

# VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

## ARTISANS CLES DE REUSSITE

"Il y a aussi des créneaux  
comme l'AGOA, qui donne  
l'opportunité d'investir aux USA  
en vendant nos produits sans  
frais douanier"

## INTERVIEW

**M. SERGE GASTON MONDELE**  
DG AGENCE NATIONALE ARTISANAT  
CONGO - BRAZZA



# PETITE HISTOIRE DU JOUR



C'EST  
L'HISTOIRE  
D'UN ASSOCIÉ  
QUI A RÉCLAMÉ  
SA CRÉANCE  
TROP TARD

Marlyse NDJENGA

Un protocole d'accord de cession des parts sociales a été signé le 29 octobre 2002 entre des associés. Une requête a été introduite le 22 février 2010 par l'associé lésé qui réclamait le paiement de ses droits. Le juge de la cour d'appel avait donné raison à l'associé qui avait soulevé le litige.

Les autres associés n'entendant pas de cet oreille, ont décidé de saisir la cour commune de justice et d'arbitrage.

Selon eux, le protocole d'accord litigieux avait été signé en 2002 et, s'agissant d'une prescription extinctive, le titulaire de l'action en perd le droit après le délais de cinq ans, alors qu'en l'occurrence la requête est introduite en 2010.

Le juge leur a donné raison soutenant que le protocole d'accord litigieux avait été signé le 29 octobre 2002, soit plus de cinq ans avant la date de la requête introductive . La CCJA a rappelé que « les obligations entre commerçants se prescrivent par cinq ans si elles ne sont pas soumises à des prescriptions plus courtes ».

CCJA, 1re ch., 27 avr. 2017, n° 084/2017

**VALEURS AJOUTÉES**  
Le Mag des Entreprises



appel gratuit

**1510**

ou **677899369**



**ENSEMBLE STOPPONS LE CORONA VIRUS**

**ELISABETH MORENO**  
MINISTRE DÉLÉGUÉ - FRANCE  
CHARGÉ DE L'ÉGALITÉ HOMME-FEMME



**RESTONS PRUDENTS**



# INTERVIEW

## M SERGE GASTON MONDELE

DG AGENCE NATIONALE ARTISANAT

CONGO- Brazza



"Le bonheur des pays africains traversant la crise est celui d'avoir l'artisanat, que les spécialistes de l'économie appelle l'amortisseur social"

**Valeurs Ajoutées :** Dans la mesure où les acteurs opèrent dans le secteur informel, comment l'agence s'organise t'elle pour réguler cet environnement ?

**Serge Gaston MONDELE:** Il est vrai qu'une partie des activités économiques de l'artisan est dite informelle, certainement à tort parce que les acteurs sont identifiés par nos services et s'acquittent correctement de leurs formalités administratives, participent aussi au paiement du fisc.

Mais qu'à cela ne tienne, on a mis en place un mécanisme de prise en charge et de la maîtrise de cet environnement par la structuration des activités économiques de ce secteur. Nous avons procédé par le regroupement associatif métiers par métiers, ce qui facilite le contact entre nous et les artisans mais aussi entre les artisans et les différents acteurs au développement

**Valeurs Ajoutées :** Est-ce qu'en cette période de crise, l'artisanat tire son épingle du jeu ?

**Serge Gaston MONDELE:** Le bonheur des pays africains traversant la crise est celui d'avoir l'artisanat, que les spécialistes de l'économie appelle l'amortisseur social. Quand il y a la crise, il y a des soucis en terme d'emploi. Comment survivre? l'artisan est là pour vous apporter l'apaisement, Peu importe la crise tous les services de l'artisanat ont un prix abordable pour tous les citoyens. Malgré la crise, il y aura toujours un meuble à la maison, malgré la crise on ira se coiffer ou chez le fleuriste.

On ne peut pas montrer autre chose à l'économie mondiale que notre artisanat. Dans l'artisanat, chaque pays à sa particularité, c'est l'identité culturelle même.



**Valeurs Ajoutées : Quelles sont les mesures que votre agence met-elle pour favoriser une vision de vulgarisation et d'extension de l'artisanat congolais sur le plan sous régionale et régionale ?**

**Serge Gaston MONDELE:** La vision continentale du développement de l'artisanat se déroule dans une plateforme qu'on appelle CODEPAA ; c'est-à-dire la coordination pour le développement et la promotion de l'artisanat africain.

Tous les pays d'Afrique centrale sont membres de cette plateforme.

Il y a 3 ans parmi les stratégies qui ont été mises en place au niveau de l'Afrique, on pouvait noter la mise en place des galeries virtuelles d'expositions et de vente des produits artisanaux en ligne et notre pays a été retenu pour le compte de l'Afrique centrale et cette galerie se trouve à pointe noire autour des artisans congolais.

Dans le cadre de la CODEPAA, nous avons initiés un plaidoyer au niveau de l'Union Africaine pour qu'il y ait une vraie commission en charge des questions de l'artisanat.

**Valeurs Ajoutées : En ce qui concerne les projets initiés par les artisans, comment vous les accompagnez ?**

**Serge Gaston MONDELE:** A notre niveau, plusieurs mécanismes d'accompagnement ont été établis, de prime à bord nous intervenons comme encadreurs techniques, on leur apporte par le biais d'un certain nombre de sessions de formations que nous organisons avec nos partenaires pour renforcer leurs compétences techniques, il faut bien que les acteurs soient performants et compétitifs.

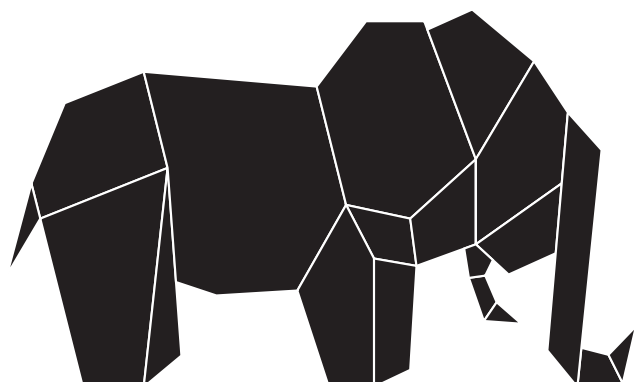
Il y a aussi des appuis d'ordre financiers que l'agence apporte autour des regroupements associatifs déjà mis en place, parce que individuellement pris on ne peut assister un artisan, dans la mesure où la nomenclature artisanale du Congo à près de 240 métiers, cela rend l'opération plus complexe, d'où le fait de procéder par le soutien associatif.



M. Serge Gaston MONDELE

**Valeurs Ajoutées : Quel est votre plan d'action pour faire rayonner l'artisanat congolais à l'échelle internationale ?**

**Serge Gaston MONDELE:** Ma vision sur le développement de notre artisanat se fonde sur les ambitions de ces acteurs, tout artisan Congolais veut montrer, à l'opinion ou aux différents passionnés de l'artisanat, son savoir-faire et à ce titre il y a des grands rendez-vous planétaires auxquels on ne peut plus s'en passer notamment le salon international de Ouagadougou qui est une vraie plateforme de valorisation de l'artisanat africain, il nous a permis à chacune de nos participations de faire découvrir un artisan congolais.



Nous avons également le plus grand salon international de l'artisanat au Cameroun le SIARC et on y participe tous les ans.

Par ailleurs il y a aussi des créneaux comme l'AGOA, qui donne l'opportunité d'investir aux USA en vendant nos produits sans frais douanier, cette vision nous permet de nous ouvrir à ce type de marché. Il faut donc organiser la production, et en organisant la production, les artisans pourront aussi avoir accès aux financements. Mon objectif ici est de faciliter l'accès au crédit pour les artisans leur permettant d'accroître et mettre en valeur leur production.



**Valeurs Ajoutées : Le processus de labélisation du made in Congo a-t-il déjà vu le jour ?**

**Serge Gaston MONDELE:** La labélisation est en cours. Il y a une agence de normalisation qui vient d'être mise en place et des structures pour la labélisation parce que l'on ne labélise pas pour labéliser.

**Avant de parler de labélisation il faudrait que chaque corps de métiers de l'artisanat réussisse à intégrer son industrie. C'est en atteignant ce résultat qu'on réussit à coller un label, pour l'instant il faut parler de la protection des œuvres.**

La labélisation rime avec protection des œuvres, avant de labéliser il faut protéger, ceci est une priorité. La labélisation est un processus.



**SOPIE PROD EDITION**  
Les Films de vos Événements

**Expert en Communication Audiovisuelle**

**TOUCHEZ LE MONDE PLUS FACILEMENT**

**Vos Communications-Vos événements  
votre Publicité à la portée de votre cible  
où qu'elle soit dans le monde.**

 **SOPIEPROD**

 **+33 6 51 86 05 81**

 **SOPIEPROD**

 **SOPIEPROD TV**



# SUNDAY Brunch



*Tous les Dimanches*  
**09H-18H**

TARIFS

brunch + buffet kmer  
**7 000 F cfa**

LE GRILLADIN

ABÉLÉ

**M. GUY NDZANA**  
**EXPERT MARKETING**

PAR WILFRIED NYECK

conseils  
marketing  
pour les PME  
face au  
Coronavirus



**MR. GUY NDZANA**

Les PME doivent Adapter leurs offres, aux spécificités marketing du moment. Ce qui consiste à aller trouver les clients dans leurs lieux de confinement. L'usage du pull marketing doit être privilégié dans leurs déploiements stratégiques, afin de limiter les contacts

Pour ce faire ,les PME doivent fortement recourir à la digitalisation de leurs activités.

Digitalisation qui passe par une plateforme e-commerce pour la conception et la présentation des offres, et les usages des outils qu'offre le marketing digital pour assurer la promotion et la conversion des clients.



**VALEURS AJOUTÉES**  
le Mag des Entreprises

# AU COEUR DU MADE IN AFRICA

**PRESENTEZ VOTRE PROJET AU MONDE VIA  
LE MAGAZINE VALEURS AJOUTÉES**

CONTACT WHATSAP:

+237 695 835 065

EMAIL:

VAJ@GROUPEFISCAL.COM

SITE WEB:

WWW.VALEURSAJOUTEESLEMAG.NET