflation for lack of small denominations.

M&B: What was that currency called?

GM : Zaire Currency. For these rebellious provinces facing the Monetary Authority, my strategy has been to empty their reserves of disputed bank notes without them really realizing it. By selling them currency. So I dried them out while I was injecting Congolese Franc. That is how I managed to impose the Congolese Franc in practically a year on the whole territory and to reunify the monetary space. That was my first real big challenge!

M&B: I hope you have a little museum with all these bank notes!

GM : I have them all and they all carry the number 002 of series, numbers traditionally reserved for Governors. As for the 001

numbers, they are always offered to the Presidents of the Republic and Heads of State after issue. Another unforgettable museum piece is the CD and video clip of the song entitled "Mwana Mpo" which was used for the campaign to launch and popularize the Congolese Franc. I composed the song with my childhood friend Jules Wembadio, aka Papa Wemba. It was interpreted by more or less 40 artists in the four national languages in the image of Michael Jackson's hit of the time "We are the world". Having the best of Congolese rumba interpret this song which explains the benefits of a strong economy and which describes the motifs on the new currency in all national languages was unifying. As was the choice of the date for the official launch of the Congolese Franc, 30 June 1998, the date of our accession to international sovereignty. Twenty years later, this song has become a national hit, not only do people listen to it but still sing it!

M&B : Where was the Congolese Franc manufactured?

GM : We had trouble... The 1 franc so the unit, the symbol... for technical reasons of printing was made in Germany, the higher face values in Belgium and the submultiples in Sweden. Normally, everything should have been printed in Sweden because it financed us.

M&B: There were 1 franc bills?

GM: Yes and pennies too! 1 franc was worth about 80 cents of the US dollar and was equal to 100 New Zaire miles. So even for moms in the market, the conversion was easy to calculate; just remove five zeros.

M&B: 80 cents?

GM: Yes, extraordinary!

M&B: (laughs)

GM: We have long used pennies in banknotes. The largest denomination on the market at the time was 20 francs and my reserve was made

up of 50, 100 FC banknotes which are the same as today, with the same motifs. It was the war of aggression in 1998 that led us to the monetary slippage!

M&B: And the next steps?

GM: When the war began, hyperinflation resumed. It was another difficult struggle to master the macro-economic framework. But it had to be stabilized at all costs. Assistance was sought from the Monetary Fund, the World Bank and the African Development Bank. Hyperinflation was broken, but growth remained negative. The challenge was therefore to relaunch it.

M&B: What year is it?

GM: Between 2001 and 2005. In January 2001, I asked the Head of State, Joseph Kabila, to sign a decree-law to officially recognize the dollar

as a legal currency in circulation in the DRC at the same time as the Congolese franc.

M&B: And how often did you meet with the President?

GM : The Minister of Finance and I never managed to keep to schedule, so we created what we called the Troika. This unit enables the Governor of the Central Bank, who chairs the meetings, the Finance and Budget Ministers and their teams to meet once a week to discuss the country's economic, financial and monetary situation.

M&B : You left the BCC three years after Matata joined the Prime Minister's Office, he asked you to leave?

GM: No, not at all! The Organic Law of the BCC stipulates that the term of office of the Governor of the Central Bank is 5 years, renewable once. The

Act, as it pertains to me in particular, took effect on May 7, 2003, the date of my first appointment. So it was quite normal for me to leave 10 years later, in May 2013.

M&B: Was it hard to leave the institution?

GM: No, not at all. I even asked in writing well before the end of my mandate to be replaced!

M&B : You have eight children, I believe...

GM : Yes.

M&B: So I guess you were kind of an/ absent father?

Governor: Oh, you're damn right!

By Oliver Loury



SUSTAINABLE DEVELOPMENT
DEVELOPPEMENT DURABLE



- REMOTE SITES SERVICES
- FARMING
- RESTAURANT & CORPORATE EVENT
- ABATTOIR & BUTCHERY
- SUSTAINABLE DEVELOPMENT

■ +243 817 972 780 +243 995 298 977
■ groupe.numberone@gno-rdc.com www.gno-rdc.com





DRC, on the road to Kolwezi

Photo: Yann Macherez

LES « RECOS » DES EXPERTS DU KBM

MAX B. JARRET

DG d'Abudenta Divina, un cabinet de conseil en communication stratégique.
« La transformation locale en produits finis des matières premières nécessite une synergie au niveau régional et une équité dans les échanges commerciaux. Cela partenariat et collectivisme. »

DIDIER JULIENNE

Stratège et expert en ressources naturelles.
« La RDC a un besoin de vaincre la « coalition anti-croissance », et doit dépasser la notion de territoires passifs pour celle d'un réseau actif. Il faut planifier une vision économique commune avec les investisseurs étrangers. »

CLAUDE SUMATA

Spécialiste en macroéconomie monétaire et financière, en migration internationale et en entrepreneuriat.
« Il faut favoriser les investissements étrangers provenant de la diaspora Congolaise pour palier à l'inadéquation du système de mobilisation des recettes fiscales qui est un frein au développement économique du pays. »

LEBOGANG CHAKA

Consultante, à Afro Champions aux côtés d'Aliko Dangote.
« Les pays africains à la recherche de ressources financières ont maintenant une grande variété d'options, bien au-delà de l'aide étrangère. Ce sont les fonds souverains et les financements de marché. À cela s'ajoute le besoin crucial de développer les infrastructures en attirant les investisseurs par la mise en place de politiques exécutoires et dignes de confiance. »

RYAD MEZZOUR

Expert en développement.
« Le développement de nos pays dépend moins de nos capacités financières ou de nos richesses souterraines que de notre capacité à respecter nos engagements. Gérer l'abondance est de loin plus complexe que gérer la rareté. »



SIMON TUMA WAKU

Ancien Ministre des Mines de la RDC.
« Cette révision du Code Minier dont le taux de la redevance minière reste dans un seuil acceptable devrait continuer d'attirer les investisseurs dans le secteur extractif en RDC. »

LOUIS WATUM

DG de Ivanhoe Mines.
« Le défi principal reste la capacité à dialoguer entre la société civile, le secteur privé et l'État afin de trouver des solutions adéquates aux challenges du Code Minier révisé. »

SELMA SHIMUTWIKENI

Expert conseil auprès des dirigeants des secteurs public et privé.
« Le partenariat public-privé et la RSE sont les socles du développement durable et nécessitent l'assainissement du climat des affaires, le travail sur la recherche et la mise en oeuvre de vraies politiques de régulation. »

TRADE SERVICE

« Pourquoi sous-traiter ? »

VOS PROBLEMES SONT NOS DEVOIRS

TRADE SERVICE

Export / Import, Mandataire en mines et carrières, Entrepôts (Shangungu et Makolongo), Suivi documentaire, Etude et fiscalité, Experts & Négociants

www.tradeservice-sprl.com

Lubumbashi | Kinshasa | Roma | Maladi | Kolwezi | Sakania | Kasumbalesa | Fwelo | Johannesburg

+243 99 701 5137
info@tradeservice-sprl.com

THE « RECOS » OF KBM EXPERTS

MAX B. JARRET

CEO of Abudenta Divina, a strategic communications consulting firm.
«The local transformation of raw materials into finished products requires synergy at the regional level and equity in trade. This partnership and collectivism.»

DIDIER JULIENNE

Strategist and natural resources expert.
«The DRC has a need to overcome the “anti-growth coalition”, and must move beyond the notion of passive territories to that of an active network. We need to plan a common economic vision with foreign investors. »

CLAUDE SUMATA

Specialist in monetary and financial macroeconomics, international migration and entrepreneurship.
«Foreign investment from the Congolese diaspora must be encouraged to offset the inadequacy of the tax revenue mobilisation system, which is a brake on the country's economic development. »

KAMPI YA BOMA

Quartier Jolie Site (En face de l'aéroport de Kolwezi)
+243 992 663 579 ou +243 813 800 099
resv@copperbelllodges.com www.copperbelllodges.com

LEBOGANG CHAKA

Consultant, at Afro Champions alongside Aliko Dangote.
«African countries seeking financial resources now have a wide variety of options, well beyond foreign aid. These are sovereign wealth funds and market financing. Added to this is the critical need to develop infrastructure by attracting investors through enforceable and trustworthy policies. »

RYAD MEZZOUR

Development Expert.
«The development of our countries depends less on our financial capacities or our underground wealth than on our capacity to respect our commitments. Managing abundance is far more complex than managing scarcity. »

SIMON TUMA WAKU

Former Minister of Mines of the DRC.
«This revision of the Mining Code, whose mining royalty rate remains within an acceptable threshold, should continue to attract investors in the extractive sector in the DRC. »

LOUIS WATUM

CEO of Ivanhoe Mines.
«The main challenge remains the capacity to dialogue between civil society, the private sector and the State in order to find adequate solutions to the challenges of the revised Mining Code. »

SELMA SHIMUTWIKENI

Expert advisor to public and private sector leaders.
«Public-private partnership and CSR are the cornerstones of sustainable development and require the improvement of the business climate, work on research and the implementation of real regulatory policies. »



**DRC MINING WEEK 2018:
10 ANS ET TOUJOURS
PLUS FORTS !**

Cette dixième édition de la DRC Mining Week qui s'est tenue à l'Hôtel Pullmann Grand Karavia de Lubumbashi, du 19 au 21 juin derniers, avec une participation des fournisseurs-exposants locaux et internationaux passant à plus de 160 est certainement l'une des plus réussies.

Si le soutien de partenaires clés; FEC, Chambre des Mines et le Ministère des Mines, a pleinement joué pour faire de l'événement un business meeting incontournable, on note la qualité de l'organisation qui a su associer avec brio les trois points forts annoncés, à savoir : le networking B2B, le parc d'exposition et des conférences à haut niveau.

Fait marquant : la présence de trois pavillons internationaux: Afrique du Sud, Royaume-Uni et Zimbabwe, pays qui a, au passage, signé plus de 3 millions de dollars de transactions sur les trois jours.

Les plateformes de networking, tels le business matchmaking en ligne, le cocktail de bienvenue, le dîner de gala et le tournoi de golf ont permis aux CEO de consolider des partenariats potentiels et de tisser des liens conviviaux, gages de confiance entre acteurs et donc, de futures affaires.

Les quelques 3500 participants qui se sont déplacés marquent, s'il le fallait, le réel engouement du public lushois pour la manifestation. Et on soulignera enfin la qualité des recommandations aux décideurs publics de la Province ou/et du Gouvernement national, qui se pose comme document constructif et fort en propositions. Mining and Business, fidèle partenaire média du KBM renouvellera donc avec enthousiasme son offre à l'organisation pour l'édition 2019.



**DRC MINING WEEK 2018:
10 YEARS AND STILL
STRONGER!**

This tenth edition of the DRC Mining Week, held at the Pullmann Grand Karavia Hotel in Lubumbashi, from 19 to 21 June, with more than 160 local and international suppliers and exhibitors participating, was certainly one of the most successful.

If the support of key partners; FEC, Chamber of Mines and the Ministry of Mines, has fully played to make the event an essential business meeting, we note the quality of the organization that has brilliantly combined the three strengths announced, namely: B2B networking, the exhibition park and high-level conferences.

A highlight was the presence of three international pavilions: South Africa, the United Kingdom and Zimbabwe, which signed more than \$3 million in transactions over the three days.

Networking platforms, such as online business matchmaking, welcome cocktail, gala dinner and golf tournament have enabled CEOs to consolidate potential partnerships and forge friendly ties, a guarantee of trust between players and, therefore, of future business.

The 3,500 or so participants who attended the event showed, if necessary, the real enthusiasm of the Lusha public for the event. Finally, the quality of the recommendations to the public decision-makers of the Province and/or the national Government will be underlined, as a constructive document with strong proposals. Mining and Business, KBM's loyal media partner, will therefore enthusiastically renew its offer to the organisation for the 2019 edition.



HOSPITALITY SERVICES

FOOD SERVICES

CAMP DESIGN & CONSTRUCTION

LOCAL COMMUNITY DEVELOPMENT



At Sodexo, we believe that to create value, organizations and society as a whole must place people at the center of their thinking. We consider quality of life to be an essential factor in individual and collective performance, and improving quality of life is our business and our core mission

Every day we deliver more than 100 services, from food services, reception, maintenance and cleaning, to facilities and equipment management; from Meal Pass, Gift Pass and Mobility Pass, benefit for employees, to in-home assistance and concierge services, We are constantly developing our offer with new services that impact the quality of life of our 75 million consumers and improve the performance of our partners in 80 countries around the world

To learn more about Sodexo 'Quality of Life' visit : www.qualityoflifeobserver.com

Find out how we can improve your Quality of Life on : www.sodexo.com

Greg Perry
+243 (0) 814 343 953
greg.perry@sodexo.com



SFK 5, FRANC SUCCÈS POUR LE NOUVEAU FORMAT

La Semaine française s'est tenue du 13 au 16 juin 2018, au Pullman-Grand hôtel de Kinshasa. Dans un format que les organisateurs ont voulu plus resserré et orienté vers un public « corporate », l'évènement a remporté l'adhésion de ses partenaires, participants, exposants et sponsors.

On peut en effet parler de franc succès pour le nouveau format de la Semaine française inaugurée par Le Vice Premier Ministre, She Okitundu, Alain Rémy, Ambassadeur de France, et Ambroise Tshiyoyo, Président de la CCIFC, le 13 juin dernier. Cette cinquième édition, où plus de 300 personnalités du monde économique se sont données rendez-vous autour du thème « La sécurisation des affaires en RDC, une nécessité, un défi », s'est en effet imposée comme un des rendez-vous économiques phare de l'année dans la capitale. L'objectif affiché de « transmettre des éléments clés de compréhension du cadre économique aux décideurs pour qu'ils puissent gérer leurs entreprises de manière éclairée » a, semble-t-il, été atteint. Peu de voix discordantes, en tout

cas, parmi les quelques 250 personnes ayant assisté chaque jour aux conférences ou les 150 participants réguliers aux ateliers thématiques. Au delà du changement de cadre pour les conférenciers et les 45 exposants, M&B a retenu la forte dynamique autour des rencontres B2B et la belle couverture médiatique qui, en ces temps de crise, a su afficher avec brio la résilience et la ténacité de l'écosystème économique congolais.

Partenaire media 2018 de l'évènement aux côtés des principaux organes de presse du pays et de TV5 MONDE, RFI, AFP, votre magazine accompagnera donc le 6ieme opus programmé du 12 au 15 Juin 2019.

SFK 5, A BIG SUCCESS FOR THE NEW FORMAT

French Week was held from 13 to 16 June 2018 at the Pullman-Grand Hotel in Kinshasa. In a format that the organizers wanted more tightned and oriented towards a "corporate" public, the event won the support of its partners, participants, exhibitors and sponsors.

We can indeed speak of a great success for the new format of the French Week inaugurated by the Deputy Prime Minister, She Okitundu, Alain Rémy, Ambassador of France, and Ambroise Tshiyoyo, President of the CCIFC, last June 13. This fifth edition, where more than 300 personalities from the economic world gathered around the theme "Securing business in the DRC, a necessity, a challenge", has indeed imposed itself as one of the key economic events of the year in the capital.

The stated objective of "conveying key elements of understanding the economic framework to decision-makers so that they can manage their enterprises in an informed manner" seems to have been achieved. Few discordant voices, in any case, among the 250 or so

people who attended the conferences every day or the 150 regular participants in the thematic workshops. Beyond the change of framework for the speakers and the 45 exhibitors, M&B has retained the strong dynamic around B2B meetings and the beautiful media coverage which, in these times of crisis, has brilliantly demonstrated the resilience and tenacity of the Congolese economic ecosystem.

Media partner 2018 of the event alongside the main press organs of the country and TV5 MONDE, RFI, AFP, your magazine will accompany the 6th opus scheduled from 12 to 15 June 2019.



VENTE ET INSTALLATION:

- ◆ CLOTURE ELECTRIQUE
- ◆ CLEARVU FENCING
- ◆ CCTV SYSTEMS
- ◆ ALARM SYSTEMS
- ◆ GATE AUTOMATION
- ◆ ACCESS CONTROL SYSTEMS
- ◆ TRACKING AND FUEL MANAGEMENT SYSTEMS
- ◆ BARRIERE DE CIRCULATION
- ◆ COMMUNICATION RADIO
- ◆ INTERPHONE

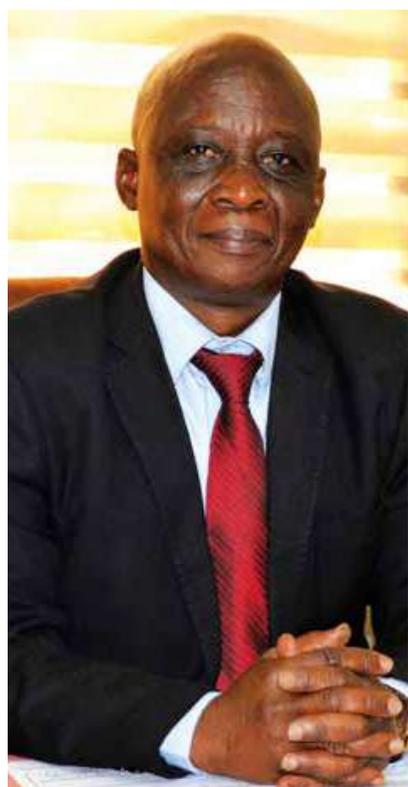


+243 81 365 2465
 +243 85 256 6606
 +243 99 411 3154
 bstsales@bst-one.com
 bstsalesserv@gmail.com
 sergekasokwe@bst-one.com
 www.bst-one.com

52 Av. Lomami Commune de Lubumbashi

CÉLESTIN MULAMBA NDOMI, RESPONSABLE QUALITÉ ET SÉCURITÉ.

La compagnie aérienne nationale congolaise a décroché en juillet la certification IOSA. Mining and Business Magazine a rencontré Célestin Mulamba Ndomi, Responsable Qualité et Sécurité.



septembre 2017 pour décrocher la certification IOSA. Il faut savoir que ce label international de sécurité est renouvelable tous les deux ans. L'évaluation d'une liste de systèmes et procédures pour la certification qui est désormais inscrite dans le registre de l'IATA atteste de la conformité de Congo Airways aux standards internationaux de sécurité aérienne. Comme par exemple les opérations aériennes et sol, le contrôle opérationnel, la maintenance, le fret, la qualité, sécurité, sûreté. Pour votre information, la certification IOSA compte au moins 1200 standards validés par les compagnies aériennes et les administrations d'aviation civiles comme la FAA, l'EASA et surtout l'OACI. Congo Airways a satisfait à ces normes.

MBM : Quelles sont les conséquences pour Congo Airways?

CM : Congo Airways devient membre d'IATA. En termes d'avantages à tirer, la certification IOSA améliore et garantit la sécurité mondiale dans les transports aériens. En incitant l'ensemble des compagnies affiliées à l'IATA à respecter un ensemble de normes de sécurité rigoureuses, le nombre d'accidents a baissé, et le transport des voyageurs est devenu plus sûr. Il y a lieu de signaler également la réduction des coûts liés aux audits de sécurité, car l'audit IOSA tout seul remplace dorénavant tous les audits redondants qui étaient conduits auparavant par les compagnies partenaires. La certification IOSA entraîne aussi une baisse

significative de la prime d'assurance car les risques sont mieux gérés et maîtrisés. Avec sa méthode d'évaluation unique appliquée à tous, la certification IOSA classe l'ensemble des compagnies certifiées à un même niveau d'appréciation à l'échelle mondiale. Par cet audit, l'IATA amène les compagnies à ne pas satisfaire les seules exigences nationales ou régionales, mais à respecter également les normes internationales.

Avec l'obtention de ce label, notre compagnie aérienne pourra devenir membre de IATA et adhérer au Clearing House et au MITA (IATA Multilateral Interline Traffic Agreement). Ce qui signifie qu'elle aura désormais sa place dans l'élite de l'aviation internationale et disposera du droit de négocier et de signer des accords commerciaux avec d'autres compagnies aériennes. (Code -sharing)

MBM : jusqu'où la compagnie compte elle déployer ses ailes?

CM : cette certification nous ouvre grand les portes pour un autre challenge stratégique, l'éligibilité de CONGO AIRWAYS au processus TCO (Third country operator) qui permettra à terme à notre compagnie de desservir des destinations comme l'Europe, les Emirats Arabes Unis ou encore la Chine. En Afrique, Congo Airways fait des vols déjà à Johannesburg en Afrique du Sud. Bientôt Douala, Cotonou et Abidjan.

Propos recueillis par Marie Aude Delafoy

CÉLESTIN MULAMBA NDOMI, QUALITY AND SAFETY MANAGER.

In July, the congolese national airline obtained IOSA certification. Mining and Business Magazine met Célestin Mulamba Ndomi, Quality and Safety Manager.



Mining and Business Magazine: you have just been IOSA certified - can you explain to lay people what this is all about?

Célestin Mulamba : IOSA (IATA Operational Safety Audit) certification is an audit program developed by IATA (International Air Transport Association) since 2001. It certifies the safety of the operating procedures of IOSA certified air carriers.

Congo Airways, which began this process in 2017, received an audit mission from 18 to 22 September 2017 to obtain IOSA certification.

This international safety label is renewable every two years. The evaluation of a list of systems and procedures for certification that is now registered in the IATA register attests to Congo Airways' compliance with international aviation safety

standards. For your information, IOSA certification includes at least 1200 standards validated by airlines and civil aviation administrations such as the FAA, EASA and especially ICAO. Congo Airways has met these standards.

MBM : What are the consequences for Congo Airways?

CM: Congo Airways becomes a member of IATA. In terms of benefits to be gained, IOSA certification improves and guarantees global safety in air transport. By encouraging all IATA affiliates to meet a rigorous set of safety standards, the number of accidents has decreased and passenger transport has become safer. It is also worth noting the reduction in costs associated with safety audits, as the IOSA audit alone now replaces

all redundant audits previously conducted by partner companies. IOSA certification also leads to a significant reduction in insurance premiums because risks are better managed and controlled. With its unique evaluation method applied to all, IOSA certification ranks all certified companies at the same level of appreciation worldwide. Through this audit, IATA leads companies not only to meet national or regional requirements, but also to respect international standards.

With this label, our airline can become a member of IATA and join the Clearing House and the MITA (IATA Multilateral Interline Traffic Agreement). This means that it will now have its place in the international aviation elite and will have the right to negotiate and sign commercial agreements with other airlines. (Code -sharing)

MBM: How far does the company intend to spread its wings?

CM: this certification opens the doors to another strategic challenge, the eligibility of CONGO AIRWAYS for the TCO process (Third country operator) which will eventually enable our company to serve destinations such as Europe, the United Arab Emirates or China. In Africa, Congo Airways is already flying to Johannesburg in South Africa. Soon Douala, Cotonou and Abidjan.

By Marie Aude Delafoy

BOLLORE
LOGISTICS



ÉMERGENCE OR NOT ÉMERGENCE ?

Pour «Le Monde», Thierry Vircoulon, enseignant à Sciences Po Paris, interroge la notion d'émergence en Afrique. D'après lui, «le concept, mis à toutes les sauces, a remplacé le terme de développement. Sans parvenir à définir la diversité de situations sur le continent». Morceaux choisis.

Depuis quelques années, le terme émergence a remplacé le mot développement (...). Au XXe siècle, l'Afrique subsaharienne se développait. Au XXIe siècle, elle émerge. Ainsi, sur 54 pays africains, 37 ont lancé un plan visant à devenir un émergent à moyen terme.

L'émergence signifie que des mutations socio-économiques profondes sont à l'œuvre. L'urbanisation est rapide et change les modes de vie. Une classe moyenne fait son apparition. Les perspectives de croissance des économies africaines (...) sont prometteuses et pérennes. Les entrepreneurs africains innovent et créent de nouveaux biens et services grâce aux technologies numériques qui connectent les Africains à d'autres mondes. Les femmes africaines luttent pour améliorer leur statut dans la société.

L'émergence se caractérise par :

- un taux de croissance à deux chiffres;
- la formation d'un marché de consommation et de son corollaire sociologique, une classe moyenne;
- un regain d'investissements privés importants qui signale l'attractivité des marchés;
- l'accès d'une part grandissante de la population aux nouvelles technologies de la communication.

Entre 2001 et 2010, six des dix pays avec le taux de croissance économique le plus élevé au monde étaient africains : l'Angola (1er), le Nigeria (4e), l'Éthiopie (5e), le Tchad (7e), le Mozambique (8e) et le Rwanda (10e).

Les nouvelles technologies se répandent à un rythme soutenu en Afrique avec un taux de pénétration de l'Internet mobile qui devrait passer à 38 % en 2020. (...) En 2017, un cercle de réflexion d'experts africains, l'Observatoire pour l'émergence en Afrique, a rendu

croissance pérenne et des champions de l'émergence d'il y a dix ans : parmi eux, le Rwanda est le seul à confirmer dans la durée ses bonnes performances. (...) Le Mozambique est en pleine crise de surendettement. L'Angola est passé d'un taux de croissance du PIB de 20 % en 2006 à 1 % (...). Le Nigeria — entré en récession en 2016 (-1,6 %) — n'en sort que très timidement (+0,8 %). L'Éthiopie connaît une crise politique complexe. Et le Tchad, producteur de pétrole, fait la manche auprès des pays du Golfe (...).

Les rois de la croissance sont en Afrique

TOP 10
Taux de croissance du PIB, 2018

GHANA	1	8,3 %
ÉTHIOPIE	2	8,2 %
INDE	3	7,3 %
CÔTE D'IVOIRE	4	7,2 %
DJIBOUTI	5	7,0 %
CAMBODGE	6	6,9 %
BHOUTAN	7	6,9 %
SÉNÉGAL	8	6,9 %
TANZANIE	9	6,8 %
PHILIPPINES	10	6,7 %



En 2018, sur les dix pays présentant la plus forte croissance, six sont africains.

COURRIER INTERNATIONAL. SOURCES : "QUARTZ", BANQUE MONDIALE

publique la première édition de son «Index de l'émergence en Afrique». L'index de l'émergence en Afrique établit ainsi une classification des pays africains en les qualifiant « d'émergents », de « seuil », de « potentiel », ou « autre ». Selon cet index, il n'y aurait que 11 pays émergents en Afrique sur 54.

En 2018, que reste-t-il de la

En ce qui concerne les classes moyennes africaines (...), la BAD considère qu'un Africain appartient à la classe moyenne lorsque son revenu quotidien est compris entre 2,2 et 20 dollars. Mais appartenir à la classe moyenne ne signifie pas seulement être capable de se nourrir, de se loger et de se vêtir (...). Et, il est donc plus exact de mettre la barre monétaire de la classe moyenne à

partir d'un revenu de 12 dollars par jour. Soit un Africain sur dix au lieu de 1 sur 3.

(...) Des trois facteurs clés de la croissance économique (technologie, capital et travail), deux viennent d'ailleurs. Les inventions de la troisième révolution industrielle (...) n'ont en pas eu lieu en Afrique. De même, les transferts financiers

**GLOBAL
SUPPLY CHAIN LEADER**

Multimodal Transport
Customs & Regulatory Compliance
Logistics
Global Supply Chain
Industrial Projets

Contact us :
saleskatanga@bollore.com
+243 993 283 098
www.bollore-logistics.com

An integrated worldwide network
105 countries, 601 agencies, 21 000 professionals

A brand of **BOLLORE**
TRANSPORT & LOGISTICS

des migrants, les investissements directs étrangers et l'aide publique au développement représentent 2,5 fois le montant des capitaux privés investis. (...) Enfin, l'aide étrangère continue d'assurer une part substantielle des budgets nationaux et donc de la viabilité financière des États africains. (30 % pour le Rwanda et 50 % du budget burundais par exemple).

Par ailleurs (...), les pays producteurs de matières premières n'ont pas profité de la décennie des cours élevés pour diversifier leur économie et restent prisonniers de l'évolution cyclique du marché. Les accès de nationalisme des gouvernants quand les cours remontent dissimulant mal les rentes personnelles qu'ils retirent de cette servitude volontaire.

(...) Selon le FMI, huit pays sont en situation de surendettement et autant présentent un risque élevé d'y basculer. La dette publique en Afrique subsaharienne représentait 45 % du PIB fin 2017, en hausse de 40 % en trois ans ! (...)

Ainsi, L'émergence apparaît simultanément comme une actualisation du vocabulaire (...) et comme un coup de marketing par définition éphémère. Car elle est avant tout un rattrapage. Et si le continent africain émerge, c'est aussi le dernier à le faire. (...) Mais, compte tenu du fait que le reste du monde évolue économiquement et technologiquement de plus en plus vite, la course sera longue. (...) Et la question de la gouvernance publique reste centrale (...) à l'instar de celle de la formation de la main-d'œuvre qui devrait être une priorité réelle au lieu d'être un engagement cosmétique des gouvernements.

Après avoir été l'arrière-cour des puissances européennes et de leurs rivalités, l'Afrique est au XXIe

siècle l'arrière-cour des puissances émergentes et de leurs rivalités. (...) La Chine, le Brésil, l'Inde, la Turquie et la Corée du Sud ont développé de nouvelles relations multidimensionnelles avec les pays africains, y compris pour certains d'entre eux des relations militaires. (...) Dès lors, l'Afrique est le lieu où les vrais émergents (asiatiques et arabes) projettent en premier leur nouvelle puissance et s'offrent de nouvelles clientèles dans le cadre d'une compétition acharnée. (...) À ce jeu, la Chine reste en tête. (...) Sa croissance l'a rendu avide de matières premières africaines et elle est désormais le premier partenaire commercial et premier bailleur bilatéral du continent.

Ainsi, et paradoxalement, ce qui émerge derrière l'émergence de l'Afrique, c'est avant tout la puissance chinoise. Or, dans un continent très dépendant financièrement, la position dominante chinoise n'est pas sans conséquence politique pour les Africains, y compris en termes de politique intérieure. Pratiquée par les Occidentaux et l'URSS pendant la guerre froide, la diplomatie du portefeuille et du clientélisme a encore de beaux jours devant elle dans une Afrique qui émerge... (TROP) lentement.



L'émergence de la RDC en 2030 : c'est possible ?

D'après le Prof LUZONZO, chercheur à l'UPC, la RDC n'atteindra toujours pas le niveau d'aujourd'hui des pays émergents en 2030. En effet, même avec un taux de croissance moyen de 11% par an sur la période 2016-2030, elle ne réaliserait que 201 milliards USD de PIB en 2030, soit 1.861 USD/hab. Ce qui donne un revenu de 5 USD/hab et par jour, nettement en dessous de la moyenne actuelle des BRICS, variant entre 15 et 25 USD. Côté exportations, avec un taux de croissance annuel moyen de 18%, en 2030, la RDC exporterait pour 216,4 milliards USD, pas loin du niveau actuel du Brésil (231 milliards) et pèserait pour 1,13% du total mondial.



Retrouvez tous les produits BRASIMBA en gros et détail au dépôt froid Brasimba by The Bottle Store.



Retrouvez toute notre gamme de vins, mousseux et champagnes français à la Clé Des Châteaux by The Bottle Store.

thebottlestore.lub@gmail.com - 1, avenue Des Roches - Q / Golf



SOUS-TRAITANCE MINIERE

SOCIÉTÉ DE COMMUNICATIONS & DE SERVICES
13 années d'expérience dans la fourniture & la gestion du personnel spécialisé.

LOGISTIQUE ET TRANSPORT

TRAITEMENT DES DECHETS

SECURITE ET PROTECTION

TEXTILES

BANQUE MOBILE BLINDEE

Pour paiement dans les chantiers & carrières (Services Financiers)

FOURNITURE ET GESTION DU PERSONNEL

Spécialisé dans les carrières | mines

**CRÉATIVITÉ
+
ACTIVITÉ
=
EMPLOI**

📍 Siège social: 209, Av. Kalemie (Imm. CEDI) Kinshasa-Gombe
☎ (+243) 820 810 902,
✉ contact@scs-emplois.com
🌐 www.scs-emplois.com

ÉMERGENCE OR NOT ÉMERGENCE?

For "Le Monde", Thierry Vircoulon, professor at Sciences Po Paris, questions the notion of emergence in Africa. According to him, "the concept, put into all the sauces, has replaced the term development. Without defining the diversity of situations on the continent. Selected pieces.



In recent years, the term emergence has replaced the word development (...). In the 20th century, sub-Saharan Africa was developing. In the 21st century, it is emerging. Thus, out of 54 African countries, 37 have launched a plan to become an emerging one in the medium term. The emergence means that profound socio-economic changes are at work. Urbanization is rapid and changing lifestyles. A middle class is emerging. The growth prospects of African economies (...) are promising and sustainable. African entrepreneurs are innovating and creating new goods and services through digital technologies that connect Africans to other worlds. African women struggle to improve their status in society. The emergence is characterized by:

- a double-digit growth rate;
- the formation of a consumer market and its sociological corollary, a middle class;
- an increase in significant private investment that signals the attractiveness of the markets;
- access by a growing proportion of the population to new communication technologies.

Between 2001 and 2010, six of the ten countries with the highest economic growth rate in the world were African: Angola (1st), Nigeria (4th), Ethiopia (5th), Chad (7th), Mozambique (8th) and Rwanda (10th).

New technologies are spreading at a sustained pace in Africa with mobile Internet penetration expected to rise

to 38% in 2020.

(...) In 2017, a think tank of African experts, the Observatory for Emergence in Africa, published the first edition of its "Index of Emergence in Africa". The index of emergence in Africa thus establishes a classification of African countries by describing them as "emerging", "threshold", "potential", or "other". According to this index, there are only 11 emerging countries in Africa out of 54.

In 2018, what remains of the sustainable growth and emergence champions of ten years ago: among them, Rwanda is the only one to confirm its good performance over the long term. (...) Mozambique is in

the middle of an over-indebtedness crisis. Angola has gone from a GDP growth rate of 20% in 2006 to 1% (...). Nigeria - which entered recession in 2016 (-1.6%) - is only coming out of it very tentatively (+0.8%). Ethiopia is experiencing a complex political crisis. And Chad, an oil producer, is begging the Gulf countries (...).

With regard to African middle classes (...), the AfDB considers that an African belongs to the middle class when his daily income is between 2.2 and 20 dollars. But belonging to the middle class does not only mean being able to feed, shelter and clothe oneself (...). And, therefore, it is more accurate to set the middle class monetary bar from an income of 12 dollars a day. That is one African in ten instead of 1 in 3.

(...) Of the three key factors of economic growth (technology, capital and labour), two come from elsewhere. The inventions of the third industrial revolution (...) did not take place in Africa. Similarly, remittances, foreign direct investment and official development assistance represent 2.5 times the amount of private capital invested. (...) Finally, foreign aid continues to provide a substantial share of national budgets and thus of the financial viability of African States. (30% for Rwanda and 50% of the Burundian budget for example).

Moreover (...), commodity producing countries have not taken advantage of the decade of high commodity prices to diversify their economies and remain trapped by cyclical market developments. The rulers' outbursts of nationalism when the courts go up poorly concealing the personal rents they withdraw from this voluntary servitude.

(...) According to the IMF, eight countries are in a situation of over-indebtedness and as many present a high risk of falling into it. Public debt in sub-Saharan Africa represented 45% of GDP at the end of 2017, up 40% in three years ! (...)

Thus, L'émergence appears simultaneously as an update of vocabulary (...) and as a marketing move by definition ephemeral. Because it is above all a catch-up. And if the African continent emerges, it is also the last to do so. (...) But, given that the rest of the world is changing economically and technologically faster and faster, the race will be long. (...) And the question of public governance remains central (...), as should the question of manpower training, which should be a real priority rather than a cosmetic commitment by governments.

Having been the backyard of European powers and their rivalries,

Africa is in the 21st century the backyard of emerging powers and their rivalries. (...) China, Brazil, India, Turkey and South Korea have developed new multidimensional relations with African countries, some of them including military relations. (...) Africa is therefore the place where the truly emerging (Asian and Arab) first project their new power and offer themselves new customers in the context of fierce competition. (...) At this game, China remains in the lead. (...) Its growth has made it hungry for African raw materials and it is now the continent's leading trading partner and bilateral donor.

Thus, and paradoxically, what emerges behind the emergence of Africa is above all Chinese power. However, in a continent that is highly dependent financially, China's dominant position is not without political consequences for Africans, including in terms of domestic policy. Practised by the West and the USSR during the Cold War, portfolio diplomacy and clientelism still have a bright future ahead of them in an emerging Africa... (TROP) slowly.

The emergence of the DRC in 2030: is it possible?

According to Prof LUZONZO, a researcher at the UPC, the DRC will still not reach today's level of emerging countries in 2030. Indeed, even with an average growth rate of 11% per year over the period 2016-2030, it would only achieve a GDP of 201 billion USD in 2030, or 1,861 USD per inhabitant, which gives an income of 5 USD per inhabitant per day, well below the current BRICS average, varying between 15 and 25 USD. On the export side, with an average annual growth rate of 18% in 2030, the DRC would export USD 216.4 billion, not far from Brazil's current level (USD 231 billion) and would account for 1.13% of the world total.



DIMANCHE

16

SEPTEMBRE 2018
HEURE 09H - 19HUNIS
CONTRE
LA FAIMCourse
Du Lion
LIONS CLUB LUBUMBASHI AMANI

25\$

PARTICIPATION

POINT DE DEPART: PLACE DE LA POSTE/L'SHI
POINT DE CHUTE : CERCLE DE LA COMMUNAUTE BELGE DE L'SHI/ WALLON
PARCOURS: 10Km

+243858569442

<https://Amani.lc-lubumbashi.org>POINT DE VENTE:
RESTAURANT CASA MIA
GLOBAL BROADBAND SOLUTION

This is the kind of wealth AEL Mining Service is Proud to help you unearth. Advancing. Constantly evolving and defining the future of explosives in the mining industry

Route de l'aéroport - Luano city, AV. le baobab d'Afrique, bloc C, Lubumbashi, RDC

Tel: +243997027878

Email: company.email@aelms.com

Web: www.aelminingservices.com



A business of
AEICI
Mining Solutions™

L'OR GUYANAIS, LE COUP EN OR DE LUC GÉRARD ?

Dans un communiqué, passé dans la presse boursière internationale fin juillet, Brexia Gold Plata Peru, contrôlée par l'homme d'affaires congolais, Luc Gérard Nyafe, annonce son entrée dans le capital de Auplata, premier producteur d'or français coté en bourse (Euronext Growth – Alaup)

En regardant de plus près, des détails intriguent. En substance, cet achat pourrait assez vite tourner au «bingo» pour son auteur, et pour les happy few qui vont investir dans l'affaire.



Luc Gérard, implanté depuis une bonne vingtaine d'années en Colombie, où il a amassé quelque six cents millions de dollars via son fonds d'investissement, Tribeca Asset Management, n'est pas un débutant. On sait aussi que l'homme est un bâtisseur industriel et non un spéculateur en bourse. Tentons de comprendre la démarche.

Qui est Luc Gérard? Qu'est-ce que Brexia Gold Plata, et quid de Auplata?

Concernant le premier point, Mining and Business vous avait offert une grande interview dans son numéro 15. On y apprenait notamment que Luc Gérard avait décidé d'investir en

RDC, via la société Strategos, filiale congolaise de Tribeca créée pour l'occasion.

Spécialisée dans la santé et l'agro-business, elle participait de la vision de son actionnaire majoritaire, qui, conscient du potentiel, et pariant sur la post crise, faisait un retour presque romantique au pays de ses ancêtres afin d'y placer ses billes colombiennes.

Le romantisme de situation a été savamment calculé et semble, à l'heure actuelle, plutôt juteux. Entre fermes agro-industrielles arrivées en phase d'exploitation et premières unités de soins hospitaliers, tout irait au mieux pour Strategos — et cela sans attendre la post crise!

De plus, Luc Gérard se positionne en chantre de la diversification industrielle, se dote d'une image média plutôt avantageuse, intervient dans les conférences économiques en fustigeant la langue de bois de ses compatriotes... et devient en quelques mois une icône nationale! Le personnage, sympathique au demeurant, est à l'évidence à un redoutable joueur d'échecs. De fait, avec cet achat de Auplata, une autre question arrive à l'esprit: Luc Gérard ne chercherait-il pas, et cela depuis le départ, à rentrer par la grande porte dans le mining business RDCongolais et africain?



Le montage, via l'achat en numéraire, par augmentation du nombre d'actions, de plus de 8 % par Brexia Gold Plata, de la société minière française Auplata, qui possède la plupart des concessions aurifères de Guyane française — 350 tonnes d'or estimées — est en effet intéressant à plus d'un titre.

Auplata, connue pour ses pertes chroniques depuis 2006, table depuis des années sur deux points pour se refaire une santé financière : la mise en service de l'usine de cyanuration de Dieumerci, gisement d'or en Guyane française d'environ 18 tonnes d'or, et l'adoption, après des années d'atermoiements des gouvernements français successifs, du nouveau code minier (Il n'y a pas qu'en RDC qu'on change les codes miniers!). Or, il s'avère que l'usine de

cyanuration est terminée depuis quelques mois et que la phase d'exploitation est donc toute proche. Le nouveau code minier français étant, quant à lui, enfin voté. Pourtant, malgré ces excellentes nouvelles, les investisseurs rechignent toujours à acheter de l'Auplata. Il est vrai que sous la pression du Monsieur Environnement de Macron, Nicolas Hulot, la célèbre « Montagne d'or » (180 tonnes d'or sur 7 km²!), l'un des plus grands gisements aurifères du monde, situé en Guyane française et en partie sous concession de Auplata, peine à voir son exploitation autorisée. Par ailleurs, après des années d'investissement sans production, les caisses de Auplata étaient quasi vides et une capitalisation en numéraire s'avérait donc indispensable.

Et c'est là que le flair de notre Congolais entre en jeu. Il sait que Auplata a besoin de capitaux, il sait aussi que l'usine de Dieumerci est opérationnelle, il sait enfin que Auplata possède, via ses 27 % de participation dans CMT, la Compagnie Minière de Touissit, de concessions minières de Zinc et d'Argent au Maroc et en Côte d'Ivoire. Il connaît bien le terrain sud-américain, maîtrise le terrain africain grâce à son exceptionnel réseau sur le Continent. Il a les capitaux. Trop facile! Cerise sur le lingot, au début des années 2000, Auplata s'était offert une part du capital de la société suédoise de recherche géologique par satellite, ASA Element. Ce qui pourra s'avérer fort utile dans un espace continental où les données

géologiques ont pour la plupart été réalisées il y a plus de 50 ans.

Bref, en juillet dernier, Brexia Gold Plata, la filiale péruvienne de Tribeca, spécialisée dans le gold mining au Pérou (l'ancien royaume Inca est le sixième producteur mondial d'or), décoche cinq petits millions d'euros pour s'offrir 8 % de Auplata au tarif de 0,14 euro l'action alors que le titre est aux environs de 0,05 euro, en faisant procéder à une augmentation du nombre d'actions. Cet apport en capitaux permettant très certainement de remplir les caisses et d'avoir le cash flow nécessaire à une reprise solide de l'activité pour l'entreprise. Début août, Luc Gérard entre de facto au conseil d'administration de Auplata. Mais pourquoi 0,14 euro me direz-vous? Ce monsieur serait-il un mauvais homme d'affaires capable de surpayer? Que nenni! Non seulement la valeur intrinsèque sur base des réserves

est de 2 euros en «share», mais, selon nos sources, Brexia a reçu des BSA (Warrants) qui compensent allègrement la surcote.

La porte guyanaise n'est-elle pas la porte vers ce continent africain que Luc Gérard rêve de conquérir? En effet, au regard du communiqué de presse, le numéraire perçu par Auplata ne doit servir qu'à la montée de cette dernière dans le capital de la CMT, et donc à booster l'activité de Touissit. Après enquête de M&B, avec ses 13 concessions, 18 permis d'exploitation et 35 permis de recherche, on découvre que la CMT est en passe de devenir un géant africain du plomb, cuivre, zinc et argent, grâce à de nouveaux gisements exceptionnels découverts en 2016.

Le lecteur attentif se dira : comment le cash peut-il dès lors servir à Dieumerci, en Guyane, s'il est utilisé pour CMT? Et il aura raison. Mais

n'oublions pas que CMT est déjà en phase d'exploitation et que Brexia Gold Plata Peru qui, finalement, est en train de rafler la mise, produit 2 millions de dollars d'excédents mensuels. De quoi donner un petit coup de main aux nouveaux associés guyanais... Au billard, cela s'appelle un coup à trois bandes, et dans la partie qui nous intéresse, il y a fort à parier que les boules soient en or pour l'actionnaire à 80 % de Brexia GPP, Luc Gérard, et pour ceux qui le suivront dans cette partie de reconquête de l'industrie extractive africaine par les Africains. Sans vouloir jouer au Soros en herbe, je pense qu'acheter de l'Auplata, alors que l'action est fin août aux environs de 0,07 euro, reste un coup gagnant à court terme.

F.L.

L'ACCÈS INTERNET HAUT DÉBIT EN TOUTE SIMPLICITÉ

Global Evolution Solutions

Wi-BOX

Global Broadband Solution

AV. MAMA YEMO 486
Tél: 0990909500/0828502713
sales@lub.gbs.cd - www.global.cd

GUYANESE GOLD, THE GOLD SHOT OF LUC GÉRARD?

In a press release in the international stock market at the end of July, Brexia Gold Plata Peru, controlled by the Congolese businessman, Luc Gérard Nyafe, announces its entry in the capital of Auplata, first French gold producer listed on the stock market (euronext Growth-Alaup). A closer look reveals intriguing details. In essence, this purchase could quickly turn into 'bingo' for its author, and for the happy few who will invest in the business.



Luc Gérard, settled in Colombia for about twenty years, where he has raised some six hundred million dollars through his investment fund, Tribeca Asset Management, is not a beginner. The man is also known a true builder of an industrial empire and not a speculator on the stock market.

Let's try to understand the set-up.

Who is Luc Gérard? What is Brexia Gold Plata, and what about Auplata? Regarding the first point, Mining

and Business had offered you a great interview in its issue number 15. We learned that Luc Gérard had decided to invest in the DRC, via Strategos, the Congolese subsidiary of Tribeca created for the occasion.

Specialising in health and agro-business, she took part in the vision of her majority shareholder, who, aware of the potential, and betting on the post crisis, made an almost romantic return to the country of his ancestors to place his Colombian marbles. This opportune romanticism has

been cleverly calculated and seems, at present, rather juicy. Between agro-industrial farms that have reached the exploitation phase and the first hospital care units, everything would be best for Strategos—and that without waiting for the post-crisis period!

In addition, Luc Gérard positions himself as a champion of industrial diversification, has a media image rather advantageous, intervenes in economic conferences by castigating the political cant of his compatriots



... and becomes in a few months a true national iconic figure!

The character, incidentally sympathetic, is obviously a formidable chess player.

In fact, with this purchase of Auplata, another question comes to mind: Wouldn't Luc Gérard seek, and since the beginning, to get his foot in the door in the DR Congo and African mining business?

The set-up, through the purchase in

cash, by increasing the number of shares, of more than 8% by Brexia Gold Plata, of the French mining company Auplata, which has most of the gold concessions of French Guiana—about 350 tons of gold estimated—is indeed interesting in many instances.

Auplata, known for its chronic losses since 2006, has been focusing on two points, for years, to recover its financial health: the operationalisation of the cyanidation

plant of Dieumerci, gold deposit in French Guiana of about 18 tons of gold, and the adoption of the new mining code after years of procrastination by successive French governments (yes, it is not only in the DRC that the mining codes are changed!).

Now, it turns out that the cyanidation plant has been completed for a few months and that the operating phase is so close. The new French mining code being, finally, voted.



Yet, despite this excellent news, investors are still reluctant to buy Auplata. It is true that under the pressure of Macron's Mr. Environment, Nicolas Hulot, the famous 'Montagne d'Or' (180 tons of gold over 7km²!), one of the largest gold deposits in the world, located in French Guiana, and partly under concessions from Auplata, still hardly waits to see his exploitation authorised.

In addition, after years of investment without production, the Auplata coffers were almost empty and capitalisation in cash was therefore essential.

And this is where the flair of our Congolese comes into play. He knows that Auplata needs funds; he also knows that the Dieumerci plant is operational; he eventually knows that Auplata owns, through its 27% stake

in CMT, the 'Compagnie Minière de Touissit', mining concessions of zinc and silver in Morocco and Ivory Coast. He is familiar with the South American terrain and masters the African terrain thanks to his exceptional network on the Continent. He has the funds. Easy game!

Cherry on the ingot, in the early 2000s, Auplata acquired some share in the capital of the very serious Swedish satellite geological research company, ASA Element. This may prove very useful in a continental area where most of the geological data are from more than 50 years ago.

In short, last July, Brexia Gold Plata, the Peruvian subsidiary of Tribeca, specialising in gold mining in Peru (the former Inca kingdom is the sixth-largest world producer of gold),

put in some five million euros to acquire 8% of Auplata at the price of 0.14 euro per share while the share is around 0.05, by proceeding with an increase in the number of shares. This capital contribution certainly makes it possible to fill the coffers and to have the cash flow necessary for a solid recovery of the activity for the company. Early August, Luc Gérard de facto joined Auplata's Board.

But why 0.14 euro would you tell me? Would Mr. Gérard be a bad businessman capable of overpaying?

No way, Jose! Not only is the intrinsic value based on reserves 2 euro in 'share' but, according to our source, Brexia has received BSA (Warrants) which merrily compensate the premium.

Isn't the Guyanese gateway the gateway to this African continent

that Luc Gérard dreams of conquering? Indeed, in light of the press release, the cash received by Auplata should only be used for the rise of the latter in the capital of the CMT, and therefore to boost the activity of Touissit. After a survey by M & B, with its 13 concessions, 18 operating permits and 35 research permits, it appears that the CMT is fast becoming an African giant in lead, copper, zinc and silver, thanks to new exceptional deposits discovered in 2016.

The attentive reader will say: But how can the cash then be used for the exploitation of Dieumerci, in Guyana, if it is used for CMT? And he will be right. But let's not forget that CMT is already in the exploitation phase and that

Brexia Gold Plata Peru, which is currently reaping benefits, produces 2 million dollars of monthly surpluses. Enough to give a little help to new Guyanese partners...

In billiard, this is called a multi-strip shot, and for the part that interests us, it's a safe bet that the shareholder with 80% of Brexia GPP, Luc Gérard, and for all those who will follow him in this adventure of reconquest of the African extractive industry by the Africans.

Without wanting to play the budding Soros, I think that buying Auplata, while the share is around 0.09 euro mid August remains a big winning shot in the very short term.

FL



When moving tons of earth, we measure every detail,
right down to the millimeter.

Route de l'aéroport -luano city, AV. le baobab d'Afrique, bloc C, Lubumbashi, RDC

Tel: +243997027878

Email: company.email@aelms.com

Web: www.aelminingservices.com



A business of
GAECI
Mining Solutions™

CERTIFICATION DU POTENTIEL MINIER: La RDC est-elle une telle mine d'or?

Le Congo, scandale géologique? C'est un truisme, une lapalissade, une certitude! Que dis-je? «Une tarte à la crème»! Mais est-ce une vérité?



Chaque Congolais est tellement persuadé que son pays est « Potentiellement » tellement riche qu'il en a convaincu la planète entière. Cependant, lorsque les observateurs ont cherché les preuves de cette richesse, le bilan est contradictoire et bien maigre. Ainsi lorsque les experts ont cherché ces preuves, ils se sont aperçu que seulement 10 à 17% du territoire avait été réellement analysé. Les dernières cartes datent de 1972, 46 ans !

Programme de recherche et prospection dans la certification du potentiel minier de la RDC.

La République Démocratique du Congo est dotée de vastes gisements de cuivre, cobalt, or, diamant, cassitérite et coltan (colombo-tantalite). Elle fait face à un défi majeur, celui d'accroître la production, d'organiser l'activité artisanale minière ainsi que la mine à petite échelle, tout en s'assurant que l'industrie minière redevienne une véritable source de croissance et de bénéfices pour le peuple congolais. C'est dans ce contexte que le Gouvernement de la RDC, en

collaboration avec la Banque Mondiale (BM), a mis en place un Projet d'appui au secteur des Mines (PROMINES) pour le développement du secteur minier dans plusieurs provinces de la RDC. Le Projet PROMINES a pour objectif principal : l'augmentation de la production minière et de sa valeur ajoutée ; le renforcement des institutions publiques dans leur capacité à gérer le secteur minier d'une manière efficace et transparente ; l'amélioration de la capacité du Gouvernement à canaliser les revenus et les bénéfices produits par le secteur pour le développement économique durable. Ceci passera par une amélioration de la bonne gouvernance du secteur minier et l'augmentation de la contribution à la croissance économique et au développement durable aux niveaux national, provincial et local. Il s'articule autour des quatre axes suivants :

- Accès aux ressources :
- Renforcement des capacités de gestion du secteur minier :
- Renforcement de la transparence et de la responsabilisation :
- Développement durable du secteur minier :

Dans le cadre du volet Accès aux ressources, le Gouvernement s'est lancé dans un vaste programme de modernisation des infrastructures de géodonnées pour disposer de données géologiques fiables et pertinentes afin d'acquérir une bonne connaissance du sous-sol permettant d'évaluer et de promouvoir ses ressources minérales.

Outre la mise à jour de la carte géologique de la RDC, vieille de plus de 40 ans, 6 grandes activités principales sont poursuivies à savoir :

1. Les données topographiques (MGCP ou Vmap2) sur 6 sites (ZRG) à utiliser comme éléments de base en vue du développement de produits géo scientifiques.

2. Une campagne géophysique aéroportée sur 6 sites (ZRG), incluant une interprétation préliminaire des données et produits générés.

3. Des études géologiques sur les 6 zones sélectionnées (ZRG) incluant les études géochimiques, gîtologiques et l'estimation des ressources minérales potentielles.

4. Des études prospectives sur des blocs cibles en vue de déterminer le potentiel minéralogique contenu dans les zones sélectionnées.

5. Tous ces résultats serviront à la mise en place d'une banque de données nationale (BNDG) en vue de mettre à la disposition du public des informations fiables sur les ressources et le potentiel du sous-sol congolais.

6. Toutes ces activités donneront lieu à la mise en place du SGNC (Service Géologique Nationale du Congo) récemment créé par ordonnance présidentielle.

RESEARCH AND PROSPECTING PROGRAM IN THE CERTIFICATION OF THE MINING POTENTIAL: is the DRC such a gold mine?

The Congo geological scandal: It is a truism, a truism, a certainty, in short, a cream pie but is it true?

Isn't the real scandal ignorance of the state of his own reserves?

Each Congolese is so convinced that his country is "Potentially" so rich that he has convinced the entire planet.

However, when observers have looked for evidence of this wealth, the record is contradictory and thin. So when the experts looked for this evidence, they found that only 10 to 17% of the territory had actually been analysed.

The last maps are from 1972, 46 years ago!

Research and prospecting program in the certification of the DRC's mining potential.

The Democratic Republic of Congo has vast deposits of copper, cobalt, gold, diamond, cassiterite and coltan (colombo-tantalite). It faces the major challenge of increasing production, organizing artisanal mining and small-scale mining, while ensuring that the mining industry becomes a real source of growth and profit for the Congolese people.

It is in this context that the Government of the DRC, in collaboration with the World Bank (WB), has set up a Mining Sector Support Project (PROMINES) for the development of the mining sector in several provinces of the DRC. The main objectives of the PROMINES Project are: to increase mining production and its added value; to strengthen public institutions in their capacity to manage the mining sector in an

efficient and transparent manner; and to improve the Government's capacity to channel revenues and benefits generated by the sector to sustainable economic development. This will involve improving good governance in the mining sector and increasing the contribution to economic growth and sustainable development at the national, provincial and local levels. It is structured around the following four axes:

- Access to resources :
 - Building Management Capacity in the Mining Sector :
 - Strengthening transparency and accountability:
 - Sustainable development of the mining sector :
- Under the Access to Resources component, the Government has embarked on a major programme to modernize geodata infrastructure to provide reliable and relevant geological data in order to acquire a good understanding of the subsoil and to assess and promote its mineral resources.

In addition to updating the geological map of the DRC, which is more than 40 years old, 6 main activities are being pursued, namely :

1. Topographic data (MGCP or Vmap2) on 6 sites (ZRG) to be used as basic elements for the development of geoscientific products.
2. An airborne geophysical campaign on 6 sites (ZRG), including a preliminary interpretation of the

generated data and products.

3. Geological studies on the 6 selected zones (GRZ) including geochemical and depositological studies and estimation of potential mineral resources.

4. Prospective studies on target blocks to determine the mineralogical potential contained in the selected zones.

5. All these results will be used to set up a national data bank (BNDG) to provide the public with reliable information on the resources and potential of the Congolese subsoil.

6. All these activities will lead to the establishment of the SGNC (Service Géologique Nationale du Congo) recently created by presidential order.



Célébrez au Memling des évènements qui vous ressemblent.

Chaque lieu est optimisé pour faire de vos meetings, évènements et mariages une réussite.

Nos équipes passionnées portent une attention particulière au moindre détail et mettent leur créativité à votre service.

Nos offres s'adaptent à vos besoins !

HOTEL MEMLING
★★★★★
Kinshasa

PLUS D'EXCUSES POUR LE SECTEUR MINIER: le règlement a été publié !

Le 9 mars 2018, provoquant un tollé au sein du secteur minier, le Président promulguait le nouveau code minier. Résultat : augmentation des redevances, création de nouvelles taxes mais surtout suppression de la clause de stabilité protégeant les miniers et leurs sous-traitants pendant 10 ans.

Qu'à cela ne tienne, lors de l'audience accordée au G7-Miniers (Randgold, AngloGold Ashanti, Glencore, Ivanhoe, Zijin Mining, MMG and China Molybdenum) le 7 mars, Joseph Kabila leur promettait un dialogue constructif avec le Gouvernement après la promulgation du code afin de trouver un terrain d'entente.

Le Gouvernement a alors organisé une série de travaux préparatoires du règlement minier. Présent lors de ces sous-commissions, le G7-miniers a partagé ses préoccupations principalement liées à la fiscalité et à la clause de stabilité et proposé certains « aménagements ».

Mais comme l'a rappelé le Ministre des Mines, Martin Kabwelulu, le règlement minier, adopté sous forme de décret, représente les mesures d'application du code minier et ne peut en aucun cas aller à l'encontre de ce dernier.

Le 8 juin dernier, après 3 mois d'attente, le règlement minier a enfin été signé. Alors, ce dernier répond-il aux préoccupations du secteur ? Se démarque-t-il du Code Minier ?

En voici un aperçu :

PARTICIPATION DANS LE CAPITAL DES SOCIÉTÉS MINIÈRES

En sus des 10% réservés à l'Etat, une participation des personnes physiques de nationalité congolaise est requise pour la constitution du capital social des sociétés minières à hauteur d'au moins 10 % du capital social.

Le règlement minier nous précise alors

que ces 10% « peuvent » (simple conseil ou obligation?) être acquis de la manière suivante:

- 5% à un ou plusieurs congolais capables d'acquiescer les parts ou actions,
- 5% aux employés de l'entreprise minière.

Ces parts sont par ailleurs librement cessibles.

A noter également que toute demande de permis d'exploitation doit mentionner l'identité complète de ces personnes physiques de nationalité congolaise ainsi que leur pourcentage de détention.

CESSION DE PARTS DES SOCIÉTÉS MINIÈRES

Certains l'auront noté dans la nouvelle nomenclature datant du 13 mars 2018, le droit proportionnel (3% pour les provinces du Lualaba et Haut-Katanga) dû aux entités décentralisées sur la vente d'actions a été supprimé.

Le règlement minier, lui, nous annonce que toute cession (directe) d'actions ou de parts d'une société titulaire d'un titre minier est soumise au paiement des droits proportionnels au profit de Trésor Public. Ces droits, à charge du cessionnaire, s'élèvent à 1% de la valeur nominale des parts cédées (et non de la valeur de marché).

Le code minier a également introduit l'impôt spécial sur les plus-values de cession d'actions ou de parts sociales. En effet, en cas de cession de parts d'une société titulaire d'un droit minier par un cédant non établi en RDC, la plus-value réalisée est imposée à l'impôt sur les bénéfices et profits par voie de retenue à la source.

Bien que le code minier ne semble faire référence qu'aux ventes directes, le règlement, lui, mentionne les ventes directes et indirectes.

TENUE DE LA COMPTABILITÉ

Au grand soulagement de tous, le règlement minier précise que la comptabilité peut toujours être tenue dans une devise étrangère cotée par la BCC. En effet, cette disposition, présente dans l'ancienne version du code minier, avait été supprimée.

IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES ET PROFITS

L'impôt sur les bénéfices et profits minimum de 1% du chiffre d'affaires est maintenant applicable aux sociétés bénéficiant du code minier. Ceci risque d'avoir un impact important sur les miniers qui, pour beaucoup, sont en situation de pertes fiscales.

SUPERPROFIT

Afin de contrôler la déclaration de l'impôt spécial sur les profits excédentaires de 50% (appliqué sur les bénéfices réalisés lorsque les cours des matières ou des commodités connaissent un accroissement supérieur à 25% par rapport à ceux repris dans l'étude de faisabilité), les miniers sont tenus de déposer auprès des autorités fiscales une copie de l'étude de faisabilité.

Pour les nouveaux projets, ce dépôt doit s'effectuer avant l'entrée effective en production. Pour les projets existants, le dépôt doit être accompli dans les 90 jours qui suivent la publication du règlement minier, soit mi-octobre.

La déclaration de l'impôt spécial sur les profits excédentaires doit être souscrite au plus tard le 30 avril de l'année qui suit la réalisation des profits excédentaires (même échéance que la déclaration IBP).

MISE EN APPLICATION

Le règlement minier est entré en vigueur à la date de sa signature, soit le 8 juin 2018.

Ce dernier a été publié au Journal Officiel mi-juillet.

Elvire Denamur

PricewaterhouseCoopers Tax & Legal
Senior Manager
Lubumbashi | RDC
denamur.elvire@cd.pwc.com
+243 999 309 902

Samuel Cazes

PricewaterhouseCoopers Tax & Legal
Senior Manager
Lubumbashi | RDC
cazes.samuel@cd.pwc.com
+243 999 309 902

NO MORE EXCUSES FOR THE MINING SECTOR: the regulation has been published!

On 9 March 2018 and causing an outcry within the mining sector, the President promulgated the new mining code. The result : an increase in royalties, the creation of new taxes and, above all, the sweep of the grandfathering clause protecting mining companies and their subcontractors for 10 years.

Never mind, during the meeting granted to G7-Miners (Randgold, AngloGold Ashanti, Glencore, Ivanhoe, Zijin Mining, MMG and China Molybdenum) on 7 March, Joseph Kabila promised a constructive dialogue with the Government after the promulgation of the code to find common ground. The Government then organized a series of preparatory works for the mining regulations. Attending these sub-commissions, the G7-Miniers shared its concerns mainly related to taxation as well as to the stability clause and proposed some "adjustments". But as the Minister of Mines Martin Kabwelulu reminded, the mining regulation, adopted in the form of a decree, represents the measures of application of the mining code and cannot in any case conflict with the code. On June 8, after 3 months of waiting, the mining regulation was finally signed. So, does the latter answer to the concerns of the sector? Does it stand out the mining code?

Here is an overview: SHAREHOLDING IN MINING COMPANIES

In addition to the 10% reserved for the DRC State, a minimum 10% participation of natural persons of Congolese nationality is required in case of incorporation of a mining company.

The mining regulation then specifies that this 10% "can" (simple advice or obligation?) be acquired as follow:

- 5% by one or more Congolese individuals who are able to acquire those shares,
- 5% by Congolese employees of the mining company.

These shares are freely transferable. It should also be noted that any request for an exploitation license has to mention the complete identity of these natural persons of Congolese nationality as well as their percentage of shareholding.

SALE OF MINING COMPANIES' SHARES

As some may have noted in the new nomenclature dating from March 2018, the proportional duty (3% for the provinces of Lualaba and Haut-Katanga) due to the Province on the sale of shares has been repealed.

The mining regulations states that any (direct) sale of shares of a company holding a mining title is subject to the payment of the proportional duties in favour of the Public Treasury. These rights, payable by the transferee, amount to 1% of the nominal value of the shares sold (and not the market value).

The mining code also introduced the special tax on capital gains realized on the sale of shares. Indeed, in the event of a transfer of shares of a company holding a mining license by a transferor not established in the DRC, the realized capital gain is taxed for corporate income tax purposes (by way of withholding tax). Although the mining code seems to only refer to direct sales, the regulation refers to direct and indirect sales.

BOOKKEEPING

To everyone's relief, the mining regulation specifies that the bookkeeping can still be held in a foreign currency quoted by the Congolese Central Bank.

Indeed, this provision, present in the old version of the mining code, had been removed.

CORPORATE INCOME TAX

The minimum corporate income tax amounting to 1% of the turnover is now applicable to companies benefiting from the mining code. This may have a significant impact for the mining companies, which for many are in a tax loss position.

SUPERPROFITS

In order to control the declaration of the special tax on excess profits of 50% (applied on the profits made when the prices of minerals increase by more than 25% compared to those included in the feasibility study), miners are required to file a copy of the feasibility study with the tax authorities.

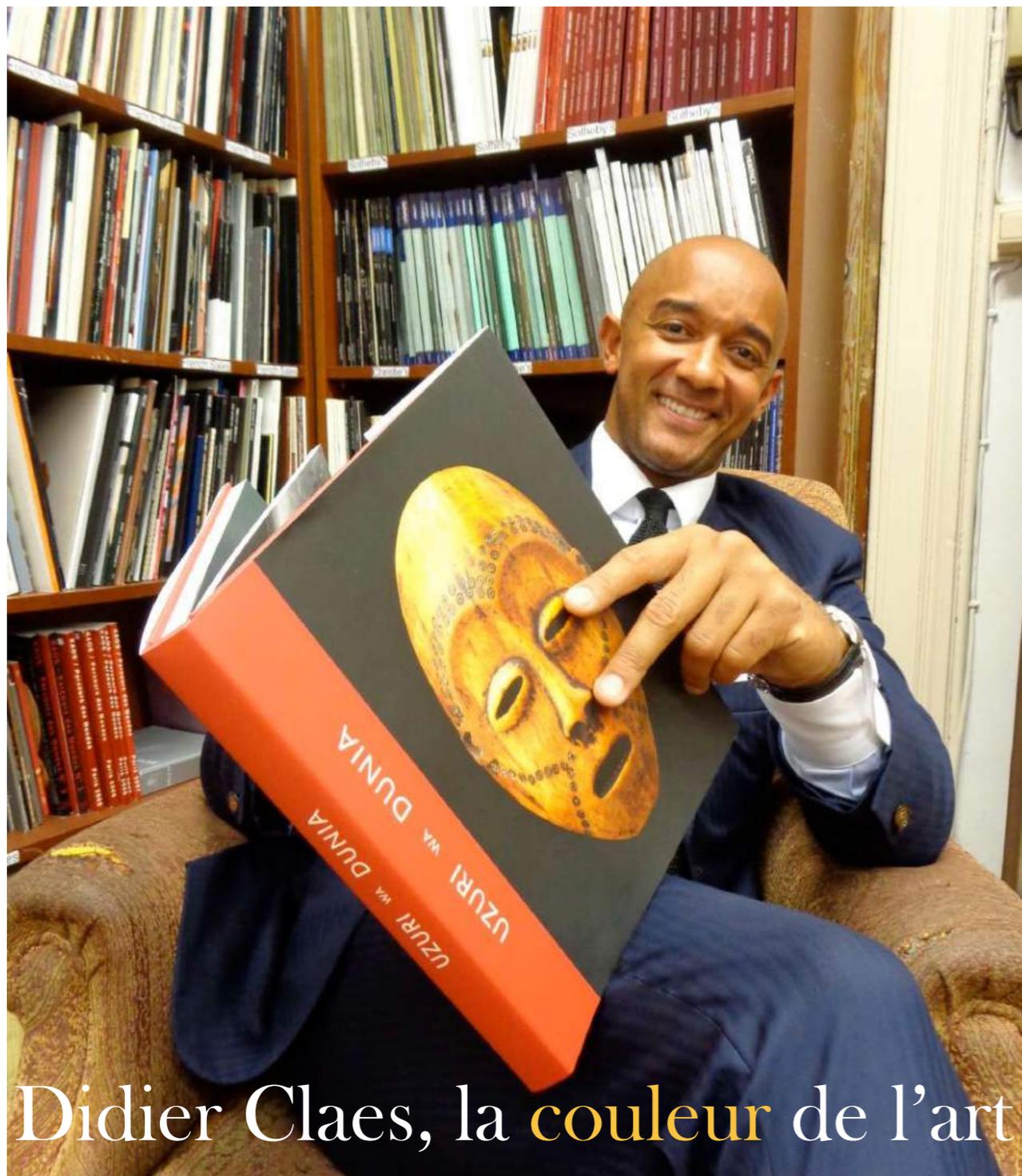
For new mining projects, this filing must be made before starting production phase. For existing mining projects, the filing must be completed within 90 days after the publication of the mining regulation, i.e. mid-October.

The declaration of the special tax on excess profits must be filed by April 30 of the year following the realization of the excess profits (same deadline as for the annual corporate income tax return).

ENTRY INTO FORCE

The mining regulation came into force on the date of its signature, 8 June 2018.

The latter was published in the Official Gazette mid-July.



Didier Claes, la couleur de l'art

Né en République Démocratique du Congo d'un père belge et d'une mère congolaise, Didier Claes arrive en Belgique à 16 ans. Celui qui fait partie du top mondial des marchands d'art africain tire sa passion de son père, chercheur pour le musée de Kinshasa. A 18 ans il effectuera son premier voyage au Congo à la recherche de pièces. De cette passion, est né un métier. Aujourd'hui installée au Sablon à Bruxelles, la Galerie Didier Claes compte désormais parmi sa clientèle de nombreux collectionneurs américains et européens ainsi que des institutions muséales internationales.



Mining and Business Magazine: Didier Claes vous avez créé la Galerie Didier Claes, un espace dédié aux Arts Classiques d'Afrique Noire à Bruxelles.

Comment est-né cette vocation ?

Didier Claes : Mon père était chercheur et travaillait au Musée National de Kinshasa. Toute ma vie, j'étais immergé dans le monde des objets, leur recherche en brousse jusqu'à leur présentation dans le musée. Les objets d'art africain ont toujours fait partie de mon quotidien. L'ouverture d'un espace dédié aux arts classiques africains était la juste continuité de mon métier de marchand, une suite légitime. Il y a 17 ans, ma première petite galerie voyait le jour, rue Sainte Anne au Sablon. Ensuite j'ai déménagé la galerie rue Van Moer, toujours au Sablon et j'y suis resté durant plusieurs années. L'année dernière, soucieux de me réinventer, ma galerie s'est installée rue de l'Abbaye au milieu des galeries d'art contemporain.

MBM : Présentez-nous l'étendue de la mission que s'est fixée votre structure

DC : L'activité de galeriste tient pour une bonne part dans la découverte

de belles pièces. Pour cela, une grande connaissance de son domaine d'expertise est nécessaire. Avoir un réseau de contacts est également très important, des acheteurs et des vendeurs. La qualité du rapport humain, de confiance, voir d'amitié est très important dans mon métier. Ensuite, il faut avoir un feeling quasi intuitif qui permet de présenter le bon objet à la bonne personne.

Ma galerie existe depuis 17 ans. En arrivant en Belgique, je me devais de trouver un espace d'exposition afin d'être reconnu auprès du monde de l'art. En tant qu'autodidacte, j'ai dû me faire une place dans un milieu très fermé. Les difficultés ont été nombreuses mais je n'ai cessé de persévérer. J'ai atteint mon objectif: ouvrir une galerie spécialisée dans l'art classique de l'Afrique Noire. Je me suis rendu compte dès le départ qu'être une personne de couleur dans le milieu de l'art était quelque chose d'extrêmement rare, principalement dans le domaine de l'art africain.

Encore à l'heure actuelle, je pense être un des seuls marchands (d'art africain) de couleur à être présent sur les foires internationales et nationales. En outre, je suis président de la seule

association au monde réunissant les marchands d'Art africain, la Bruneaf qui se tient à Bruxelles. La Galerie Didier Claes s'est imposée parmi les plus grandes sur le marché de l'art africain. J'ai été surpris de découvrir que le magazine anglais Art&Auction me cite parmi les 40 personnalités les plus influentes du monde de l'art.

MBM : Vous appartenez à une nouvelle génération d'Africains soucieux de l'évolution de leur continent. Peut-elle impacter le développement de l'Afrique?

DC : Sans aucun doute, j'ai pu par ailleurs remarquer lors de mes fréquents voyages en Afrique que la diaspora est une source d'inspiration pour ceux qui voient l'Afrique comme territoire d'avenir et d'effervescence. La nouvelle génération a la volonté d'avancer et de se faire entendre et ceci dans divers domaines tels que le sport, le marketing... Je veux appartenir et contribuer à cette énergie qui pousse le développement de notre continent. L'Afrique, me semble-t-il, est en plein essor et si je peux y contribuer, je suis ravi.

Contact www.didierclaes.art

Didier Claes, the colour of art



Born in the Democratic Republic of Congo to a Belgian father and a Congolese mother, Didier Claes arrived in Belgium at the age of 16. One of the world's top African art dealers, he draws his passion for the Kinshasa museum from his father, a researcher. At the age of 18, he made his first trip to the Congo in search of parts. Today located at Sablon in Brussels, Galerie Didier Claes now counts among its clientele numerous American and European collectors as well as international museum institutions.

Mining and Business Magazine: **Didier Claes you have created the Didier Claes Gallery, a space dedicated to Black African Classical Arts in Brussels. How was this vocation born?**

Didier Claes: My father was a researcher and worked at the National Museum in Kinshasa. All my life, I was immersed in the world of objects, their search in the bush until their presentation in the museum. African art objects have always been part of my daily life. The opening of a space dedicated to African classical arts was the right continuity of my profession as a merchant, a legitimate continuation. 17 years ago, my first small gallery was created on Sainte Anne Street in Sablon. Then I moved the gallery to rue Van Moer, still in Sablon and stayed there for several years. Last year, anxious to reinvent myself, my gallery moved to rue de l'Abbaye in the middle of contemporary art galleries.

MBM : Present us the scope of the mission that your structure has set itself

DC : The activity of a gallery owner depends to a large extent on the discovery of beautiful pieces. For that, a great knowledge of his field of expertise is necessary. Having a network of contacts is also very important, buyers and sellers. The quality of the human relationship, trust and even friendship is very important in my job. Then, you need to have an almost intuitive feeling that allows you to present the right object to the right person. My gallery has existed for 17 years. When I arrived in Belgium, I had to find an exhibition space in order to be recognized by the art world. As a self-taught person, I had to make my place in a very closed environment. The difficulties were many but I never stopped persevering. I achieved my goal: to open a gallery specializing in the classical art of Black Africa. I realized from the start that being a person of colour in the art world was something extremely rare, especially in African art. Still today, I think I am one of the only (African art) colour dealers to be present at international and national fairs. In addition, I am president of the only association in the world bringing together African

art dealers, Bruneaf, which is held in Brussels. Galerie Didier Claes has become one of the largest on the African art market. I was surprised to discover that the English magazine Art&Auction named me among the 40 most influential personalities in the art world.

MBM : You belong to a new generation of Africans concerned about the evolution of their continent. Can it have an impact on Africa's development?

DC : Without a doubt, I have also noticed during my frequent trips to Africa that the diaspora is a source of inspiration for those who see Africa as a territory of future and effervescence. The new generation has the will to move forward and make itself heard in various fields such as sport, marketing... I want to belong to and contribute to this energy that drives the development of our continent. Africa, it seems to me, is booming and if I can contribute to it, I am delighted.

Contact www.didierclaes.art

CONFIRMED SPEAKERS



H. E. DR. AMEENAH GURIB-FAKIM
6th President, Republic of Mauritius



H.E. CECILIA JULIN
Ambassador of Sweden to South Africa, Botswana, Lesotho and Namibia, Embassy of Sweden, Pretoria



PATRICIA DE LILLE
Executive Mayor of Cape Town South Africa



HRM OBA (KING) DOKUN THOMPSON
The Oloni of Eti-Oni Osun State, Nigeria



BARBARA MAKHUBEDU
Chief Financial Officer Shell, South Africa



PROF MAMOKGETHI PHAKENG
Vice-Chancellor, University of Cape Town South Africa

AND MORE ...



AWIEF



4TH AFRICA WOMEN INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP FORUM

8-9 NOVEMBER 2018

CAPE TOWN INTERNATIONAL CONVENTION CENTRE (CTICC)
CAPE TOWN, SOUTH AFRICA

**2 DAYS | 60 SPEAKERS | 50 EXHIBITORS | 600 DELEGATES
| 10 MASTERCLASSES | 20+ PARTNERS**



KEY TOPICS

Digitalisation and the Digital Economy

High-Level Debate: Creating Value for Women in Agribusiness

Mobilizing Start-up Finance and Financial Inclusion

Innovation and Industry Disruptions: 4IR, Big Data, Blockchain & Artificial Intelligence

Entrepreneurship Learning and Emerging Ecosystems

Women in Energy Forum

PARTICIPATE NOW

To exhibit or sponsor: email info@awieforum.org

To attend as a delegate:
www.http://awieforum.com/delegate-registration-2

FEATURED SPONSORS



MEDIA PARTNERS



Tel: +27 21 826 8878 | Email: info@awieforum.org | Web: www.awieforum.org • www.awieforum.com | #AWIEF2018 • #AWIEFAwards



SAWUBONA JOZI

L'Afrique reste une destination fascinante. Une faune exceptionnelle, des paysages à couper le souffle, une histoire, des cultures. Chaque année des millions de touristes venus du monde entier découvrent ce magnifique continent. Accueillant plus de 4,5 millions de visiteurs, Johannesburg la ville la plus verte d'Afrique, est l'une des destinations favorites au monde.



C'est le genre de ville dont votre mère aurait pu vous avertir : trop grande, trop dangereuse. Et Johannesburg a tendance à accueillir ses visiteurs non pas avec une beauté subtile et un charme doux, mais avec un mélange de convoitise et de sensualité

Les débutants peuvent être un peu ébranlés, mais ensuite, réveillés et alertes, ils trouveront une métropole dynamique et en perpétuel mouvement. Johannesburg est le cœur de l'Afrique des affaires, le cœur des tendances, la musique, la

mode et le design, la capitale du cool. Chaotique ? Bien sûr ? Ereintante ? Totalement ! Donc, si vous cherchez des vacances pour vous poser, réservez un safari dans un des nombreux lodges au luxe voluptueux de la région. En revanche, si la découverte d'un lifestyle hors du commun vous fascine, restez à Johannesburg. Vous serez étonnés : les entrepôts qui ont été transformés en magasins concept, les marchés qui ressemblent davantage à des restaurants en plein air, les quartiers plus funky avec leurs graffitis aussi audacieux que merveilleux, les

rangées de restaurants et de bars, les spectacles, les expositions, les musées, la myriade de malls, de boutiques très chics, et le shopping qui vous donnera le tournis. Sans oublier la nightlife et ses clubs ultra tendance. Vous l'aurez compris, Johannesburg est en pleine renaissance, change plus vite que la lumière et connaît un dynamisme incroyable. Et si ses habitants adorent leur ville et la vivent pleinement, les touristes tomberont sous le charme d'une des plus belles villes d'Afrique.

JOHANNESBURG AT A GLANCE OÙ ALLER

HÔTELS

The Bompas
10 Bompas Road
- Sandton - +27
113252442

AtholPlace
90 Pretoria Avenue,
Atholl - +27 117833410
www.morukuru.com

Clico Boutique Hotel
Rosebank
27 Sturdee Avenue
Rosebank
+27 112523300
www.clico-boutique-
hotel.co.za

The Residence
17 4th Avenue
Houghton Estate
+27 118532480
www.theresidence.
co.za

RESTAURANTS

Social Kitchen
Hyde Park Corner - Jan
Smuts Avenue, Craighall
+27 11268-6039 -
ebsocialkitchen@
exclusives.co.za

ÉPICURE

60, West road South
Morningside, Sandton
+27 11884-9037
Che Argentine Grill
303 Fox Street -
Mabodeng
+27 116140264

Cube Tasting Kitchen
5 Parknorth Heights
17 4th Avenue - www.
cubekitchen.co.za

Qunu Grill
Saxon Hotel
36 Saxon Road
Sandhurst www.saxon.
co.za

Cafés & Bars
L8 Café and Panini Bar
44 Stanley Avenue
Milpark
www.l8panini.com

Living Room
20 Kruger Street
Mabodeng

San Deck
Sandton Sun Hotel
Corner of Alice and
5th Streets - Sandton -
www.sandtonsun.com

VOIR

Apartheid Museum
Northern Parkway &
Gold Reef Road
Tel +27113094700
www.
apartheidmuseum.org

Soweto Theatre
Bolani Link/ Bolani road
Jalubani, Soweto
www.sowetothatre.
com

**Museum of African
Design**
281 Commisionner
Street - Mabodeng
www.moadjhb.com

**Mandela House
Museum**
8115 Vilakazi Street
Orlando West Soweto
+27 (0)11 936 7754
- www.mandelahouse.
com

Goodman Gallery
163 Jan Smuts Avenue,
Parkwood
+27 11788-1113
www.goodman-gallery.
com



SAWUBONA JOZI

Africa remains a fascinating destination. An exceptional fauna, breath-taking landscapes, a history, cultures. Every year, millions of tourists from all over the world discover this magnificent continent. With over 4.5 million visitors, Johannesburg, Africa's greenest city, is one of the world's favourite destinations.



It's the kind of city your mother could have warned you about: too big, too dangerous. And Johannesburg does tend to welcome its visitors not with subtle beauty and gentle charm but with a hefty sensual hit.

First-timers might be a little shaken, but then, awake and alert, they will find a dynamic and constantly moving metropolis. Joburg is Africa's business heart, it's bustling hub for music, fashion and design, its capital of cool.

Chaotic? Of course? Tired? Totally! So, if you are looking for a holiday destination to relax, book a safari in one of the many voluptuous luxury lodges in the region. On the other hand, if you are fascinated by the discovery of an extraordinary lifestyle, stay in Johannesburg. You will be amazed: the warehouses that have been transformed into concept stores, the markets seem more like open air restaurants, check out Jozi's funky neighbourhoods with their daring and wonderful graffiti, its rows of restaurants and bars, its shows, exhibitions, museums, the myriad of very chic boutiques, and shopping malls that will make you dizzy. Not to mention nightlife and its ultra-trendy clubs. You got it: Johannesburg is undergoing an incredible renaissance and it is changing faster than light while experiencing incredible dynamism. And if its inhabitants love their city and live it to the fullest, tourists will fall under the spell of one of the most beautiful cities in Africa.

JOHANNESBURG AT A GLANCE

HOTELS

The Bompas
10 Bompas Road – Sandton -
+27 113252442

AtholPlace
90 Pretoria Avenue, Atholl - +27
117833410 – www.morukuru.com

Clico Boutique Hotel
27 Sturdee Avenue, Rosebank
+27 112523300
www.clico-boutique-hotel.co.za

The Residence
17 4th Avenue – Houghton
Estate - +27 118532480
www.theresidence.co.za

RESTAURANTS

Social Kitchen
Hyde Park Corner - Jan Smuts
Avenue, Craighall
+27 11268-6039
ebsocialkitchen@exclusives.
co.za

Living Room
20 Kruger Street
Maboneng

Epicure
60, West road South
Morningside, Sandton
+27 11884-9037

Che Argentine Grill
303 Fox Street
Maboneng
+27 116140264

Cube Tasting Kitchen
5 Parknorth Heights
17 4th Avenue
www.cubekitchen.co.za

Qunu Grill
Saxon Hotel
36 Saxon Road
Sandhurst
www.saxon.co.za

Cafés & Bars
l8 Café and Panini Bar
44 Stanley Avenue
Milpark www.l8panini.com

San Deck
Sandton Sun Hotel
Corner of Alice and 5th Streets
Sandton
www.sandtonsun.com

SEE

Apartheid Museum
Northern Parkway & Gold Reef
Road
Tel +27 113094700 - www.
apartheidmuseum.org

Soweto Theatre
Bolani Link/ Bolani road Jalubani
Soweto
www.sowetothatre.com

Museum of African Design
281 Commisioner Street
Mabodeng
www.moadjhb.com

Mandela House Museum
8115 Vilakazi Street Orlando
West Soweto
+27 (0)11 936 7754
www.mandelahouse.com

Goodman Gallery
163 Jan Smuts Avenue,
Parkwood
+27 11788-1113
www.goodman-gallery.com



« Saveur du Kivu », le café congolais prend son ELAN

Est-on en passe de voir un café «made in Congo» de notoriété internationale? Il semble que oui. Impulsée par le programme ÉLAN, implémenté par Adam Smith International et financé par la coopération britannique, la renaissance du café congolais est à l'œuvre.

Depuis 2014, le programme ÉLAN RDC a pour vocation d'apporter un changement à ces systèmes de marché économique appauvrissants ainsi qu'aux populations les plus défavorisées, et notamment les femmes.

Dessein pour le moins ambitieux s'il en est, car avant de pouvoir proposer des solutions innovantes et inclusives, il faut s'attaquer aux freins et contraintes du marché économique. Avec une dotation de 50 millions de livres, soit environ 65 millions de dollars, ÉLAN RDC intervient dans différents secteurs économiques tels l'agriculture, les énergies renouvelables, l'accès aux finances et le secteur des transports.

En sus de ses programmes dans le secteur minier, en soutien aux communautés (production agricole) et aux micros entreprises sous-traitantes, et fourniture de produits maraîchers pour les services de Catering notamment, et facilitant leur accès au crédit ou encore en leur permettant d'acquérir des sources d'énergies renouvelables, ÉLAN a développé un projet particulièrement intéressant dans le sud Kivu : « Saveurs du Kivu ».

« Le secteur café dispose d'un énorme potentiel, de nature à booster définitivement l'économie de la région, voire du pays », martèle

avec passion Grégoire Poisson, directeur adjoint d'ÉLAN RDC, avant d'ajouter : « Vous vous rendez compte que la RDC n'a exporté que 12 000 tonnes de café l'an dernier alors que certaines données évoquent des chiffres supérieurs à 120 000 tonnes dans les années 80! »

Avec plus de 200 000 petits cultivateurs principalement situés dans les hauts plateaux, la culture du café a, de fait, et malgré toutes les années de conflits armés, repris ses droits à force de conviction, d'appuis techniques, du soutien de plusieurs entreprises engagées dans le commerce équitable en Europe et du programme ÉLAN.

Avant de penser relance de la filière, ÉLAN a effectué un diagnostic profond des causes de la chute de la production. Entre la déchéance végétale (décrepitude des plantations), l'apparition de maladies, la politique fiscale, la faiblesse de l'encadrement des paysans, l'absence d'agronomes sur le terrain pour vulgariser les nouvelles techniques culturales ou l'insuffisance de leur matériel, tout simplement, les difficultés d'accès aux terres, l'insuffisance d'entretien des routes de desserte agricole, l'insécurité récurrente et la fraude aux frontières, sans oublier l'impossibilité pour un paysan d'obtenir un crédit de la part d'une banque commerciale pour reprendre l'activité, les défis à relever sont nombreux.

Autre problème, et non des moindres, la vente en fraude du café aux trois pays voisins (Ouganda, Rwanda et Burundi). De nombreuses entreprises ougandaises et rwandaises du secteur ont en effet installé leurs comptoirs des

deux côtés de la frontière afin de récupérer le café produit en RDC. « Le problème est qu'elles le revendent sous le label de leur propre pays et non du nôtre, nous confie un connaisseur, mais il faut aussi comprendre les paysans... Exporter officiellement est un casse-tête : là où on doit mettre sept jours avec l'État congolais, le fraudeur réalise toute l'opération en un seul jour, et à meilleur prix! » La balle semble donc, une fois n'est pas coutume, dans le camp des autorités provinciales sur cette épineuse question du trafic transfrontalier.

Faire connaître le café du Kivu aux acheteurs internationaux reste une des étapes indispensables. À cette fin, l'organisation du quatrième salon « saveur du Kivu » en juin dernier, en partenariat avec les autorités provinciales et nationales, permet la mise en valeur progressive d'un « excellent café, subtil, ni corsé, ni doux, aux arômes floraux et que l'on peut sans complexe placer dans la catégorie des grands arabicas africains comme le Moka Sidamo d'Éthiopie », aux dires des gourmets.

Gardons pour conclure tout l'optimisme de rigueur. La route est certes encore longue pour que le café congolais retrouve son aura internationale, mais grâce à ce travail mené par les acteurs sur le terrain, à la volonté des paysans Kivutiens, au programme ÉLAN, une filière créatrice d'emplois et de richesses renaît de ses cendres, ou plutôt... de son marc.

Fabrice Lehoux

“Taste of Kivu”, Congolese coffee takes its ELAN



Are we about to see a coffee “made in Congo” of international notoriety? It seems so. Driven by the ÉLAN programme, implemented by Adam Smith International and financed by British cooperation, the rebirth of Congolese coffee is under way.

Since 2014, the ÉLAN RDC programme aims to change these impoverishing economic market systems and the most disadvantaged populations, particularly women. This is, to say the least, an ambitious goal, because before we can propose innovative and inclusive solutions, we must tackle the brakes and constraints of the economic market. With an endowment of £50 million, or approximately \$65 million, ÉLAN RDC operates in various economic sectors such as agriculture, renewable energy, access to finance and the transport sector.

In addition to its programs in the mining sector, ÉLAN has developed a particularly interesting project in South Kivu: “Saveurs du Kivu”, which supports communities (agricultural production) and subcontracting micro-enterprises, and

supplies market gardening products for Catering services in particular, facilitating their access to credit and enabling them to acquire renewable energy sources.

“The coffee sector has enormous potential, likely to definitively boost the economy of the region, or even the country,” Grégoire Poisson, deputy director of ÉLAN RDC, passionately hammered before adding: “You realize that the DRC exported only 12,000 tonnes of coffee last year, whereas some data evoke figures of over 120,000 tonnes in the 1980s!”

With more than 200 000 small farmers mainly located in the highlands, coffee growing has, in fact, and despite all the years of armed conflict, regained its rights through conviction, technical support, support from several companies involved in fair trade in Europe and the ÉLAN program.

Before thinking about reviving the sector, ÉLAN made a thorough diagnosis of the causes of the drop in production. Between plant decay (decrepitude of plantations), the appearance of diseases, fiscal policy, the weakness of farmers' supervision, the absence of agronomists on the land to popularize new cultivation techniques - or the insufficiency of their equipment, quite simply -, the difficulties of access to land, inadequate maintenance of agricultural access roads, recurrent insecurity and border fraud, not forgetting the impossibility for a farmer to obtain credit from a commercial bank to resume activity, the challenges to be met are numerous.

Another problem, and not the least, is the smuggling of coffee to the three

neighbouring countries (Uganda, Rwanda and Burundi). Many Ugandan and Rwandan companies in the sector have set up their counters on both sides of the border to recover coffee produced in the DRC. “The problem is that they sell it under the label of their own country and not ours,” confides a connoisseur, “but we also have to understand the farmers... Exporting officially is a headache: where we have to spend seven days with the Congolese state, the fraudster carries out the whole operation in a single day, and at a better price!” The ball thus seems, once is not customary, in the camp of the provincial authorities on this thorny issue of cross-border traffic.

Making Kivu coffee known to international buyers remains one of the essential steps. To this end, the organization of the fourth “flavor of Kivu” show last June, in partnership with provincial and national authorities, allows the progressive development of an “excellent coffee, subtle, neither full-bodied, nor sweet, with floral aromas and that one can without complex place in the category of the great African arabicas like the Moka Sidamo of Ethiopia”, according to experts.

To conclude, let us keep the optimism of rigour. The road is still long for Congolese coffee to regain its international aura, but thanks to this work carried out by the actors on the ground, to the will of Kivutian farmers, to the ÉLAN programme, a sector that creates jobs and wealth is reborn from its ashes, or rather... from its marc.

Fabrice Lehoux

4^{ème} Édition Sultani Makutano

The fair business network for a global Congo empowerment

• Thème •
**LE LOCAL
CONTENT**

**14 - 15
septembre
2018**

KINSHASA - BRAZZAVILLE

Le quatrième forum annuel du Sultani Makutano, « le fair business network for global Congo empowerment », se tiendra les 14 & 15 septembre 2018 à Kinshasa et Brazzaville.

Le Makutano est un réseau d'affaires entre acteurs économiques congolais, locaux ou issus de la diaspora, qui se positionne en force de propositions et de solutions pour œuvrer à l'émergence de la RDC.

Pour ce crû 2018, après la journée de conférences au Kempinski Hôtel Fleuve Congo, ponctuée par une soirée de gala à l'Hôtel Sultani, à Kinshasa (14 sept.), 250 chefs d'entreprises de RDCongo traverseront le Fleuve Congo pour une journée B2B avec leurs homologues de République du Congo, à l'Hôtel Radisson Blu de Brazzaville.

The fourth annual forum of Sultani Makutano, « the fair business network for global Congo empowerment », will take place September 14th & 15th in Kinshasa and Brazzaville.

Makutano is a network of local congolese leaders and the diaspora who are a driving force behind proposals and solutions for the emergence of Congo DRC».

In this 2018 edition, after a day of conferences ending with a gala evening at the Sultani Hotel in Kinshasa (Sept. 14), 250 business leaders from the DRC will cross the Congo river for a B2B day in Brazzaville and meet with their counterparts (Sept. 15) of the Republic of Congo, at the Radisson Blu Hôtel in Brazzaville.

Contacts pour réservation & renseignements

+243 897 003 512 info@makutano-network.org www.sultanimakutano.org Sultani Makutano

Des ingénieurs chiliens inventent un sac plastique qui se dissout dans l'eau en quelques secondes

Serait-ce la fin de la pollution aux sacs en plastique ? Peut-être pas tout de suite, mais à en croire des ingénieurs chiliens, c'est pour bientôt. Ils ont présenté mardi 24 juillet 2018 des sacs en plastique solubles dans l'eau non polluants. Leur secret ? Remplacer le pétrole par du calcaire dans la formule chimique.

BIODÉGRADATION

Les sacs plastiques sont un véritable fléau pour l'environnement. Début juin 2018, l'Organisation des nations unies (ONU) affirmait dans un rapport « environ 5000 milliards de sacs en plastique sont consommés sur la planète » (soit presque 10 millions par minute) et, comme l'essentiel du plastique, une infime proportion est recyclée». L'Organisation qualifiait même le défi du recyclage d'une ampleur «décourageante». Dans ce même document, l'ONU explique que si les modes de consommation actuels et les pratiques de gestion des déchets se poursuivent, on comptera environ 12 milliards de tonnes de déchets plastiques dans les décharges et l'environnement à l'horizon 2050.

marine et transforme certaines zones marines en soupe plastique», déclare dans le rapport le chef d'ONU Environnement, Erik Solheim. Une fois dans l'environnement, le plastique contamine les sols et l'eau avec des particules de microplastiques dont certaines ont été retrouvées selon l'ONU jusque dans le sel de table commercial.

LA PLANÈTE PLASTIQUE

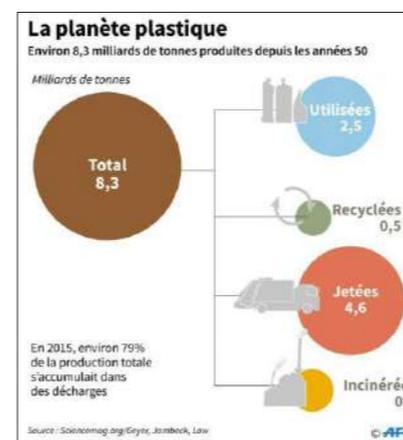
Ce n'est pas la première fois que des sacs en plastique biodégradables sont inventés. La plupart d'entre eux peuvent se désintégrer en beaucoup moins de temps que les sacs normaux grâce à l'action de micro-organismes qui se nourrissent de la matière dont ils sont composés, végétale (maïs, amidon de pommes de terre, etc.) ou issue des énergies fossiles. Mais dans la mer, ces sacs se biodégradent plus lentement. «Techniquement, la biodégradation marine est plus difficile, avec des températures plus basses et moins de micro-organismes», indique à l'AFP Jean-Marc Nony, responsable du développement durable chez Sphere. C'est à ce niveau là que l'invention des ingénieurs chiliens est novatrice. «Notre produit est un dérivé de roche calcaire qui n'a pas d'impact sur l'environnement, explique à l'AFP Roberto Astete, directeur de l'entreprise SoluBag lors d'une conférence de presse à Santiago. « C'est comme faire du pain. Il faut de la farine et d'autres ingrédients. Notre farine c'est l'alcool polyvinylique et d'autres ingrédients, approuvés par la FDA (l'agence en

charge de la sécurité alimentaire et des médicaments aux Etats-Unis), qui nous ont permis de fabriquer différents produits» en plastique avec ce matériel ».

LE SAC SE DISSOUT EN 5 MINUTES DANS L'EAU

Au côté de Cristian Olivares, également à l'origine du projet, ils espèrent commercialiser leur produit, à base d'alcool polyvinylique soluble dans l'eau, à partir d'octobre au Chili, un des premiers pays d'Amérique latine à interdire l'utilisation des sacs en plastique traditionnels. Outre le sac classique, un autre sac en toile réutilisable a également été présenté. Ce dernier, plus résistant, se dissout dans l'eau chaude, le premier dans l'eau froide. Une fois les sacs dissous face aux journalistes, «il reste du carbone dans l'eau, explique à l'AFP M. Astete. Ce qui n'a aucun effet sur le corps humain», déclare-t-il avant de boire l'eau.»La grande différence entre le plastique traditionnel et le nôtre est que le premier va rester entre 150 et 500 ans dans la nature et le nôtre seulement cinq minutes. On décide quand on le détruit, ajoute M. Astete. « A présent, on peut recycler (les sacs) dans sa casserole ou sa machine à laver». Selon eux, le coût de leur produit et son mode de fabrication est similaire à celui des sacs plastiques actuels, il suffit de changer la formule.

Source Science et Vie



UN DÉRIVÉ DE ROCHE CALCAIRE SANS IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT

Les tortues, dauphins ou oiseaux sont les premières victimes des sacs plastique jetables. «No océans ont été utilisés comme une décharge, ce qui provoque l'étouffement de la vie

Chilean engineers invent a plastic bag that dissolves in water in seconds

Researchers have discovered a huge deposit of rare earth minerals off the coast of Japan, says a study by Waseda University and Tokyo University published in the journal Nature.



BIODEGRADATION

Plastic bags are a real scourge for the environment. At the beginning of June 2018, the United Nations (UN) stated in a report “about 5000 billion plastic bags are consumed on the planet” (i.e. almost 10 million per minute) and, like most plastic, a tiny proportion is recycled”. The Organization even described the recycling challenge as “daunting”. In the same document, the UN explains that if current consumption patterns and waste management practices continue, there will be about 12 billion tonnes of plastic waste in landfills and the environment by 2050.

A LIMESTONE DERIVATIVE WITH NO IMPACT ON THE ENVIRONMENT

Turtles, dolphins or birds are the first victims of disposable plastic bags. “No oceans have been used as a dump, causing marine life to choke and turn some marine areas into plastic soup,” says UN Environment

Chief Erik Solheim in the report. Once in the environment, plastic contaminates soil and water with microplastic particles, some of which have been found in commercial table salt according to the UN.

THE PLASTIC PLANET

This is not the first time biodegradable plastic bags have been invented. Most of them can disintegrate in much less time than normal bags thanks to the action of micro-organisms that feed on the matter of which they are composed, vegetable (corn, potato starch, etc.) or from fossil fuels. But in the sea, these bags biodegraded more slowly. “Technically, marine biodegradation is more difficult, with lower temperatures and fewer micro-organisms,” Jean-Marc Nony, Sphere’s sustainable development manager, told AFP. It is at this level that the invention of Chilean engineers is innovative. “Our product is a limestone derivative that has no impact on the environment,”

Roberto Astete, director of SoluBag, told AFP at a press conference in Santiago. “It’s like making bread. We need flour and other ingredients. Our flour is polyvinyl alcohol and other ingredients, approved by the FDA (the agency in charge of food and drug safety in the United States), which allowed us to manufacture different plastic products “with this material”.

THE BAG DISSOLVES IN 5 MINUTES IN WATER

Alongside Cristian Olivares, who also initiated the project, they hope to market their product, based on water-soluble polyvinyl alcohol, from October in Chile, one of the first Latin American countries to ban the use of traditional plastic bags. In addition to the classic bag, another reusable canvas bag was also presented. The latter, more resistant, dissolves in hot water, the first in cold water. Once the bags are dissolved in front of the journalists, “there is still carbon in the water,” Astete told AFP. The big difference between traditional plastic and ours is that the former will stay between 150 and 500 years in nature and ours only five minutes. We decide when we destroy it,” adds Mr. Astete. “Now you can recycle (the bags) in your pan or washing machine. According to them, the cost of their product and its manufacturing method is similar to that of current plastic bags, it is enough to change the formula.

Source Science and Life



**PANACO BRINGS LIGHT TO THE HEART OF CITIES
TO THE HEART OF EVERYONE'S LIFE**



LUBUMBASHI +243 814 054 055 KOLWEZI +243 994 959 922
info@panaco-rdc.com



EQUITY BANK CHAMPION DE LA PROSPÉRITÉ SOCIO-ÉCONOMIQUE DES CONGOLAIS

malabar business travel
AGENCE DE VOYAGE
KINSHASA - LUBUMBASHI - KICONDZI

- Billets internationaux
- Billets domestiques
- Protocole à l'aéroport
- Salon VIP à l'aéroport
- Réservation d'hôtels
- Location de véhicules
- Navette entre l'aéroport et la ville
- Assurance voyage
- Assurance vie
- Visa Dubaï
- Visa RDC
- Permis de travail
- Carte de résident
- Lettre d'invitation
- Permis de conduire
- Assistance au sol (vois privés)

Lubumbashi | +243 81 352 6641 | Kinshasa | +243 81 662 0473 | reservation@malabar-group.com | www.malabar-group.com

3bd architects

COMPLETED PROJECTS IN AFRICA & EUROPE

Construction Design
Construction Management
Master Planning
Environmental Sustainability

architecture | design | construction
www.3bdarchitects.com | info@3bdarchitects.com

Les Coursiers
Nous courons pour vous !

Livraison urbaine dans la ville de Lubumbashi et ses environs
COURRIER ET PETITS COLIS

Contacts
+243819999921 - +243993202222
lescoursiers@lescoursiers-rdc.com
1, Avenue Kalulako - Lubumbashi - RDC

THERRA COMMUNICATION
— DIGITAL AGENCY —

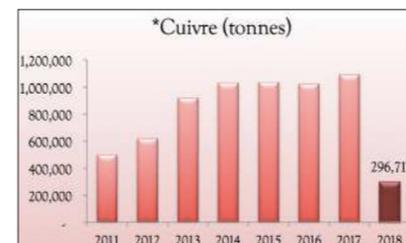
MAÎTRISER POUR OSER
DES SPÉCIALISTES AMBITIEUX
AU SERVICE DE VOTRE BUSINESS

- Web development
- Design & graphisme
- Publicité en ligne
- Gestion de vos réseaux sociaux
- Conseil & Stratégie
- Application et Logiciels
- Audit et sécurité informatique

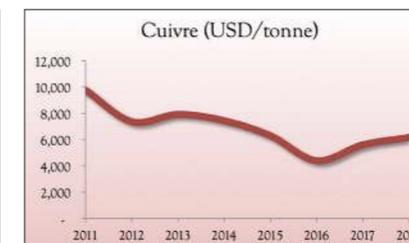
www.therracom.com | info@therracom.com
+243 818 347 147

COMORCO

Production RDC

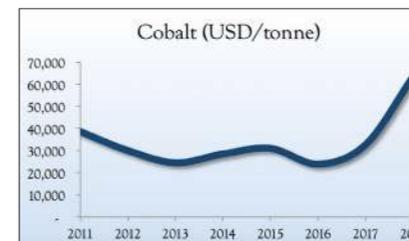
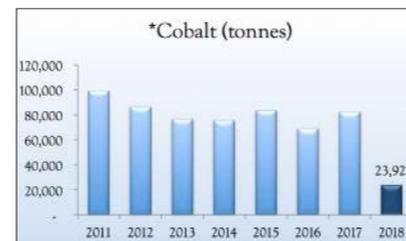


Evolution des cours **

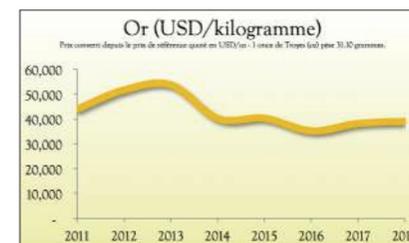
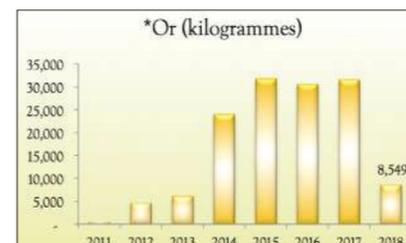


Vues de marchés

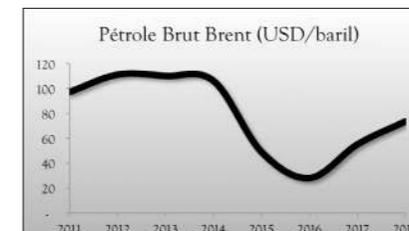
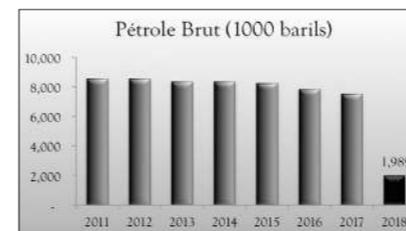
Le cuivre a chuté à son niveau le plus bas depuis plus d'un an. Il se négocie actuellement autour de 6 100USD/tonne. La peur d'une guerre économique entre les Etats-Unis et la Chine assombrit les perspectives pour le métal rouge, souvent considéré comme l'un des baromètres de l'économie mondiale.



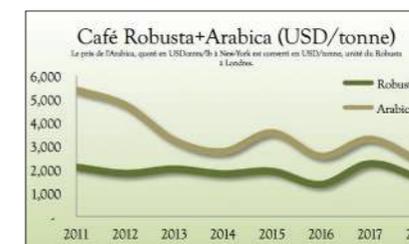
A 63 500USD/tonne, le cobalt a perdu un tiers de sa valeur depuis mars 2018, suite à une forte correction des marchés et de l'industrie. Les niveaux de prix ont été remis en cause par des spéculateurs. Et, certains groupes automobiles communiquent activement sur des technologies alternatives au cobalt.



L'or a perdu de sa valeur ces derniers mois (1 215USD/oz maintenant), du fait de l'appréciation du dollar américain. En effet, le billet vert a été soutenu par la Réserve Fédérale qui a longtemps maintenu la perspective d'augmentation de ses taux d'intérêt, avant de passer à l'action au mois de juin.



Le Brent se négocie autour de 74USD/baril. La volatilité observée dernièrement est principalement liée à l'actuelle tension entre Washington et Téhéran et aux sanctions. Les enjeux sont le sort de la production de pétrole iranien, sa mise sur les marchés internationaux et donc l'équilibre offre/demande.



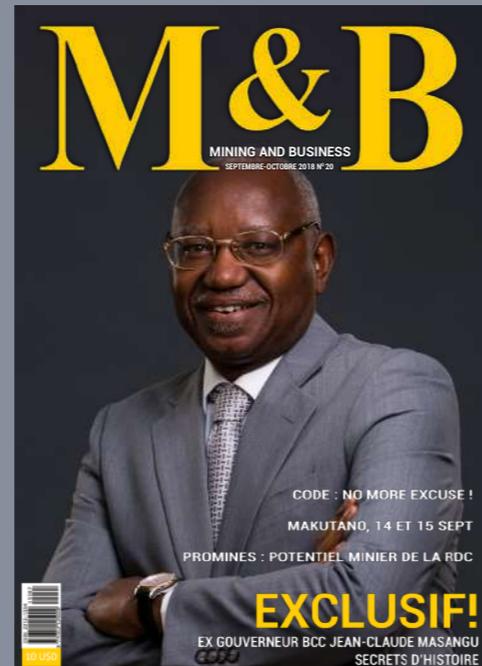
Les cours de l'or vert affichent une relative stabilité avec une faible volatilité sur l'année en cours, que ce soit à Londres ou à New-York, ses places boursières de référence. Aujourd'hui, le café s'y négocie à 1 655USD/tonne pour le robusta et à 2 370USD/tonne pour l'arabica, respectivement.

*Données consolidées jusque fin mars 2018 - Source: Banque Centrale du Congo
**Dernier prix 3 août 2018 - Sources: LME, ICE, NYMEX
Note : Dans le précédent numéro, MB19, l'unité de mesure de masse de l'or est naturellement le kilogramme par opposition à la tonne.

Courtesy of Comorco
by Stéphane Lumuemo

MERCI AUX ANNONCEURS
THANK YOU FOR YOUR TRUST

AEL
AIRTEL
AWIEF
BCDC
BOLLORÉ
BRASIMBA
BST
CARGO CONGO
CHANIC
GLOBAL
GROUPE NUMBER ONE
GROUPE SIL
HOTEL MEMLING
KAMPI YA BOMA
MALABAR
3BD ARCHITECS
LES COURSIERS
LIONS INTERNATIONAL
ORANGE RDC
PANACO
RAWBANK
SCS
SODEXO
STEEL
SULTANI MAKUTANO
TIAFRICA
TERRA COMMUNICATION
TMB
TRADE SERVICE



A VENIR

CONFERENCE MINIERE DE LA RDC À KOLWEZI
SULTANI MAKUTANO
SPECIAL PETROLE

Directeur de Publication :

Oliver Lory

Chef d'édition : Yollande Mali

Rédacteur en chef : Bruno Ziana

Contributions : Lola Berthoud,
Didier Julienne, Fabrice Lehoux,
Stéphane Lumueno, Marie Aude
Delafoy

Photo Couverture :

Patrick Fitz / Art Mustache

Crédit photos : AfricInside,
Patrick Fitz, Art Mustache, Yann
Macherez

Traduction : MMDD Agency,
Alastair Bruce

Publicité / Advertising :

CORNEILLE & SIMA
+243 852 574 633
+243 818 443 016
advertising@corneillesima.com

Représentation Kinshasa :

Manager : Fabrice Lehoux
managerkinshasa@corneillesima.com
+243 853 772 747
+243 840 399 840

Diffusion ZAMBIE :

+260 97 8289552
christelle2terra@yahoo.com

Service Abonnements:

administration@corneillesima.com
+243 852 574 633

Diffusion RDC :

Corneille et Sima
communication@corneillesima.com
www.miningandbusiness.com

Maquette et réalisation :

Corneille & Sima

Imprimeur :

New Horizon Printing
Permis d'exploitation N°BNC/
SPK/02/2015
Dépôt légal N° 04.20.2015.94

Edité par:

Groupe **Corneille & Sima**

editor@corneillesima.com
www.miningandbusiness.com

+243 994 097 343

MINING & BUSINESS Magazine
est imprimé à 5000 exemplaires

ARGO ONGO
SUPPLY CHAIN SERVICES



**MOVING AFRICA TO THE WORLD
AND THE WORLD TO AFRICA**

+243 858 008 385 | +243 858 008 381
info@cargocongo.cd | 497, Avenue Ndjamenas, Lubumbashi, DRC

BANQUE DE L'ANNÉE POUR LA CINQUIÈME FOIS



Best Bank in the DR Congo 2011 to 2017

Financial Inclusion Award 2017

