

ANAPEX

AGENCE NATIONALE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS

Magazine -Semestriel 003-Mai2025



SPÉCIAL 5 ANS

UN PARCOURS D'EXCELLENCE :
CINQ ANS D'ENGAGEMENT ET D'INNOVATION

NOUVELLES

ADOPTION DE LA STRATÉGIE NATIONALE
DE PROMOTION DES EXPORTATIONS VERS
LE MARCHÉ DE L'AGOA

PROMOTION DES EXPORTATIONS

PARTICIPATION À LA FOIRE MACFRUIT
EN ITALIE

“
Femme maraichère de Demba
Crédit photo : ANAPEX 2024



Son Excellence Félix-Antoine Tshisekedi Tshilombo,
Président de la République.
Crédit photo : Présidence.cd



«La RDC s'est dotée du Plan National Stratégique de Développement (PNSD 2024-2028), un cadre ambitieux pour concrétiser la vision 2050. Cette vision repose sur la valorisation des immenses potentiels de nos secteurs extractifs et agricoles, avec pour objectif de bâtir une économie diversifiée, inclusive et résiliente.

Au cœur de cette transformation, le secteur agricole joue un rôle central, à savoir : garantir la souveraineté alimentaire, réduire la pauvreté, créer des emplois et de renforcer la stabilité macroéconomique. L'agriculture devient ainsi le levier stratégique pour convertir nos richesses naturelles en prospérité durable, permettant enfin au sol de prendre sa revanche sur le sous-sol».

Felix-Antoine Tshisekedi Tshilombo - Discours sur l'état de la Nation 2024



Sommaire

07

SPECIAL 5ANS

- Un Parcours d'Excellence : Cinq Ans d'Engagement et d'Innovation

18

NOUVELLES

- Adoption de la stratégie nationale de promotion des exportations vers le marché de l'Agoa

24

PARTENARIAT

- L'ANAPEX et l'ANADEC sensibilisent les opérateurs économiques

36

PLAIDOYER

- Le Révérend Milenge Muenebala propose une approche pour le maintien de la RDC dans l'Agoa

38

INTERVIEW

- L'ANAPEX et les opportunités des exportations dans la Zlecaf

43

ECHOS DES PROVINCES

- L'ANAPEX visite la Caben de Bengamisa

55

ILS EN PARLENT

- Ruffin Nunu : « Grâce à l'ANAPEX, mes chips sont exportés à l'étranger »

57

RESSOURCES HUMAINES

- Le personnel féminin de l'ANAPEX s'active pour une parité réelle au sein de l'Agence

Editeur
ANAPEX

Directeur de Publication
Adelard M. Obul'Okwess

Directrice de rédaction
Espérance Tshibuabua

Directeur technique
Nelson Dekwa

Rédactrice en chef
Nadine Kavira

Rédacteur en chef adjoint
Christian Mbemba

Secrétaire de rédaction
Sylvie Longelo

Secrétaire de rédaction adjointe
Elisa Ngalula

Equipe de rédaction
Céline Kunga
Paul Malo
Lydie Matadi

Design Graphique
Mardoché Bobo
Espedit Nkwey
Blaise Kini

Logistique et Maintenance
Samuel Kitetele
Gabriel Nyombi
Timothé Nkalambote
Blaise Gere

@DSI/ANAPEX/004/Mai/2024



Editorial

■ Des réalisations palpables en 4 ans d'exercice

Voici cinq ans que l'Agence Nationale de Promotion des Exportations (ANAPEX), cet établissement a été créé pour stimuler et promouvoir les exportations de la RD Congo, en particulier les produits congolais d'origine agricole, agro-industrielle, industrielle et artisanale. Nous fonctionnons effectivement depuis un peu moins de quatre ans au cours desquels de nombreuses réalisations significatives ont été concrétisées pour atteindre cet objectif, en dépit de nombreuses difficultés rencontrées et des défis à relever. Nos actions ont été portées vers la facilitation des exportations, les conseils et l'assistance technique, la valorisation des produits, la découverte et la visite des zones et bassins de production, l'étude de nouveaux marchés, l'accompagnement et le renforcement des capacités des exportateurs...

Nos quatre directions techniques rivalisent d'ardeur pour réaliser leurs missions complémentaires, soutenues par les quatre autres directions d'appui qui ont la tâche d'asseoir notre administration, de gérer les ressources humaines, matérielles et financières et d'assurer le bon usage et la maintenance de l'outil informatique ainsi que la visibilité de nos actions.

Ainsi, en ce qui concerne la facilitation, l'ANAPEX a travaillé dans le sens à aider les exportateurs à se conformer aux réglementations internationales, notamment le nouveau règlement de l'Union Européenne sur la déforestation. Nous nous sommes mobilisés pour fournir aux exportateurs des informations sur les marchés cibles, les exigences d'exportation et les opportunités commerciales, notamment en ce qui concerne les marchés américain (AGOA), chinois ou européen. C'est dans ce cadre par exemple que les sensibilisations aux exportations



diversifiées ont été organisés pour les producteurs des filières café et cacao sur les outils de traçabilité et les normes de l'UE.

En parallèle, notre établissement a également mené des études sur les filières de produits agricoles spécifiques comme l'ananas, le piment, le maïs, l'arachide, le manioc, le soja, le café, l'huile de palme et le cacao pour identifier les possibilités d'exportation. L'ANAPEX a entrepris des projets pour développer des outils de traçabilité des produits, des bases de données sur les échanges commerciaux et des systèmes d'information pour soutenir les exportations dans l'optique d'améliorer la compétitivité des entreprises congolaises, en les aidant à répondre aux normes internationales et à s'adapter aux demandes des marchés.





Pour réussir cette compétitivité, l'ANAPEX a déployé une stratégie d'accompagnement et d'assistance, soutenant la participation des entreprises de la RDC à des salons internationaux, comme celui de Paris sur l'agriculture ou de MACFRUT, pour promouvoir les produits transformés et créer des opportunités de marché. De même, l'ANAPEX a organisé et participé à des forums économiques ou des missions commerciales (Angola, Côte d'Ivoire...) pour promouvoir les produits congolais et faciliter les échanges commerciaux.

L'agence a travaillé sur le développement d'une base de données des échanges commerciaux pour la RDC, ce qui inclut les produits industriels, afin de mieux comprendre et de promouvoir les exportations. Des initiatives ont également été entreprise pour valoriser les produits artisanaux congolais, notamment lors des expositions dans les salons internationaux (Dubai, Changsha...).

Evoluant dans un environnement international et pour fournir une assistance technique de qualité, faciliter l'accès aux marchés et promouvoir le commerce, l'ANAPEX a établi des partenariats avec des organisations internationales telles que le Centre du commerce international (ITC), l'OMC ou encore des Organisations de promotion du commerce (OPC) ayant une longue expérience comme celles du Ghana, du Sénégal, de la

Cote d'Ivoire ou de la Tunisie. Ces partenariats se sont étendus à des villes et Etats comme le Maryland ou le Texas, Irving, Washington D.C où un plaidoyer a été mené en faveur des exportations de la RDC.

Tous ces efforts et les progrès significatifs, enregistrés par l'ANAPEX dans la promotion des exportations de la RDC, l'ont également été grâce à un accompagnement efficace des ministres du Commerce extérieur qui se sont succédés et ont permis à cette jeune agence de prendre de l'envol remarquable. Il y a eu lieu de noter l'accompagnement du Conseil d'administration qui, avec la Direction Générale, veille à la bonne marche de l'ANAPEX. A l'aube de notre sixième année d'existence, et plus encore, nous entendons continuer sur cette lancée en nous focalisant désormais sur les missions de terrain à travers les différentes provinces afin de mieux palper les réalités des zones et bassins de production mais également en consolidant notre collaboration avec les structures publiques et privées qui interviennent dans le processus d'exportation du made in DRC, notamment dans le cadre de la mise en œuvre de la SPED-RDC.

Nous nous souhaitons à nous-mêmes, aux Cadres et Agents de l'ANAPEX un joyeux anniversaire à l'occasion de nos cinq années d'existence.

Mike Tambwe Lubemba

Directeur Général



Spécial 5ans

■ Un Parcours d'Excellence : Cinq Ans d'Engagement et d'Innovation

Depuis sa création, l'Agence Nationale de Promotion des Exportations (ANAPEX) s'est imposée comme un levier stratégique du développement économique de la République Démocratique du Congo. En cinq années d'existence, elle a su poser les fondations d'une politique d'exportation structurée, moderne et proactive, en valorisant les produits congolais sur les marchés régionaux et internationaux. Dans ce dossier « Spécial 5 ans », nous vous proposons les réalisations chiffrées de ce qu'a été les cadres d'opérationnalisation.

Direction des Promotion des Exportations (DPE)

Avec deux services, à savoir : le service Réseaux et Missions d'Affaires ainsi que le service Marketing International, Salons et Foires, cette direction a travaillé dans le but de faciliter des relations d'affaires entre les exportateurs congolais et le marché par des partenariats. Durant cette période, plusieurs rencontres entre les secteurs public et privé ont été organisées. L'ANAPEX a participé aux Foires et expositions. Elle a recouru à tout autre moyen ayant permis de faire connaître les produits congolais à l'étranger. Son travail a permis d'accroître la visibilité des produits congolais sur le marché national et international et a su organiser quelques activités promotionnelles.

Vu que l'ANAPEX est dans l'élan de démarrage, il lui a été plausible de se lancer dans l'interface internationale en vue de s'imprégner des modalités d'action à même de booster l'offre exportable congolaise. En septembre 2021, l'Agence a participé à la mission commerciale Zimbabweenne (Zimtrade). En octobre de la même année, l'ANAPEX a participé à l'Expo Dubaï, une première grande sortie qui a permis à l'Agence de gagner en visibilité. En cette même année, elle a participé aux réunions du 29 octobre et 02 novembre 2021 relatives aux Préparatifs de la Intra-African Trade Fair (IATF Durban) ; elle a également participé au Global Business Forum Africa. L'ANAPEX a mené des plaidoyers en faveur des exportateurs congolais sur le processus Registered Exporter System (REX).





En 2023, l'Agence a participé au Forum NSUNGA ya Congo organisé à Washington. Elle a été aussi à la deuxième édition du « Business Forum » de l'OMC, organisé parallèlement à la 13ème Conférence Ministérielle (MC13) par l'Organisation Mondiale de Commerce (OMC) et la Chambre de Commerce Internationale (CCI) en mai. En 2024, la DPE a initié et organisé la Matinée d'échanges Tripartite sur l'initiative AGOA à Kinshasa.

Il est également important de noter en outre que ces activités, la DPE était présente dans plusieurs réunions et travaux tels que : l'examen du projet d'accord commercial RDC-NAMIBIE ainsi que celui de l'accord commercial RDC-MALAWI, la Co-rédaction du document de stratégie de mise en œuvre de l'AGOA (African Growth Opportunity) et de présentation de son draft ; l'évaluation à mi-parcours de l'AGOA ; la réunion du groupe consultatif des ambassadeurs, hauts fonctionnaires et Experts des pays éligibles à l'AGOA ; réunion consultative ministérielle de l'AGOA ; commission préparatoire pour la participation de l'ANAPEX à la SAPEF (FIKIN) 2023.

La DPE s'est attelée également sur la conception du certificat d'origine, qui est un document douanier certifiant l'origine d'un produit et son pays de fabrication. Cela permet

de valoriser les produits made in RDC sur le plan international. Elle a pu identifier les difficultés des exportateurs et a proposé un plan de promotion des produits artisanaux d'origine minière.



Direction d'Études et Planification (DEP)

Pilier de l'élaboration des stratégies commerciales, la Direction des Études et Planification a conduit de nombreux travaux pour identifier les opportunités d'exportation, proposer des politiques commerciales ciblées et guider les actions de terrain. L'Agence a mené des recherches sur les marchés porteurs en vue d'identifier les opportunités d'exportations. Les résultats de ces recherches ont permis de mettre en œuvre les stratégies appropriées de promotion des exportations sur les marchés cibles.

Parmi les analyses phares, nous pouvons noter l'identification des produits prioritaires et de diversification ; l'élaboration d'une note stratégique sur l'utilisation des codes-barres pour améliorer la traçabilité de produits ; une étude sur les marchés cibles fondée sur l'indice du potentiel d'exportation et le développement d'une grille de formation technique pour les Ressources Humaines de l'Agence.

Renforcement des capacités et construction d'une intelligence commerciale Nationale

Consciente que l'exportation repose sur une expertise technique solide, l'ANAPEX a investi dans le renforcement des capacités internes. Des formations ont été initiées pour permettre aux cadres et agents d'acquérir les outils d'analyse moderne. Il s'agit, entre autres, de la formation à l'utilisation du logiciel TradeMap, International



Monsieur Kinkani Batekele Hervé Landry,
Directeur des Etude et planification.

Crédit photo : ANAPEX

Trading Center (ITC) : activité partiellement réalisée (25 %) en raison du manque de ressources, mais qui a permis une initiation aux statistiques commerciales internationales ; la formation ZLECAf avec le CCI et AFREXIMBANK. L'ANAPEX, en collaboration avec le Centre de Commerce International (CCI) et AFREXIMBANK, a organisé une session de formation de deux jours, du 7 au 8 juin 2023, sur les avantages de la Zone de Libre-échange Continentale Africaine (ZLECAf). L'objectif était de sensibiliser les opérateurs économiques sur les opportunités du commerce intra-africain, en abordant des sujets tels que « les enjeux des exportations », « la stratégie commerciale », « la logistique, et la documentation douanière ». La formation a été marquée par l'encouragement à promouvoir le commerce intra-africain et à acquérir des connaissances précises en exportation.

Outre les formations, la DEP a effectué des visites d'échanges institutionnels. Des missions ont été réalisées auprès d'agences partenaires comme la GEPA (Ghana), l'APEX-CI (Côte d'Ivoire), et ASEPEX (Sénégal), avec des résultats concrets en matière de structuration d'un registre exportateurs par filière. Malgré des défis liés à l'allocation des ressources, ces initiatives posent les bases d'une montée en compétence durable et d'une gestion autonome de l'information commerciale.





Des missions

Du 23 octobre au 4 novembre 2023, l'ANAPEX a mené une mission dans les provinces du Nord-Kivu, Sud-Kivu, Kongo Central et Haut-Katanga, dans le cadre du Programme de Reprise Économique et d'Activités Réforme (ERRA). L'objectif était de renforcer les capacités des acteurs locaux et de promouvoir une croissance inclusive, notamment pour les femmes et les jeunes, dans des filières prioritaires comme l'agriculture, le textile et l'habillement.

La mission de collecte de données statistiques dans la province de la Tshopo. Réalisée à 100%, cette mission a permis d'établir des contacts

stratégiques avec des acteurs publics et privés locaux, de recueillir des données utiles sur les unités de transformation et sur les filières cacao et café, et de vulgariser les missions de l'ANAPEX.

Après le 04 Novembre vient du 05 au 10 novembre 2023, l'ANAPEX a activement participé à la 6^e édition de la Foire Internationale des Importations en Chine. L'Agence a soutenu les producteurs et exportateurs congolais dans la conclusion de contrats et la négociation des prix, tout en promouvant les produits locaux comme le piment, le café et le cacao. Une restitution de la mission a permis de présenter les résultats, de partager les contacts établis et d'élaborer des recommandations concrètes pour renforcer la compétitivité des exportateurs congolais sur le marché chinois.

Partenariat avec le PNUD

L'ANAPEX s'est engagée dans les discussions avec le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) pour capter des opportunités de financement en faveur des producteurs et exportateurs congolais. Ce partenariat vise à mobiliser des ressources pour accompagner les acteurs économiques dans leurs efforts d'exportation.



Direction des Etudes et planification en pleine réunion
Crédit photo : ANAPEX

Fiches commerciales produits phares et de diversification

Des fiches commerciales ont été élaborées pour les produits phares et de diversification, servant d'outils pour la veille économique et la promotion ciblée des exportations. Couvrant des produits tels que l'ananas, le piment, le maïs, l'arachide, le manioc, le soja, le café, l'huile de palme et le cacao, cette activité a atteint un taux de réalisation de 95%. Elle a permis de : cerner les marchés offrant le plus de possibilités d'exportation ; identifier l'offre globale sur ces marchés ; évaluer la place des produits congolais et explorer les opportunités d'investissement et le rendement à l'hectare des produits analysés.

Des résultats concrets au service de l'action

L'approche méthodique de l'ANAPEX a permis d'atteindre plusieurs résultats tangibles, notamment la création d'une commission interministérielle pour la mise en place des codes-barres ; l'élaboration de documents stratégiques pour orienter les futures actions de l'Agence ; la sélection claire de produits à fort potentiel, basée sur la disponibilité de l'offre exportable et la demande extérieure ; la cartographie des marchés prioritaires à fort potentiel pour les produits congolais ; la transmission des statistiques officielles d'exportation de la RDC.

Avec un taux de réalisation de 100%, la DEP a mis à la disposition du Ministre du Commerce Extérieur les données statistiques d'exportation pour l'année 2023. Cette action renforce la transparence et permet un meilleur suivi de l'évolution du commerce extérieur. Elle reste néanmoins tributaire de la disponibilité en temps réel des données de la DGDA.

Un avenir prometteur pour l'ANAPEX

Forte de ces cinq premières années d'existence, l'ANAPEX aborde l'avenir avec ambition et détermination. Elle poursuivra ses efforts de professionnalisation, de digitalisation et d'accompagnement des exportateurs pour asseoir le rayonnement des produits congolais à l'international. L'agence reste résolument engagée à contribuer à la transformation structurelle de l'économie nationale par l'export diversifié.



Malgré les défis structurels et opérationnels, ces réalisations témoignent de l'engagement de l'ANAPEX à appuyer la stratégie nationale d'exportation sur des bases solides, documentées et orientées vers la compétitivité des produits congolais sur les marchés internationaux. Ces efforts internes viennent également compléter les actions de projection externe de l'ANAPEX, notamment à travers la mise en œuvre de l'intelligence de marché dans le cadre de la ZLECAf, la participation à des missions stratégiques telles que celle organisée en Chine, le renforcement du partenariat avec le PNUD, ou encore les initiatives ERRA. Ces dynamiques croisées permettent à l'Agence de mieux structurer l'offre exportable, tout en favorisant une meilleure connaissance des débouchés extérieurs, au profit des opérateurs économiques congolais.

Direction des Zones Economiques (DZE)

Portant la responsabilité de rechercher des opportunités commerciales pour les produits congolais au niveau des organisations régionales, sous régionales et continentales, c'est l'une des quatre Directions techniques au sein de l'Agence Nationale de Promotion des Exportations ANAPEX qui s'occupe principalement de l'identification de l'offre exportable et potentiellement exportable au niveau des zones nationales de production et de connaître les contraintes liées à la chaîne de valeur de la production à l'écoulement afin de mener le plaidoyer et suggestions au pouvoir public en faveur des exportations. Elle comprend quatre services installés progressivement, à savoir : Service en charge de la Zone Afrique ; Service en charge des Zones Asie et Océanie ; Service en charge de la Zone Amérique ; Service en charge de la Zone Europe.

A travers cette direction, l'Agence a effectué plusieurs missions tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. Au Kongo Central, au Kasai Central et Oriental, l'ANAPEX s'y est rendu pour identifier des produits exportables et a potentiel exportable dans différentes Zones économiques. Ces missions l'ont aidés à la rédaction du répertoire des produits à identifier, les unités de production et de transformation ainsi que les plantations existantes ou à relever du document de l'ANAPEX à son actif; Identification des



chambres de commerce de la RDC et celles de l'étranger ; l'accompagnement de l'ANAPEX à l'entreprise MAKITI Exotique Québec Canada pour l'accès des produits congolais au Marché Canadien ; Participation aux travaux de préparation chinoises en ligne. La DZE a participé également à la mission des informations à la commission européenne du 26 au 31 octobre 2022 à Bruxelles Belgique ; Contrat avec le bureau de la représentation Economique Belge ; Perspective de la mise en œuvre des acquis profilant la collaboration entre l'ANAPEX et PNUD ; La mission économique USA ; Participation de l'ANAPEX au 2eme Forum économique RDC ANGOLA dans le panel environnement des affaires et promotion des investissements ; Participation à la mission économique effectuée aux USA par la Structure Nsunga ya Congo ; Participation aux séances de travail avec la commission interministérielle pour régler la problématique du cacao congolais exporté frauduleusement ; Participation à l'apport de l'ANAPEX à la séance de travail sur la stratégie nationale de promotion des exportations et diversification des Marchés CORASPED ; Collaboration avec le centre de commerce international ITC, à consulter des divers acteurs économiques et structures d'accompagnement pour opérationnaliser la stratégie Nationale de Promotion des Exportations pour le développement de SPED-RDC ; Elaboration d'une étude sur les normes et contrainte à l'exportation des produits de base de la RDC.



Développement des Produits et Assistanes Technique (DDPAT)



La Direction de Développement des Produits et Assistance Technique est un pilier de la qualité et de l'accompagnement. La Direction, structurée autour de deux services complémentaires à savoir : le développement des produits et l'assistance technique. Elle occupe une place stratégique. Ses missions essentielles se déclinent ainsi : informer et conseiller, accompagnement technique et certification, interventions et événements marquants.

La direction a eu plusieurs ambitions en 2022 avec comme idées de multiplier les initiatives pour améliorer l'exportation. Cette année a été particulièrement riche en activités, traduisant une volonté de moderniser et de professionnaliser l'ensemble des procédures d'exportation. Quelques actions clés ont été menées et leur impact était visible. Ces missions de benchmarking et échanges internationaux, par exemple celle effectuée en Côte d'Ivoire et au Sénégal, ont permis de comprendre les mécanismes de financement de l'APEX-CI (Agence sœur de la Côte d'Ivoire) et d'identifier

des solutions adaptées pour accompagner les exportateurs. La signature de protocoles d'accord et la mise en place de collaborations avec des institutions internationales témoignent de cette dynamique.

L'ANAPEX a participé à des salons internationaux (Expo Dubaï, Trade Center du Maryland, etc.). En exposant des produits congolais dans divers événements internationaux, l'ANAPEX a renforcé la visibilité et la crédibilité des opérateurs économiques nationaux sur le marché mondial.

Le développement des produits, c'est aussi le renforcement des capacités et formations. Des sessions de formation sur le design thinking, le packaging, l'étiquetage et les normes d'exportation (notamment pour le marché américain via l'AGO) ont permis aux acteurs concernés de maîtriser les exigences du commerce international. En outre, des rencontres avec divers partenaires – ministères, agences de financement ou laboratoires spécialisés, les laboratoires spécialisés (comme celui de



l'Université de Kinshasa) ont facilité l'échange d'expertise et la mise en place de protocoles de collaboration essentiels pour la normalisation et la valorisation des produits.

L'Agence a mis en place un fichier actualisé pour lui permettre de mieux faire son travail d'accompagnement. Des actions menées pour constituer des bases de données des exportateurs par filière ont permis de personnaliser l'accompagnement en fonction des besoins du terrain, un élément déterminant pour améliorer la chaîne de valeur.

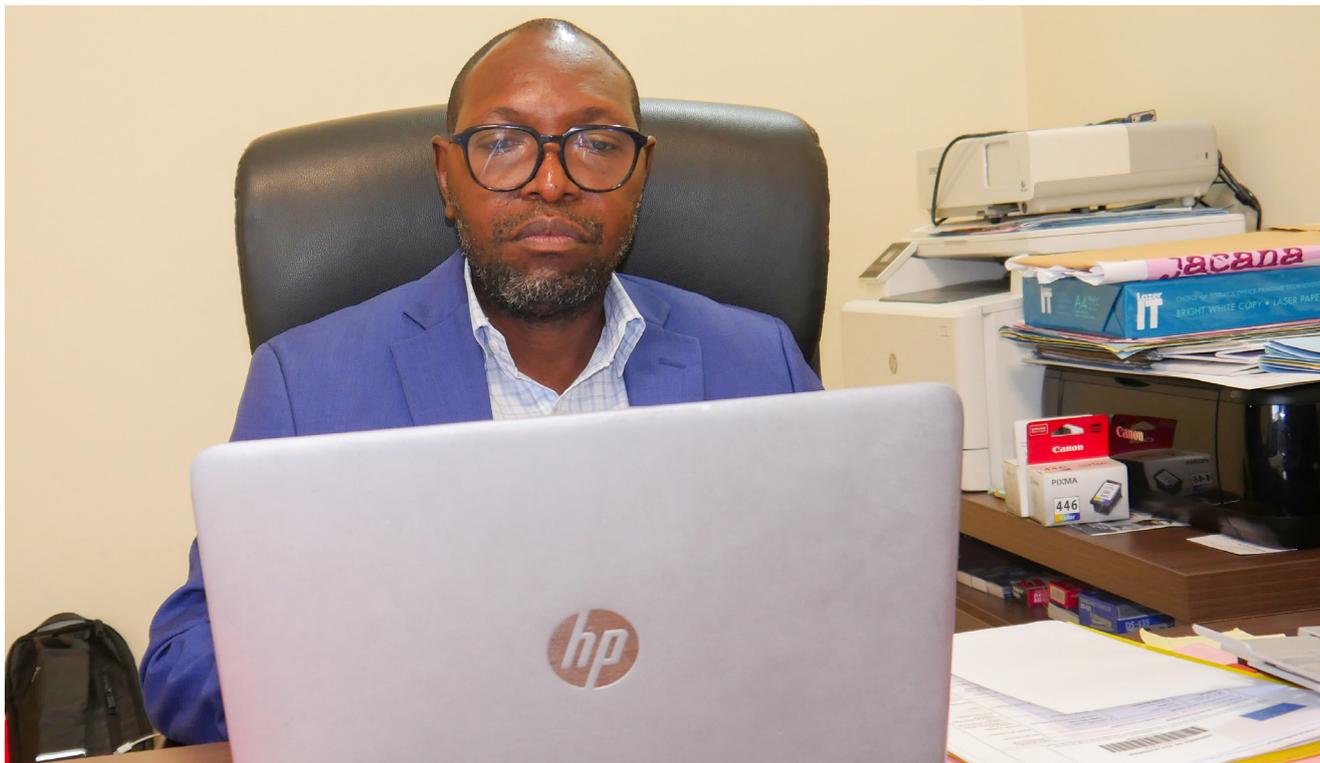
Des visites sur site, l'organisation de journées de dégustation, et des rencontres avec des représentants des différents secteurs (industrie agroalimentaire, emballages, etc.) ont offert un retour direct sur l'efficacité des démarches entreprises et ont permis d'ajuster rapidement les actions.



Direction des Finances au cœur de la performance de l'Agence (DFI)

Dès ses débuts, l'ANAPEX a misé sur une gestion rigoureuse de ses ressources. Elle a structuré les moyens de fonctionnement de l'Agence avec professionnalisme, assurant un pilotage efficace des budgets, la transparence dans les dépenses et une gestion optimale des fonds publics et privés. Ses missions clés sont : l'élaboration des prévisions budgétaires, le suivi financier des projets d'exportation et le renforcement de la collaboration inter directions pour une meilleure cohérence des actions





Au cours de ces quatre années d'opérationnalisation, la direction des systèmes d'information a apporté un appui remarquable aussi bien aux directions qu'à la direction générale. La DSI a élaboré et a mis en œuvre un schéma directeur des systèmes d'informations aligné sur les orientations stratégiques de l'Agence.

Cette direction construit le parc informatique avec les moyens mis à sa disposition. Des plateformes collaboratives ont été déployées et facilitent le travail à distance et la communication entre les services. La DSI fait régulièrement une veille informatique pour s'assurer de la sécurité des données de l'Agence. La connexion par fibre optique a été installée et a contribué beaucoup au travail de l'Agence. L'assistance technique est assurée régulièrement et améliore la gestion des incidents informatiques. La DSI a pu mettre en place un site web et compte organiser à l'interne de session de formation pour renforcer l'expertise technique de l'équipe.

Depuis le début de l'année 2020, la direction des systèmes d'information s'est engagée avec dévouement à assurer la maintenance de l'outil informatique de l'agence.

Cette tâche essentielle a permis de créer et de gérer efficacement les bases de données de l'Agence, garantissant ainsi un fonctionnement sécurisé des réseaux et des applications.

L'Agence a mis en place des infrastructures numériques comme un serveur cloud, un nom de domaine, un certificat numérique et un système d'authentification Oauth2 via Microsoft. En outre, pour soutenir ses utilisateurs et optimiser ses opérations, l'ANAPEX a mis en place une assistance technique complète, comprenant la gestion des utilisateurs d'Outlook et Teams, ainsi que la planification de l'installation du parc informatique. La cueillette fonctionnelle des besoins a permis de configurer efficacement le site Internet et de définir les processus métiers nécessaires.

Communication publique

Dans le cadre de ses missions, l'agence a également mis un point d'honneur à assurer sa visibilité. Pour cela, un plan de communication a été élaboré, permettant de structurer et d'optimiser la communication institutionnelle.

Les réalisations en matière de communication publique ont été nombreuses et variées, plusieurs actions ont fait l'objet





de la communication publique. La couverture médiatique du séminaire de mise à niveau avec les agents et cadres de l'ANAPEX a été l'une des premières initiatives, offrant une visibilité accrue à l'agence depuis 2020. Cette dynamique s'est poursuivie avec la couverture médiatique de trois journées de dégustation de café, organisées au siège de l'ANAPEX. Des missions photo et vidéo ont été réalisées pour immortaliser tous ces moments.

L'ANAPEX a également été présente lors d'événements majeurs, tels que le salon café, où une mission vidéo a permis de mettre en avant les activités de l'agence. La participation au Global Forum à l'Expo DUBAI 2020 a également été couverte médiatiquement, tout comme celle de l'IATF.

En outre, une mini-exposition a été organisée pour les producteurs congolais, en collaboration avec des entrepreneurs canadiens, renforçant ainsi les liens entre les acteurs du secteur. Enfin, les messages de vœux adressés au Président de la République de 2022 à 2024 ont également été diffusés, témoignant de l'engagement de l'ANAPEX envers ses partenaires et la nation.

Ainsi, au fil des mois, la direction des systèmes d'information a su allier innovation et communication pour renforcer la présence et l'image de l'ANAPEX sur la scène nationale et internationale.

L'ANAPEX a récemment marqué les esprits avec une couverture médiatique exceptionnelle lors de la visite officielle du ministre du Commerce Extérieur. Un événement qui a constitué une occasion précieuse pour mettre en avant les actions et les initiatives de l'agence, tout en renforçant ses liens avec les acteurs du secteur.

Production

Pour accompagner cette visite, l'ANAPEX a mis en œuvre une stratégie de communication dynamique, se traduisant par la production d'une série d'imprimés destinés à promouvoir ses activités.

Parmi les éléments clés de cette production, on retrouve des impressionnants back drop, qui ont servi de toile de fond à cet événement important. Vingt roll-ups ont été imprimés pour capter l'attention des participants et des médias, mettant en lumière les missions et objectifs de l'agence. Le profil ANAPEX, disponible en versions française et anglaise, a également été conçu pour assurer une communication claire et accessible à tous. Les efforts de communication ne s'arrêtent pas là. Un flyer intitulé « Notre accompagnement » a été élaboré en deux versions, afin de répondre aux besoins variés des différents publics cibles.

Avec ces initiatives, l'ANAPEX continue de se positionner comme un acteur incontournable sur la scène nationale, tout en renforçant sa visibilité et son impact dans le secteur du commerce. 2025 s'annonce comme une année riche en opportunités et en réalisations pour l'Agence !

L'ANAPEX a récemment entrepris une série d'initiatives visant à renforcer sa visibilité et son efficacité opérationnelle. Parmi ces actions, l'impression de fardes pour les événements d'Expo Dubaï et Durban, ainsi que des fardes standards, a été réalisée avec soin. En parallèle, des calendriers muraux, de table et de poche ont été conçus pour promouvoir l'agence tout au long de l'année. L'élaboration du magazine ANAPEX a également été une étape clé, offrant une plateforme pour partager les réalisations et les perspectives de l'agence. En matière de production non imprimée, l'ANAPEX a investi dans divers matériels promotionnels tels que des cache-nez, porte-clés et pins.



Direction des Ressources Humaines (DRH)

La direction des Ressources Humaines est organisée en trois services à savoir : le service de recrutement et gestion des carrières ; le services formation et développement ainsi que le service des affaires sociales. A son actif, elle compte plusieurs réalisations depuis 2021. Outre les aspects administratifs qu'elle mène bien au quotidien, la direction des Ressources Humaines a investi dans le renforcement des capacités des agents et cadres de l'Agence en organisant plusieurs formations spécifiques réservées aux directions techniques avec l'appui de l' International Trading Center (ITC).

Elle maintient ses contacts avec l'INPP pour permettre aux agents de bénéficier des formations.

A travers le service des affaires sociales, elle a organisé des journées de célébrations des journées internationales des droits de la femme. Elle a organisé des ateliers de mise à niveau initial à l'intention de tous les Agents et Cadres de l'Agence.



Difficultés rencontrées et leçons apprises

Si de nombreuses réussites ont jalonné ce parcours, certaines difficultés ont été identifiées. Des problèmes liés à la perception de l'ANAPEX (souvent confondue avec un organisme de financement) ont nécessité une communication renforcée pour préciser sa vocation d'accompagnement technique.

Fort de ces enseignements, l'ANAPEX envisage de consolider et de diversifier ses actions avec plusieurs axes stratégiques, à savoir : la multiplication des formations, la personnalisation de l'accompagnement, le renforcement des Partenariats, la communication et la sensibilisation, le développement de nouveaux produits exportables

Dossier réalisé par Christian Mbemba, Céline Kunga, Sylvie Longelo & Elisa Ngalula.



Nouvelles

■ Adoption de la stratégie nationale de promotion des exportations vers le marché de l'AGOA



Le comité de gestion de l'ANAPEX au cours d'une réunion au cabinet du ministre de tutelle.

C'est au cours de la cinquième réunion du Conseil des ministres que le ministre du Commerce extérieur, Julien Paluku Kahongya a présenté la stratégie nationale des exportations et de diversification des marchés entre l'AGOA et la RDC. Une stratégie qui retient 21 filières, notamment le café, le cacao, le gingembre et le thé.

Au nom de l'Agence nationale de promotion des exportations (ANAPEX), qui a pour champs de bataille : la promotion des produits congolais d'origine agricole, ago-industrielle, industrielle, et artisanale. Le Directeur général Mike Tambwe Lubamba s'est dit satisfait de l'adoption par le gouvernement du plan présenté par le ministre de tutelle.

La RDC accueille en 2025 le forum AGOA

Une décision prise par consensus par les Ministres présents aux travaux du 24 juillet 2024 au siège de la Banque mondiale à Washington D.C aux USA. Le dossier de candidature de la RDC a été porté avec tact par le ministre du commerce extérieur, Julien Paluku Kahongya sous la supervision de la Première Ministre, Judith Suminwa Tuluka et le leadership visionnaire du président de la République Félix-Antoine Tshisekedi Tshilombo.

Au nombre des officiels de la délégation de L'Agence, on peut noter le Directeur Général de l'ANAPEX, Mike Tambwe Lubemba.





Le DIRCAB du Ministre du Commerce Extérieur s'exprimant devant les participants du forum AGOA.

LA RDC au FORUM AGOA 2024 à Washington DC

L'Agence Nationale de Promotion des Exportations (ANAPEX) était présente au Forum AGOA 2024 à Washington DC, capitale des USA.

En effet, parmi plusieurs enjeux, ce Forum s'est penché sur les perspectives d'amélioration de l'utilisation des avantages de l'AGOA par les pays bénéficiaires et du renouvellement par le congrès américain de la loi AGOA prenant fin en 2025.

Venu accompagné le Ministre du Commerce Extérieur, Julien Paluku Kahongya, le Directeur Général de l'ANAPEX, Mike Tambwe Lubemba

et la délégation de l'Agence ont assisté aussi le secteur privé dans des entretiens stratégiques avec les partenaires américains.

La délégation de l'ANAPEX a, en outre, pris part aux réunions consultatives des Hauts Représentants du commerce à la mission de l'Union Africaine auprès des Etats-Unis et à la Banque Mondiale à Washington DC.

Pour rappel, l'initiative AGOA est une loi américaine permettant aux pays d'Afrique subsaharienne d'exporter vers les Etats-Unis en franchise de droit de douane et de quotas. Cette loi comprend aussi un volet investissement capital pour les pays éligibles.

Matinée d'échanges tripartites sur l'initiative AGOA à Kinshasa

En prévision du Forum AGOA qui se tiendra en 2025, l'ANAPEX a organisé une journée d'échanges sur l'initiative AGOA le vendredi 18 octobre 2024 à l'hôtel Hilton de Kinshasa.

Plus de 120 opérateurs économiques, acteurs de la société civile et responsables des entreprises et structures publiques ont pris part à cette journée de réflexion sur le thème : « **Quid de l'AGOA. Impératif d'une mutualisation des efforts entre le secteur public, le secteur privé et la société civile pour traduire les opportunités de l'initiative AGOA en bénéfices réels** ».

Représentant le Ministre du Commerce Extérieur empêché, le Directeur de cabinet, Msafiri Kyakakala a lancé les travaux de cette matinée d'échanges tripartites.



Le DG de l'ANAPEX assistant à une réunion au siège de l'UA à Washington, Juillet 2024

Crédit photo : DSI

Dans son mot de bienvenue, le Directeur Général de l'ANAPEX, Mike Tambwe Lubemba a mis un accent particulier sur la nécessité de créer cette synergie entre les organes de l'Etat, le secteur privé et la société civile autour du programme AGOA et a appelé à l'engagement continu de tous les acteurs pour promouvoir les exportations congolaises et améliorer le taux d'utilisation de la RDC des avantages du programme AGOA.

Le Directeur Général a été complété par deux interventions d'envergure présentées par le Directeur à la Direction de promotion des exportations de l'ANAPEX, Samuel Bachunge, et le Dr. Divine Arpellet, professeur d'économie venue de l'université de Minneapolis des USA.

Au total, 8 panelistes se sont succédé à la tribune pour édifier les participants sur les missions de l'ANAPEX, la loi AGOA, ses avantages ainsi que les différentes stratégies déjà développées par la RDC et celles à développer pour profiter au maximum des opportunités et avantages qu'offre cette initiative.

Parmi eux, on peut citer les représentants de l'ANAPEX, de l'OCC, la DGDA, de la COPEMECO, de la FEC ainsi que du Syndicat d'entraide chrétienne, représentant la Société civile.

Plusieurs thèmes ont fait l'objet de différentes interventions. Il s'agit notamment de :

« Quid AGOA, enjeux et perspectives ? Quelle approche stratégique pour optimiser l'usage des avantages qu'offre l'AGOA » ;

« Une approche stratégique unifiée de l'AGOA » ;

« Quid du certificat d'origine congolais AGOA » ;

« Assurance qualité, quelle approche pour promouvoir une offre exportable congolaise normée et standardisée et mieux profiter de l'AGOA » ;

« Quelle approche pour que le secteur privé tire le meilleur parti du programme AGOA ? » ;

« Quel plaidoyer pour un maintien durable de la RDC au programme AGOA »

À l'issue de différents exposés et échanges, participants et intervenants se sont accordés sur la nécessité d'une mutualisation des efforts entre secteurs public et privé, et la société civile autour de l'ANAPEX afin de mieux tirer parti du programme pour l'accès des produits made in Congo au marché américain. Les participants ont également souligné le besoin de s'inspirer de l'expérience d'autres pays bénéficiaires de l'AGOA pour mieux optimiser ses avantages .



■ Quid de l'AGOA : ABC, enjeux et perspectives



Le directeur Samuel Bachunge, l'un des panelistes de la matinée AGOA

Approche stratégique pour optimiser l'usage des avantages qu'offre l'AGOA

Le Directeur Samuel Bachunge s'est basé sur les enjeux et perspectives, et l'approche stratégique qu'il faut pour optimiser l'usage des avantages qu'offre AGOA. Il a soulevé la problématique majeure, qui est la sous-utilisation des avantages qu'offre ce programme par des pays bénéficiaires de programme AGOA. Sur ce, il faut mutualiser les efforts et susciter des réflexions concertées pour voir comment traduire les avantages qu'offre le programme AGOA en bénéfice réel. Cette matinée s'agissait d'échanges avec le secteur privé, le secteur public et la société civile sur les stratégies proposées par le gouvernement de la RDC pour optimiser l'usage des avantages qu'offrent le programme AGOA.

Le gouvernement de la RDC a opté une stratégie avec 5 axes clairs aussi bien en terme de soutien au secteur privé, en terme d'amélioration des infrastructures, en terme d'amélioration de procédures des exportations, en terme d'accès aux financements, en terme d'accès à l'énergie. Tous ces facteurs combinés sont important pour nous permettre d'accroître notre taux d'utilisation de l'AGOA.

Une approche stratégique unifiée de l'AGOA

Pour le Docteur Divine N.Arpellet, il faut une stratégie pour que l'AGOA soit rentable à la RDC, chose qui existe déjà.

Maintenant, il faut s'assurer qu'on rentabilise, et pour cette rentabilisation, il faut déjà regarder les marchés acquis en Afrique. « La Zambie exporte un peu plus que les USA, il faut regarder les produits que la RDC donne à la Zambie et s'assurer que notre stratégie ne dérange pas cet arrangement. »

Ensuite, il faut regarder les exportations traditionnelles comme le diamant, chercher accroître les revenus par rapport aux diamants, mais voir aussi s'il y a d'autres marchés exploitable.

Diversifier les marchés et les partenaires commerciaux étant donné que beaucoup de marchés ne sont pas encore exploités, exemple du cobalt que l'on donne principalement à l'Asie.

La Côte d'Ivoire, premier producteur des cacao, ses produits exportés en Amérique sont principalement des produits agricoles, la RDC doit collaborer davantage avec ce pays, apprendre d'eux.



Docteur Divine N.Arpellet, paneliste de la matinée AGOA



Zones Economiques

2è Forum RDC-Angola

■ Partenariat commercial entre la RDC et l'Angola



Développement des Zones Economique et structure commerciale

Paneliste du forum, le DGA de l'ANAPEX a intervenu autour du sujet « l'environnement des affaires et promotion des investissements ». Pendant son intervention, le Professeur Henry Gerendawele a présenté l'ANAPEX et le rôle majeur qu'elle joue dans la consolidation du partenariat commercial entre la RDC et l'ANGOLA.

Il a attelé son intervention sur les deux piliers qui fondent l'Agence Nationale de Promotion des Exportations (ANAPEX) à savoir l'accord de mise en œuvre de la ZLECAf et la stratégie de la promotion des exportations et de diversification des marchés (SPED) lesquels

permettent à la RDC de mettre à la disposition de ses différents partenaires une panoplie des produits made in DRC prêts pour l'exportation.

Le Professeur Henry Gerendawele a insisté sur l'importance de développer les Zones Economiques pour permettre aux deux Etats de tirer pleinement profits des échanges bilatéraux. Il a rappelé également le besoin d'avoir une structure commerciale équilibrée et d'évaluer la demande pour que les échanges soient équitables et éviter ainsi d'être envahis par des produits faible demande en RDC ou en ANGOLA.

Pour finir, le DGA de l'ANAPEX, a précisé que l'intensification des échanges entre la RDC et l'ANGOLA est un atout majeur dans le processus de l'équilibre de balance commerciale de la RDC.



2º FÓRUM ECONÓMICO ANGOLA - RDC
 Tema: Parcerias económicas
 Theme: Partenariat économique
 Topic: Economic partnerships
 13 e 14. NOVEMBRO | 13 et 14 Novembre
 Hotel de Convenções de Talatona, HCTA, Luanda
 Hôtel Talatona Convention, HCTA - Luanda

3º PAINEL: AMBIENTE DE NEGÓCIOS E PROMOÇÃO DE INVESTIMENTOS
 3ème PANEL : ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES ET PROMOTION DES INVESTISSEMENTS

 Lázaro Claudio
 João Francisco
 Anthony Kizito Kamukama
 Henry Gerendawele
 Bernard Kabese Musangu

Participa | Participe: zoom ID: 872 2385 2894 Senha | Mot de passe d'accès: 982164
 ANAPEX | ZEE | PRODESI



Représenté par son Directeur Général Adjoint, le professeur Henry Gerendawele, l'Agence Nationale de Promotion des Exportation (ANAPEX) était présente au 2º forum Angola-RDC tenu à Luanda en Novembre 2023.



Partenariat

Journée Internationale des PME

■ L'ANAPEX et l'ANADEC sensibilisent les opérateurs économiques



En Juin 2024, l'ANAPEX a accompagné l'ANADEC à la grande célébration de la Journée internationale des PME organisée à Kinshasa.

Innov expo évenement a réuni plusieurs acteurs du secteur public notamment ANAPEX, ANADEC, FOGEC, ARSP... sous la supervision du ministre de l'industrie et développement des PME.

À cette occasion, le Directeur général de l'ANAPEX, Mike Tambwe Lubemba a rassuré les entrepreneurs de l'accompagnement de son établissement pour promouvoir et vendre leurs produits à l'extérieur de la RDC.

L'ANAPEX est disposée à apporter aux entrepreneurs congolais l'expertise et l'assistance nécessaire en termes de formation, d'information sur les conditions et normes à respecter depuis la production, le conditionnement, l'emballage des produits afin de les rendre conformes aux normes internationales requises.

L'ANAPEX s'investit également dans des contacts d'affaires pour dénicher des marchés en faveur des entrepreneurs désireux d'exporter.

Accueilli par le DG Mike Tambwe au stand de l'ANAPEX, le ministre de l'Industrie et développement des PME a apprécié

positivement les quelques produits agro-alimentaires dont les producteurs ont bénéficié de l'accompagnement de l'ANAPEX en matière d'amélioration de l'emballage et de débouchés pour les exportations.

La Journée internationale des PME a été marquée par le lancement de la deuxième cohorte d'encadrement collectif des aspirants entrepreneurs et de l'incubateur numérique de l'ANADEC.

Christian Mbemba





ANADEC Présente

INNOVEXPO

JEUDI 27 JUIN 2024

EVENT

Journée internationale des MPME

vodacom

ANADEC
Agence Nationale de Développement
de l'Entrepreneuriat Congolais



vodacom

ÉE
RN
MP

vodacom

ANADEC
Agence Nationale
de l'Entrepreneuriat
Congolais

ANADEC
Agence Nationale de Développement
de l'Entrepreneuriat
Congolais

Côte d'Ivoire/Abidjan

■ Mission d'exploitation des opportunités d'échanges commerciaux entre la RDC et la Côte d'Ivoire



Le Directeur Général Adjoint de l'Agence Nationale de Promotion des Exportations (ANAPEX), le Professeur Henry Gerendawele et sa délégation étaient en Côte d'Ivoire à Abidjan en Janvier 2024 pour une mission sur des stratégies d'accroissement des échanges commerciaux entre la République Démocratique du Congo et la Côte d'Ivoire. Le premier jour de leur séjour, après avoir discuté sur les objectifs de leur présence à Abidjan, les délégués de l'ANAPEX se sont imprégnés premièrement du fonctionnement de la Direction Générale de la diplomatie économique.

Ils ont ensuite eu une visite de travail avec le Directeur Général de l'Agence de Côte d'Ivoire Export sur le fonctionnement de cette entreprise.

Les échanges ont également porté sur les offres potentiellement exportables entre les deux pays.

Lors de ce même voyage à Abidjan, la délégation de l'ANAPEX a été reçue en audience par le Directeur des systèmes d'information de la GUCE (Guichet Unique du Commerce Extérieur) et son équipe avec qui ils ont tablé sur le fonctionnement de cet outil et son impact sur les imports /Export de la Côte d'Ivoire.

Et pour finir, la délégation avait reçu les consultants ivoiriens, membres de la zlecaf souhaitant connaître l'ANAPEX et comprendre ses missions ainsi que les opportunités disponibles par filière en RDC.



■ Le Directeur Général de l'ANAPEX réussit son plaidoyer à Dallas et à Irving (USA)

En séjour de travail dans le Texas (USA) depuis quelques jours, le Directeur Général de l'ANAPEX, Mike Tambwe Lubemba y a conduit une mission permettant d'envisager des partenariats intelligents avec les villes de Dallas et d'Irving ainsi qu'avec leurs chambres de commerce et des investisseurs institutionnels.

Cette mission vise à faire entendre la voix des exportateurs de la RDC, d'encourager l'entrée des produits congolais sur le marché de l'État de Texas, de favoriser le transfert des technologies et de savoir-faire en faveur des opérateurs économiques congolais et de capter les opportunités des marchés aux Etats-Unis.

Premiers résultats plutôt encourageants : le maire de Dallas a déclaré la disponibilité de sa ville à asseoir un partenariat solide avec l'ANAPEX, notamment en accueillant la grande EXPO RDC-USA en juillet 2025 en vue de promouvoir les opportunités commerciales en faveur de la RDC, renforcer l'image du pays sur la scène internationale et mobiliser les investisseurs privés de l'État de Texas.

De l'autre côté, le Maire de la ville de Irving-Texas et le Vice-Président de chambre de commerce d'Irving sont disposés à engager un programme de jumelage avec la RDC à travers l'ANAPEX pour promouvoir la coopération commerciale, et plus particulièrement pour stimuler la consommation des produits



congolais au Texas et renforcer en capacité les acteurs congolais par les visites immersives et le partage des bonnes pratiques dans la ville d'Irving. Un cadre de collaboration formel est en élaboration par les experts désignés pour concrétiser ces bonnes intentions. Les responsables des deux Villes ont par ailleurs apporté leur total soutien à l'initiative de l'organisation de l'Expo RDC-USA dans la ville de Dallas.

Le choix du Directeur Général de l'ANAPEX pour l'État de Texas n'est pas anodin car cet État représente la septième puissance économique mondiale et on y retrouve une importante et dynamique communauté congolaise.

Nadine Kavira



Promotion des Exportations

■ L'ANAPEX relève les défis dans le commerce entre les pays de la CEEAC



La promotion des exportations dans la Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale (CEEAC) doit aller de paire avec la construction des infrastructures pour faciliter les échanges transfrontaliers ». Telle est la thérapie proposée par le Directeur général adjoint de l'ANAPEX, le prof Henry Gerendawele lors de sa première intervention au forum d'affaires qui s'est tenu au mois d'octobre 2024 à Malabo en Guinée Equatoriale .

Partageant l'expérience de l'Agence dans l'accompagnement des petites et moyennes entreprises dans les exportations vers le marché international, il a relevé les défis majeurs rencontrés dans le domaine des exportations dans la sous-région. Ces difficultés sont liées aux voies de communication, au certificat d'origine et à la réexportation.

Aussi, a-t-il proposé quelques pistes de solution pour l'intensification du commerce entre les Etats membres de la CEEAC. Il s'agit notamment de la certification des marques

pour faciliter l'accès au marché ainsi que du respect des normes. "Les procédures d'exportation made in CEEAC doivent respecter les normes", a insisté le DGA de l'ANAPEX qui est d'avis que cela rendra plus fluide la circulation des marchandises dans cette sous-région.

Espérance Tshibuabua



■ L'ANAPEX promeut des produits de l'entrepreneuriat pour les PME



L'ambassadrice de la RDC en Guinée Equatoriale (au milieu) avec la délégation de l'ANAPEX. crédit photo: RDC/Malabo

Le DGA de l'ANAPEX, le Professeur Henry Gerendawele a représenté l'Agence au forum de l'entrepreneuriat pour les PME à Malabo en Octobre 2024

Organisé en marge de la XXVème session ordinaire de la conférence de chefs d'Etats et de gouvernement de la communauté économique des Etats de l'Afrique Centrale CEEAC, ce forum d'affaire a offert à l'ANAPEX l'occasion de promouvoir ses produits phares (café, cacao, huile de palme et caoutchouc) qui intéressent la communauté ainsi que les produits de diversification (Miel, gingembre, thé) qui ont été tous exposés au stand érigé à cet effet.

L'idée derrière ce forum était d'intensifier le commerce entre les pays membres de la CEEAC. La RDC dispose d'une multitude de produits qu'elle peut offrir à la sous-région.

Profitant de leur séjour à Malabo, la délégation conduite par le DGA de l'ANAPEX avait rendu visite à l'Ambassadeur de la RDC en Guinée équatoriale pour lui présenter des civilités, et discuter de quelques défis à relever dans le commerce entre les pays de la CEEAC.



L'ambassadrice de la République du Congo au stand de l'ANAPEX



■ A l'Expo Malabo 2024, les produits congolais ont attiré l'attention des visiteurs

A l'Expo qui a eu lieu à Malabo, en République de Guinée Équatoriale, du 13 au 18 octobre 2024 le stand de la République Démocratique du Congo a été marqué par des visites régulières des délégations issues de plusieurs nationalités, notamment des représentants gabonais, rwandais, burundais, camerounais, congolais (Brazzaville), équato-guinéens et tchadiens.

Ces visiteurs ont manifesté un vif intérêt pour les produits congolais exposés, parmi lesquels, le moringa, le miel, les tisanes digestives et le piment.

Ces produits ont suscité de nombreuses sollicitations verbales en vue des potentiels partenariats avec des opérateurs économiques pour l'importation.



En outre, le stand de la RDC a également accueilli plusieurs autorités de haut niveau, qui ont manifesté aussi un intérêt particulier pour les produits congolais.

Il s'agit notamment du Ministre de l'Industrie de la Guinée Équatoriale et celui de la Justice ainsi que les Ambassadrices de la RDC et du Congo Brazzaville en Guinée Équatoriale.

Ces rencontres ont permis de valoriser davantage les produits congolais, avec des discussions orientées vers des perspectives de collaboration future et des partenariats commerciaux. L'intérêt exprimé par les autorités présentes pour les produits congolais pourrait conduire à des accords concrets dans un avenir proche, surtout pour l'exportation de moringa et du miel.

Espérance Tshibuabua



■ Participation de l'ANAPEX à la Foire de MACFRUT 2024



L'Agence Nationale de Promotion des Exportations (ANAPEX) avait participé du 07 au 10 Mai 2024 au salon des fruits et légumes MACFRUT en Italie où il a accompagné avec succès des producteurs et exportateurs Congolais. Lors de cette foire, l'ANAPEX a réussi à mettre en lumière les produits congolais et à attirer des nombreux visiteurs à travers une vitrine impressionnante en présence des autres structures publiques congolaises notamment : l'OCC, la FOGEC, la FSPEE.

Cette fructueuse exposition des produits made in Congo par l'ANAPEX avait abouti à plusieurs rencontres avec des partenaires européens publics et privés qui avaient exprimé clairement le souhait de nouer des relations fructueuses avec l'ANAPEX.

Par cette occasion, l'ANAPEX avait reçu l'invitation de se rendre à Bruxelles où elle était allée signer un MOU avec le comité de liaison d'entrepreneuriat d'agriculture de développement de l'union européenne pour promouvoir les exportations des produits agricoles, agro industriels, industriels et artisanaux de la RDC.

Visite du président du MACFRUT en RDC

À la suite de l'intérêt que la qualité des produits made in Congo avait suscité lors de la foire MACFRUT en mai dernier en Italie, M. RENZO PIRACCINI le président de la structure MACFRUT était en séjour à Kinshasa, accompagné de l'Ambassadeur de l'Italie en RDC M. Alberto PETRANGELI dans le but de rencontrer le DG Mike Tambwe Lubemba, le mercredi 26 juin 2024.

Lors de cette discussion ils ont eu à évoquer les possibilités de mise en œuvre de plusieurs projets concernant le développement des exportations et du secteur agricole de la RDC. Ce projet concerne la création d'un centre de haute technologie appliqué à l'agriculture.

Ils avaient aussi évoqué la possibilité de collaboration afin de renforcer les filières agricoles en vue de les rendre compétitives sur le plan international

Macfrut Edition 2025

Une réunion préparatoire d'échanges a eu lieu en décembre 2024 entre l'ANAPEX et les représentants de quelques établissements publics congolais partenaires, à savoir: FOGEC, FEC et APROCM en prévision de la participation de la RDC à la 43^e édition du salon d'agriculture Macfrut (Fruit and vegetable professional show) 2025 qui se tiendra à la ville de Rimini en Italie du 06 au 08 mai 2025. Après l'évaluation de la 42^e édition qui s'est déroulée du 07 au 10 mai 2024, à Rimini, en Italie, l'ANAPEX se propose de porter le leadership de manière à avoir un seul stand pour la République Démocratique du Congo. Lors de cette séance de travail, il a été question de présenter les modalités de participation des entreprises et des opérateurs économiques de la RDC à cette activité et le dispatching des rôles de chaque intervenant.



■ Macfrut 2025 : l'ANAPEX aux premières loges



Tête d'affiche dans la promotion des exportations des produits made in DRC, l'ANAPEX, avec les structures partenaires comme le Fonds Social de la république, le Fonds de Promotion de l'industrie et l'Office Congolais de Contrôle ont participé, du 6 au 8 mai 2025 à Rimini en Italie, à la 42ème édition de Macfrut, le salon international dédié à la filière fruits et légumes.

A la tête de la délégation de son établissement, le Directeur Général de l'ANAPEX, Mike Tambwe Lubemba a accompagné les opérateurs économiques de la RDC en quête de marchés. En effet, Macfrut représente un important point de rencontre pour les professionnels du secteur, offrant des opportunités d'affaires, du réseautage et des mises à jour sur les dernières innovations. Le salon couvre l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement des fruits et légumes, allant de la production et à la

commercialisation, en proposant des solutions innovantes pour améliorer la qualité et la conservation des produits.

Le Directeur Général a reçu dans le pavillon RDC les membres de COLEAD (Comité de Liaison Entrepreneuriat-Agriculture-Développement)/Union Européenne. Ceréseau d'entreprises, d'organisations professionnelles et d'experts engagés dans une agriculture inclusive et durable avec comme mission de faciliter et de mettre en œuvre toute action permettant d'accroître la contribution du secteur agricole à la réalisation des Objectifs de Développement Durable. Sous l'encadrement de l'ANAPEX, des formations sont prévues dans les mois qui viennent au profit des opérateurs économiques congolais.

Le DG de l'ANAPEX s'est également penché sur de nouvelles propositions pour l'installation d'une usine d'emballage au profit des opérateurs économiques.



Qatar

■ Participation de l'ANAPEX à la foire horticole de DOHA 2024

L'ANAPEX avait participé à la foire d'horticole de Doha au Qatar en date du 27 février 2024 dans le cadre de la promotion des produits congolais d'origine agricole, agro-industrielle, industrielle, et artisanale au niveau international.

Le DG Mike Tambwe Lubemba était représenté par le Directeur de Développement des produits et Assistance Technique qui avait confirmé l'ANAPEX comme un acteur incontournable dans la promotion des exportations congolaise et dans les recherches de solutions durables pour préserver l'environnement

Le Directeur de la direction de Développement de produits et Assistance

Technique avait joué un très grand rôle clé dans la coordination des actions visant à valoriser le savoir-faire congolais et à renforcer la présence du pays sur la scène internationale.

La foire horticole de Doha avait débuté depuis le 02 octobre 2023 et s'est clôturé le 24 mars 2025, sous le thème « Désert vert, Meilleur Environnement ». Cet événement commercial d'envergure internationale, réunissait 89 pays, 3 millions de visiteurs/acheteurs et plus de 10 000 exposants. Elle a constitué une plateforme idéale pour promouvoir les produits des PME congolais et conquérir de nouveaux marchés à échelle mondial.



Indonésie/Jakarta

■ L'ANAPEX présente les opportunités d'affaires devant les opérateurs publics et privés Indonésiens



La 39^e Trade Expo Indonesia s'est tenu à Djakarta, capitale de l'Indonésie du 09 au 12 octobre 2024 sous le thème: "build strong connexion with the best of Indonesia". (Traduction : Etablir une forte connexion avec l'Indonésie). Une délégation de l'ANAPEX conduite par son Directeur Général, Mike Tambwe a été dépêchée à Djakarta par le ministre du Commerce extérieur, Julien Paluku, pour répondre à l'invitation du Gouvernement Indonésien.

Des forums économiques et séances B2B ont eu lieu lors de cette exposition. L'ANAPEX avait intervenu le vendredi 11 octobre pour présenter les opportunités d'affaires de la RDC en matière agricole et de l'agro-transformation, mais aussi en matière d'industrie d'emballages. Pour le premier jour, le Directeur Général de l'ANAPEX avait approché quelques fabricants indonésiens des machines d'emballage et emballage des produits agricoles notamment le café ainsi que des investisseurs agricoles avec qui il a évoqué quelques besoins des opérateurs économiques congolais.

Plusieurs autres activités étaient inscrits au programme de cette activité principale qui est l'exposition des produits et services indonésiens dans le secteur de la technologie de transformation agroalimentaire, du cosmétique, des engins agricoles...

Représentant le Ministre du Commerce extérieur Julien Paluku à ce 39^e Trade Expo Indonesia, le Directeur Général de l'ANAPEX, Mike Tambwe Lubemba a animé le vendredi 11 octobre 2024 à Jakarta un panel sur le thème « Explorer les opportunités d'affaires en RDC, en Ouganda, au Kenya et en Somalie ». Dans son intervention, le Directeur Général de l'ANAPEX a présenté à l'assistance du salon d'affaires de Tangerang, au sud de la ville de Jakarta, composée d'opérateurs publics et privés de l'Indonésie, les opportunités d'investissements qui se présentent en RDC notamment dans le secteur des mines, de l'agriculture et de la technologie. Le DG Mike Tambwe a également relevé les avantages à investir en RDC dans le domaine de la manufacture, de l'agro-transformation, du transfert des technologies (machines de transformation agricole, équipements) pour améliorer les capacités



de production et d'offre de ces secteurs où la RDC présente d'énormes potentialités. Il a loué les réformes du gouvernement congolais qui consiste à assainir le climat des affaires avant de vanter les produits agricoles congolais très prisés dans le monde, notamment le café, cacao, le piment, le soja.

L'Indonésie étant une des destinations de prédilection du cacao congolais, le numéro un de l'ANAPEX a passé en revue la structure des échanges commerciaux bilatéraux entre les deux pays. L'intervention du DG Mike Tambwe, très bien reçu du côté indonésien, a été suivie des échanges B2B et B2G.

Le salon d'affaires de Tangerang rentre dans la droite ligne de l'élan de redynamisation de la diplomatie commerciale et l'amélioration de l'image de la RDC telle que prônée par le Ministre du Commerce extérieur, Julien Paluku.

Visite à Tangerang

En séjour à Jakarta en Indonésie où il participe au TradeExpo Indonesia, le numéro un de l'ANAPEX, accompagné de sa délégation, a visité l'usine de transformation de café Cahya Aroma Inti, située à Tangerang.

Cette entreprise d'agro-industrie s'est spécialisée aussi dans la conception, la fabrication et le montage des machines de transformation. Des unités industrielles pour la torréfaction, pour moulin à café et pour l'emballage dans des sachets de 50, 250 et 750 grammes.

Ces machines peuvent aider les opérateurs économiques congolais à ajouter de la valeur à leurs produits en créant des unités de transformation.

Le Directeur Général de cette entreprise, Maredo Gustam s'est dit prêt à accompagner les opérateurs économiques de la RDC dans l'acquisition de ces machines à technologie avancée afin qu'ils puissent développer la chaîne de valeur de café, cacao ou soja sur place en RDC et exporter des produits finis.

Satisfait de cette visite, le DG de l'ANAPEX a salué l'ouverture d'esprit et la volonté manifestée par l'homme d'affaires indonésien de vouloir se rapprocher des opérateurs agricoles congolais

Lydie Matadi



Plaidoyer

■ Le Révérend Milenge Muenebala propose une approche pour le maintien de la RDC dans l'Agoo



Président du chapitre AGOA en RDC, Secrétaire Général du syndicat de l'entraide chrétienne et vice-président du réseau d'organisation de la Société civile pour l'Afrique francophone, le Révérend Milenge Muenebala a, au cours de la matinée d'échanges tripartites sur AGOA, présenté les différents plaidoyers à mener pour le maintien durable de la RDC dans le mécanisme AGOA.

D'entrée de jeu, il a défini le plaidoyer comme étant une stratégie de mobilisation de l'opinion, des aides, des décideurs, des institutions, des églises. Le plaidoyer, a-t-il fait savoir, complète non seulement la diplomatie faite par le gouvernement mais aussi le lobbying fait par les privés. Le caractère du plaidoyer reste la gratuité tandis que le lobbying est payant. Aussi, a-t-il conseillé aux participants d'user toujours du lobbying en lieu et place de parler du plaidoyer. Pour que la RDC soit maintenue durablement dans le système AGOA, a-t-il poursuivi, il est important de définir les genres des plaidoyers dont ce pays a besoin.

Du point de vue objectifs, a-t-il expliqué, il faut penser aux cibles qui sont des décideurs. Selon lui, cela aidera le pays à respecter les critères d'éligibilités pour le compte de l'AGO. « Il est également important de se pencher sur une approche provinciale, nationale et internationale avec des cibles et des méthodes appropriés », avait-il souligné.

Par ailleurs, il a énuméré les critères AGOA qui doivent exister pour maintenir la RDC dans l'AGO. Il s'agit, entre autres, de : l'économie des marchés, les règles de droits, la protection de droits internationaux de travailleurs, les pénalités politiques et un système de lutte contre la corruption. Il a fait savoir que chaque année, il y a une sélection des pays éligibles. Nous avons tout intérêt à respecter ces critères, a-t-il martelé, avant de souligner que l'Etat congolais doit désigner un modérateur et doit mettre les moyens pour ceux qui vont organiser ces plaidoyers. Ça peut être une organisation de la société civile, un service stratégique ou des journalistes.





Il sied de signaler qu'au mois d'août 2024, quelques semaines avant la tenue de cette matinée, le Révérend MILENGE était reçu par le numéro un de l'ANAPEX, Mike Tambwe Lubemba avec qui ils ont discuté sur les attentes de l'Agence pour la société civile en ce qui concerne l'AGOA.

Dans sa globalité, estime le Révérend, l'ANAPEX aspire à des formations spécifiques et spécialisée dans le souci de renforcer les capacités de ses agents. Elle devra compter aussi sur la société civile en ce qui concerne des plaidoyers pour le bien-être de la population congolaise à travers les échanges

commerciaux des exportations réalisées dans le cadre de l'ANAPEX. Ce plaidoyer concerne notamment des documents en souffrance, qui freine la bonne évolution de certaines activités. Le Révérend Milenge a proposé le réseautage entre l'ANAPEX et d'autres institutions qui sont dans le commerce à travers le large réseau des partenaires qui sont dans le domaine d'export.

En ce qui concerne la participation de l'ANAPEX dans le comité d'organisation du 22^e forum AGOA, la société civile attend de l'ANAPEX une bonne implication pour que les choses aillent pour le mieux.

Céline Kunga



Interview

■ L'ANAPEX et les opportunités des exportations dans la Zlecaf



Dans le processus d'intégration, l'Union africaine a décidé de créer une Zone de Libre-Echange Continentale Africaine (ZLECAF), chaque pays doit donc définir des stratégies pour profiter de cet élargissement de son espace commercial. C'est autour de cette question que s'est attelé le Directeur Général Adjoint de l'Agence Nationale de Promotion des Exportations (ANAPEX), le Professeur Henry Gerendawele qui a saisi cette occasion pour parler également de l'Agence.

Parlez-nous de l'ANAPEX ?

L'Agence est créée par le décret N°20/003 du 05 mars 2020. C'est depuis octobre 2021 que l'Agence est opérationnelle. Elle a donc pour mission de promouvoir les exportations de tous les produits congolais d'origine agricole, agro-industrielle, industrielle et artisanale. Ses missions se déclinent en quatre axes principaux : le premier est axé sur l'intelligence économique. Cela sous-entend que, derrière les exportations, il n'y a pas seulement la production des produits à transporter. Il faut commencer par dénicher les marchés porteurs sur lesquels nous pouvons amener les produits congolais afin que ces derniers soient vendus dans de bonnes conditions. Le

deuxième axe est celui de la zone économique c'est-à-dire que l'Agence cherche au niveau national quelles sont les zones de production de produits. Elle les cartographie et identifie les zones d'exportations pour ces produits selon qu'il s'agit de la zone AGOA, Union Européenne ou ZLECAF. Elle réfléchit à l'itinéraire et à la demande reçue de chaque produit. Le troisième axe est l'Assistance Technique où un accent est mis sur le respect des normes, des conditions de qualités, d'emballage et d'étiquetage. Aucun acheteur ne peut accepter un produit qui manque des indications appropriées. Dans l'étiquetage de chaque produit emballé, on doit retrouver des informations obligatoires pour avoir accès à une zone. Le type d'emballage également qui sont, soit en papier, soit en verre ou en plastiques. Il s'agit également de savoir



quels sont les types d'emballages acceptés dans les zones où l'on veut exporter. Le dernier axe porte sur la promotion des exportations proprement dite. A ce niveau, l'Agence fait la promotion de ces produits faits allusion dans les lignes précédentes et cherche des marchés pour d'éventuels exportateurs congolais qui peuvent y avoir accès afin d'écouler leurs productions.

Que pouvons-nous retenir des activités réalisées depuis la mise en service de l'ANAPEX ?

C'est tout un processus. Nous venons d'entrer dans un écosystème de commerce international où il y avait déjà des mentalités encrées dans les têtes des congolais qui pensaient qu'ils suffisaient de produire pour exporter. Nous y allons progressivement. Nous sommes en train d'encadrer des producteurs et des exportateurs afin qu'ils puissent avoir accès dans les zones de marché telles l'AGOA, UE et la ZLECAf.

Pour votre gouverne, nous avons accompagné en février 2022 des producteurs du café au niveau international dans le salon de l'Agriculture de Paris où un café congolais était primé comme étant le meilleur café. L'ANAPEX fait le suivi des producteurs et des produits qu'elle a défini en filière pour un suivi aisé.

Quelles sont les démarches entreprises pour que ces producteurs bénéficient de vos interventions pour les débouchés extérieurs ?

L'assistance de l'Agence est gratuite et beaucoup plus technique. L'ANAPEX amène les producteurs à avoir accès à un certain nombre des marchés en lui permettant d'élargir son

chiffre d'affaires. Comme dit ci-haut, elle veille au respect des normes. La balance commerciale de la RDC est à peu près à 97% des exportations congolaises qui sont constituées des produits miniers et d'hydrocarbures. Les autres produits restants présentent 2 à 3%. L'objectif aujourd'hui, c'est de relever le niveau d'exportation des autres produits pour réduire la dépendance de l'économie congolaise vis-à-vis des produits pétroliers et miniers. Si nous facturons les prestations de l'ANAPEX, nous risquons de repousser les éventuels exportateurs qui auraient besoin de l'assistance



de l'ANAPEX. Ces interventions nous le faisons dans l'hypothèse où pour avoir accès aux marchés, nous devons présenter des produits qui sont beaucoup plus compétitifs. Pour cela, il faut réduire les charges liées à l'exportation. Nous ne voulons pas surcharger la facture des prestations de nos produits. L'Etat congolais prend en charge ces prestations par divers mécanismes de financement de l'Agence.

Quel est le point de vue de l'ANAPEX par rapport à la ZLECAf ?

En tant qu'une agence d'intelligence économique, l'ANAPEX soutient le point de vue du Gouvernement qui a adhéré à cette zone de Libre-Echange Continentale Africaine et a même ratifié l'accord de création de la ZLECAf. A ce niveau-là, nous ne pouvons qu'aller de l'avant avec les points qui y sont inscrits. Alors Président de l'Union Africaine, le Président Tshisekedi avait pour charge de mettre en œuvre la ZLECAf pour toute l'Afrique. C'est au cours de cette période que la RDC a ratifié l'accord qui lui a permis d'être formellement membre. 54 sur 55 Etats ont déjà signé l'accord. 36 l'ont ratifié et la RDC



en fait partie. Sans la ratification, le risque est que la RDC deviendrait la zone la plus chère pour tous ces voisins parce que ces derniers seront en train d'échanger selon les avantages accordés par la ZLECAf sans droit de douane sur plusieurs produits. Pourtant la RDC doit continuer à pouvoir importer avec tous les droits de douanes dans son pays et cela va avoir un aspect sur le coût de production et sur le prix de vente parce que ça sera chaque fois grevé par la taxe à l'importation.

Qu'est-ce que la RDC peut faire pour capitaliser son adhésion à la ZLECAf ?

En étant membres, nous allons échanger avec les autres pays dans les mêmes conditions de faveur. A ce niveau-là, la zone RDC sera dans les mêmes conditions de compétitivité dans les zones d'Afrique. Nous avons tout avantage à nous battre dans cette zone pour que nous puissions occuper la place que la RDC a toujours occupé de manière stratégique pour que certains investissements soient orientés vers la RDC dans l'hypothèse de conquérir les marchés africains, vu notre position stratégique. Nous pouvons à ce niveau-là participer de manière efficiente au marché africain pour permettre à ce que les échanges soient équitables.

Pensez-vous que la RDC peut tirer profit de la ZLECAf au regard des problèmes de connectivité rencontrés tant à l'intérieur qu'à l'extérieur avec les pays voisins ?

Les contraintes existent. Le commerce intra-africain est basé sur une forte logistique. Dans le cadre de la ZLECAf, il suffit de définir un

certain nombre des projets qui peuvent être des projets pour permettre l'interconnexion entre les pays et faciliter les échanges. La RDC doit développer ses infrastructures afin de permettre l'interconnectivité à l'intérieur du pays avec une bonne circulation des biens pour accéder au marché africain dans des bonnes conditions. Toutes ces logistiques doivent être mises en place pour que la RDC puisse bénéficier des faveurs afin de tirer profit de ces marchés.

Quels sont les enjeux de la ZLECAf en RDC ?

La ZLECAf est un vaste marché de plus de 1 300 000 000 (un milliard et trois cents millions des consommateurs). Vous mettez en parallèle la République Démocratique du Congo avec son 100 000 000 (cent millions), ça ne représente pas grand-chose. Ce qui veut dire, nous ne serons pas seulement un débouché mais l'Afrique aussi sera un débouché pour la RDC. A nous d'y prendre part et de réclamer notre part pour que ce que nous allons vendre aux consommateurs de plus d'un milliard trois cents million, nous puissions élargir notre niveau de production. Selon le rapport de KINSAY 2023, la RDC constitue un PIB de plus de 3 100 000 000 (trois milliards cent millions) de dollars. A ce niveau, nous sommes en mesure de développer des investissements et de développer de production pour permettre à ce que nous puissions échanger entre nous. Autre chose à retenir, nous allons développer une chaîne de valeur africaine. Chaque fois que nous produisons, il y a rupture de chaîne de valeur des produits qui sont transformés au premier degré ou pas du tout transformé que nous exportons en dehors de l'Afrique. Ce sont les autres qui bénéficient de cette chaîne de valeur. L'idée serait de constituer toute une chaîne de valeur africaine pour les différentes filières afin que nous puissions développer notre économie. On ne va plus réfléchir, la RDC est plutôt un vaste marché. Nous devons intégrer et être compétitif. L'Afrique est le continent le moins intégré. L'Europe échange avec l'Euro à la hauteur de 65%. L'Amérique du Nord est autour de 59%. Le niveau d'échanges intra-africains est à 16%. L'objectif serait d'intensifier



les échanges entre les pays africains parce qu'il y a des choses que nous pouvons acheter dans les pays voisins pour permettre à ce que le niveau de nos échanges puisse augmenter.

Qu'est-ce que la RDC peut faire profiter de cette zone de libre-échange intercontinentale africaine ?

Chaque pays a dressé une liste de concession tarifaire. Cette liste-là permet à ce que l'on puisse procéder à des annulations des frais de douane ou de réduction sur les importations de ces produits. Pour la RDC, cette liste contient à peu près 6439 produits dont 209 exclus. Je vais vous indiquer les produits que nous avons exclu : 90% de ces produits doit être démantelés d'ici dix ans. 7% représentant à peu près 420 produits qui devaient l'être, parce que ce sont des produits stratégiques pendant 13 ans. Nous avons exclu sur cette liste 3% des produits qui représentent à peu près 180 produits exclus de la liste de démantèlement pour permettre à ce que le Congo puisse protéger son industrie. Ce sont des produits que nous réalisons. Par exemple : le ciment, la farine, le sucre et autres produits agricoles.

On ne doit pas libéraliser ces marchés parce qu'on doit également protéger l'industrie locale. Mais aussi sur cette liste de 3%, nous cherchons à ce que les produits exclus, nous ne soumettons pas à une sorte de suppression de douane. Le Ministère du Commerce Extérieur a fait adopter le programme SPED (Stratégie Nationale de Promotion des Exportations) qui compte plus de 3000 produits que le Congo peut développer et pouvoir exporter dans les autres pays. Ces produits-là, outre les produits de base (café, cacao et hévéa), sont dans la diversification de nos exportations qui découleraient de la diversification de l'économie. Nous avons d'autres produits qui ne font pas l'objet de grandes exportations mais qui sont de plus en plus demandés sur le marché international. Par exemple : le piment, le poivre noir, les fruits. Nous devons diversifier nos exportations et ne pas rester dans les produits miniers. Il y a toute une stratégie à mettre en place. Dans le secteur de la production, il y a le secteur d'appui à la production, notamment l'infrastructure,



l'énergie, etc., il y a aussi le secteur du commerce, c'est-à-dire prendre ces produits qui sont réalisés dans de bonnes conditions pour pouvoir vendre aux pays voisins.

Quels sont les défis pour l'Agence ?

Dans le commerce international, si vous n'exportez pas, vous voulez seulement importer, c'est ce qu'on appelle le mercantilisme. Les autres pays vont également bloquer l'entrée de vos produits dans leurs marchés. Pour que les échanges soient équitables, nous devons également acheter aux autres. Conséquence, on dit que les pays africains importent et exportent les mêmes choses. Ils ont le même niveau d'industrialisation, ce qui est faux.

Dans la zone SADEC nous voyons très bien que l'Afrique du Sud, le Zimbabwe, etc., n'ont pas le même niveau d'industrialisation. C'est pareil dans la zone CEDEAO où tous les pays n'ont pas le même niveau d'industrialisation. Ce sont des économies qui ont un niveau d'industrialisation avancé et peuvent tirer les autres économies. Aujourd'hui, l'idée c'est d'investir dans une industrie lourde pour permettre que les équipements de production ne soient pas toujours importés hors zone Afrique, mais que nous réalisons des investissements dans les secteurs de production d'équipement afin de pouvoir soutenir nos industries. Les économies dites développées, ce ne sont pas toujours les grandes entreprises qui réalisent certaines productions. On peut avoir des PME qui peuvent faire le relais de cette transformation.



Nous avons aujourd'hui à Kinshasa des industries qui transforment le café. Dans le secteur de café, par exemple, L'ONAPAC a installé tout un équipement pouvant permettre de transformer le café localement. Les entreprises qui sont dans ce secteur y vont pour transformer leurs produits, conditionner et mettre sur le marché. C'est déjà un pas. Nous ne cherchons pas à ce que chaque entreprise dans le fin fond du pays puisse installer des instruments de transformation, de grandes entreprises industrielles.

Nous voulons partir des entreprises qui existent déjà, de les soutenir, les encourager afin qu'on puisse franchir un certain nombre de pas. Nous pouvons réussir ce pari en allant à la ZLECAf. Il y a des industries qui vont s'installer dans les autres pays africains pour produire des câbles électriques, etc., nous n'allons pas importer cela de la Chine. Ça sera les autres pays africains qui vont produire ces matières. La raison d'être de l'ANAPEX, est que le Gouvernement a voulu avoir un instrument à sa disposition pour permettre à ce que les producteurs en allant vers ce marché, y aillent en connaissance de cause.

Comment l'ANAPEX peut faire profiter la RDC à la ZLECAf ?

Nous devons encadrer nos producteurs et nos exportateurs parce que les produits qui vont faire l'objet d'échanges seront des produits normés et certifiés pour permettre que nous puissions faire face à la concurrence. Nous devons également créer des conditions



logistiques du commerce international. Les fruits ne sont pas exportés dans les mêmes conditions que le Café. On doit avoir la chaîne de froid qui va nous permettre d'exporter les fruits et légumes et avoir accès dans les marchés étrangers. Nous devons mettre sur pied les infrastructures de communication adaptées pour permettre aux producteurs d'amener leurs produits dans de conditions d'efficience.

Quelles sont vos perspectives ?

Nous sommes en train de dresser la cartographie des produits de la RDC qui est en cours de réalisation. Les produits sont repartis. Le café est cultivé dans le Grand Equateur, une partie du Bandundu, la Province orientale, le Nord et le Sud-Kivu. Lorsqu'on veut exporter, le producteur par rapport à sa zone géographique va voir par quel moyen écoulé facilement ses produits. Tous ces produits doivent être retracés. L'ANAPEX a pour rôle de ramener tous les exportateurs qui évoluent dans l'informel de les ramener dans le formel afin que la traçabilité de nos produits puisse être effectuée. Lorsque nous mettons ensemble les différents intervenants, notamment la Douane, l'ONAPAC et la FEC, c'est pour concevoir un cadre d'analyse et ramener une bonne partie des exportateurs dans le secteur formel. Nous sommes en train d'organiser les producteurs en réseau pour faciliter le tonnage afin que la demande soit constituée.

Propos recueillis par **Paul Malo**



■ L'ANAPEX en mission de vulgarisation au Kasai Central

Dans le cadre de sa tournée à travers la République, une délégation de l'ANAPEX était en séjour de travail du 27 octobre au 3 novembre 2024 à Kananga, chef-lieu du Kasai Central. Objectif : sensibiliser les opérateurs économiques locaux sur les missions de l'ANAPEX et aussi les opportunités des marchés dans le cadre de l'AGOA, la Zlecaf et le marché chinois.

Il était aussi question de s'enquérir de la situation des exportations des produits agricoles et surtout des défis auxquels cette partie de la RDC fait face dans la chaîne de production.

Pendant leur séjour la délégation a été reçue par le Gouverneur a.i de province, Job Kuyindama.

Le Directeur de Développement de produits et assistance technique, Thythy Nsumbu, qui avait conduit la délégation, a fait part à l'autorité de l'accompagnement de l'ANAPEX et des plaidoyers qu'elle mène en faveur des opérateurs économiques. Il a également présenté les différents avantages offerts par l'AGOA, la ZLECAF et le marché chinois, notamment en ce qui concerne l'exemption de paiement des frais de douane.

Très intéressé par le message de l'ANAPEX, le numéro un, le gouverneur a.i de la province s'est dit prêt à accompagner et à fluidifier la coopération entre les acteurs économiques du Kasai central et l'ANAPEX.

Christian Mbemba



■ Kananga : l'ANAPEX favorable à un cadre de collaboration dans l'accompagnement de la production locale



A la fin de son séjour à Kananga, en Novembre 2024, la délégation de l'Agence Nationale de Promotion des Exportations (ANAPEX) a organisé une journée d'information en faveur de divers acteurs clés du secteur des exportations. Ce sont les représentants de l'Office Congolais de Contrôle (OCC), de la Direction Générale des Douanes et Accises (DGDA), de la Fédération Nationale des Petites et Moyennes Entreprises du Congo (FENAPEC), du Service Qualité et Assurance Vie (SQAV) ainsi que des entreprises privées et des acteurs économiques locaux.

Ensemble, ils ont discuté des mécanismes de renforcement de la collaboration entre ces entités pour soutenir la production locale et faciliter l'exportation des produits congolais. L'ANAPEX a présenté à ses hôtes sa mission principale qui est celle de promouvoir les exportations des produits congolais d'origine agricole, agro-industrielle, industrielle et artisanale. Elle a appelé les uns et les autres à unir leurs efforts pour créer un environnement propice à l'exportation.

Pour sa part, l'OCC a relevé son rôle essentiel dans la certification et le contrôle de qualité des produits destinés à l'exportation. Son intervention a permis de rassurer les

producteurs locaux sur le fait que leurs produits peuvent répondre aux normes internationales, qui est une étape cruciale pour accéder aux marchés étrangers. Le représentant de la DGDA a, quant à lui, abordé les questions liées à la facilitation des échanges commerciaux, notamment la simplification des procédures douanières afin d'encourager les entreprises locales à exporter davantage, tout en garantissant la conformité aux réglementations en vigueur. De son côté, la FENAPEC a mis en lumière le rôle des PME dans le développement économique du pays et a plaidé pour un soutien accru aux PME afin qu'elles puissent se structurer et se préparer à l'exportation. Dans la même série de présentations, le Service Qualité et Assurance Vie (SQAV) a insisté sur l'importance de garantir la qualité des produits locaux et a proposé des formations. En écho, les acteurs économiques représentant les entreprises locales ont partagé leurs expériences et les défis auxquels ils font face dans le processus d'exportation. Ils ont exprimé leur volonté de collaborer avec les institutions présentes pour améliorer leur compétitivité sur le marché international.





L'ANAPEX appelle les opérateurs économiques du Kasai central à se constituer en coopératives

La délégation de l'ANAPEX était à Kananga. Au cours d'un briefing avec la presse locale de cette ville le 29 octobre 2024 au Grand Hôtel, pour sensibiliser les acteurs économiques locaux sur l'importance des groupes d'intérêts communs et des cercles de qualité dans le cadre de la Stratégie de Promotion des Exportations Durable (SPED). Occasion également de mettre l'accent sur les opportunités d'exportation des produits congolais vers les marchés internationaux, notamment ceux de la ZLECAf, de l'AGOA et de la Chine.

Cette journée d'informations s'est terminée sur une note encourageante, appelant tous les acteurs économiques à s'organiser.

A cette même occasion, l'ANAPEX a réaffirmé son engagement à accompagner les entrepreneurs congolais dans leur quête d'amélioration et d'accès aux marchés internationaux.

Au Kasai Central, la délégation de l'ANAPEX découvre les richesses agricoles

En mission au Kasai Central, la délégation de l'ANAPEX s'est rendue également dans le territoire de Demba. Sur place, elle a découvert les produits phares du territoire qui sont : l'ananas, le café, le niébé et le soja.

Les délégués de l'ANAPEX ont sensibilisé les acteurs locaux sur l'importance du respect des normes tout au long de la chaîne de valeurs. Elle a également rencontré des producteurs locaux et s'est rendue dans plusieurs exploitations agricoles et artisanales. Les experts de l'ANAPEX ont noté la qualité exceptionnelle des fruits et légumes, ainsi que des produits artisanaux typiques qui reflètent le savoir-faire local. Ces rencontres ont permis d'établir un dialogue constructif sur les potentialités d'exportation et les exigences du marché international.

Une séance de travail a été organisée pour expliquer les différentes normes sanitaires, phytosanitaire et techniques à respecter. La visite de Demba a constitué une belle occasion d'établir des liens entre les producteurs locaux et les opportunités d'exportation.

Christian Mbemba



L'ANAPEX et les femmes maraîchères de Demba. crédit photo : ANAPEX





■ L'ANAPEX en mission de collecte des données dans la Tshopo

Dans le cadre de la découverte des zones économiques, une équipe de l'ANAPEX a séjourné du 5 au 13 octobre dans la Province de la Tshopo en vue de collecter les données de l'offre exportable.

Pendant huit jours, cette équipe effectuera la collecte de données sur les produits congolais d'origine agricole, agro-industrielle, industrielle et artisanale dans la zone économique orientale.

Première étape de la mission : la rencontre de cinq structures provinciales, à savoir : les divisions provinciales du Commerce Extérieur, de l'Industrie, de l'Agriculture, du Développement Rural ainsi que l'ONAPAC. Les échanges ont porté sur les activités spécifiques à chaque division afin d'obtenir des données statistiques de 2020 à 2023 et aussi de relever les contraintes et les défis du secteur agricole.

Les divisions provinciales se sont dit satisfaites de la présence de l'ANAPEX à la Tshopo, et attendent une grande évolution dans le domaine de l'exportation, car la Province de la Tshopo a de grandes potentialités.



■ L'ANAPEX visite la Caben de Bengamisa



Lors de sa récente mission de collecte des données agricoles dans la province de la Tshopo début octobre, la délégation de l'ANAPEX a également visité la Cacaoyère de Bengamisa (Caben), située à 57km de la ville de Kisangani. Il s'agit d'une des plus grandes plantations de cacao de la RDC, créée depuis 1980 dans cette localité.

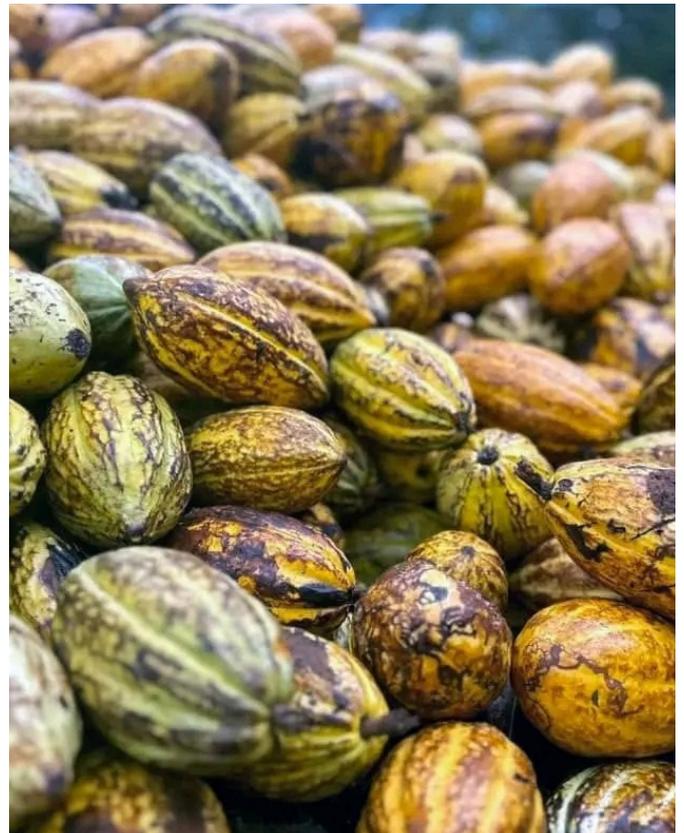
L'équipe de l'ANAPEX a pu se rendre compte des difficultés que rencontre l'équipe de la CABEN pour produire du cacao, un des produits phares dont l'ANAPEX fait la promotion. Le Coordonateur national de la cacaoyère, Héritier Lobanga, évoque entre autres, le manque de financement et de matériels pour agrandir et moderniser la plantation.

La Caben n'exploite à ce jour que 443 Ha sur les 5000 qu'elle possède. En plein régime, elle a la possibilité de produire entre 700 et 1000kg de cacao marchand par hectare.

Le Coordonateur Héritier Lobanga a plaidé auprès de l'ANAPEX pour un accompagnement afin qu'il puisse trouver du financement afin de produire plus. Car le cacao produit ici a une cabosse plus volumineuse que celle du Kongo Central par exemple.

Pour faire participer la population de Bengamisa, la Caben a divisé ses plantations en deux domaines: un industriel et l'autre familial.

Sylvie Longelo



■ Mission de sensibilisation des opérateurs économiques du Grand Katanga

L'Agence nationale de promotion des exportations, ANAPEX, s'est lancée depuis quelques mois dans une vaste campagne de sensibilisation des opérateurs économiques à travers la République démocratique du Congo. Objectif, réveiller l'intérêt des opérateurs économiques sur les opportunités qu'offrent les marchés internationaux tels que la Zlecaf, l'Agoa, la Chine dans le secteur agricole, de l'agro transformation et de l'artisanat afin qu'ils puissent capter les milliards des dollars de ces secteurs et par la même occasion concrétiser le principe de la Revue du sol sur le sous-sol congolais, tel que souhaité par le président de la République Felix Tshisekedi. Après le Kongo Central, la délégation de l'ANAPEX, conduite par le directeur de Développement de produit et Assistance technique, Thythy Nsumbu, est allé à la rencontre des opérateurs économiques du Grand Katanga du 20 au 27 août 2024 pour les conscientiser sur les missions et l'accompagnement de l'ANAPEX et aussi l'importance de créer des groupes d'intérêt commun et des cercles de qualité. Durant son séjour la délégation de l'ANAPEX a échangé avec des organisations des opérateurs économiques, producteurs et exportateurs,

notamment la Chambre de commerce nationale et de l'économie de la RDC à Lubumbashi, la COPEMECO/Haut-Katanga, la FEC-Likasi. Mais aussi les autorités de la province, avec en premier lieu le président de l'Assemblée provinciale du Haut-Katanga, l'honorable Michel Kabwe, le chef de division du Commerce extérieur monsieur Prosper Kiboko.

Un seul message apporté à ses partenaires, l'accompagnement de l'ANAPEX, l'importance de la création des groupes d'intérêt commun et des cercles de qualité pour promouvoir les exportations. Pour Tresor Nyembo, président de la Chambre de commerce nationale de l'économie de la RDC, la visite de l'ANAPEX tombe à point nommé dans le Grand-Katanga.

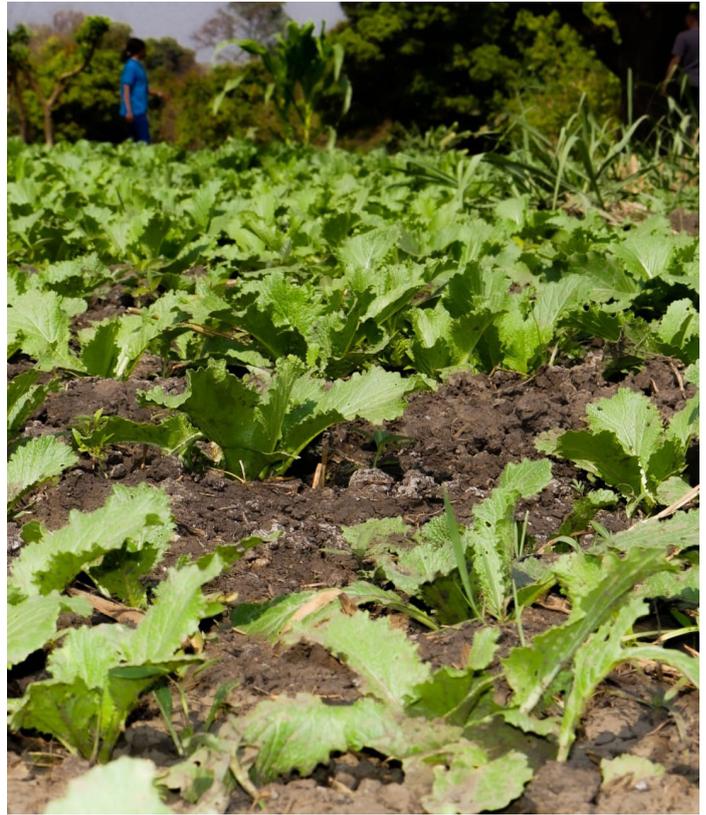
En effet, si le Grand Katanga est réputé pour ces potentialités minières, l'espace renferme également d'énormes potentialités agricoles avec plus de 20 millions d'hectares des terres arables, où sont cultivées du maïs, soja, tomates, riz, aubergine, gingembre, l'oignon, le haricot, arachide, piment très recherché sur le marché chinois, et tant d'autres produits. Par ailleurs le Grand-Katanga est l'une des 3 zones producteurs de piment en RDC, à côté du Grand Nord-Kivu et du Kongo Central.



Au port sec de Kasumbalesa, l'une des plus importantes voies d'entrée et de sortie des marchandises au sud de la RDC, la délégation de l'ANAPEX a été édifiée par l'ordre opérationnel des services publics sur place sur la situation des exportations des produits autres que les mines. Ici, les produits agricoles représentent 0,001% des exportations. Pourtant la province peut faire plus, si les opérateurs agricoles sont soutenus, estime le responsable de la FEC/Likasi, monsieur Sabin Tshinyama.

A la journée de sensibilisation organisée à Lubumbashi, l'intervenant du jour, le Directeur de Développement de produit et Assistance technique a conscientisé les opérateurs économiques sur les opportunités qu'offrent les marchés de l'Agoa, la Zlecaf et la Chine. Des marchés des produits agricoles qui représentent des milliers de dollars à capter.

Intéressés par ces opportunités, les participants n'ont pas manqué de solliciter l'accompagnement permanent de l'ANAPEX afin que leurs produits puissent devenir compétitifs sur le marché international. Le Grand Katanga constitue la deuxième étape de la campagne de sensibilisation que mène l'ANAPEX auprès des opérateurs économiques dans la perspective d'élargir l'offre exportable



des produits agricoles congolais et ainsi matérialiser la vision du président de la République Felix Tshisekedi sur la Revanche du sol sur le sous-sol

Lydie Matadi



■ L'ANAPEX en mission de vulgarisation de la Zlecaf et de l'Agoa au Kongo Central



Une délégation de l'ANAPEX a entamé le mardi 02 juillet 2024 une campagne de vulgarisation sur la Zlecaf et l'Agoa ainsi que le marché chinois dans le Kongo Central.

Pendant 8 jours, huit des experts de l'ANAPEX ont sensibilisé les opérateurs économiques, les exportateurs et potentiels exportateurs sur les opportunités de ces marchés porteurs pour la RDC.

Plusieurs activités sont menées notamment la journée de sensibilisation des producteurs à Matadi, celle d'information à l'université Kasa-vubu et aussi une visite guidée aux ports de Boma et Matadi. Il y a également la visite de courtoisie à l'autorité provinciale. La mission avait aussi pour objectif, la collecte des données agricoles. Il y a eu également des séances de travail avec différentes associations des producteurs.

Conformément à sa mission de promouvoir les exportations des produits congolais agricoles, agroindustriels, industriels et artisanaux et aussi d'assurer l'intensification des échanges avec les économies tierce, une l'équipe de l'Agence nationale de promotion des exportations. Objectifs de cette mission : collecter les données sur la production agricole et aussi sensibiliser les opérateurs économiques sur les opportunités des marchés

qu'offre la Zone de libre-échange africaine, l'Agoa ainsi que le marché chinois.

Située à l'ouest de la capitale, le Kongo central est une des provinces greniers de la RDC. Première étape de ce périple, la ville de Matadi. Ici, la délégation de l'ANAPEX, conduite par le directeur de développement de produit et assistance technique, M. Thythy Nsumbu, a été reçue par deux grandes associations d'opérateurs économiques de la province, à savoir la confédération des petites et moyennes entreprises du Congo, COPEMECO/Matadi et la Fédération des Entreprises du Congo, FEC/Matadi.

C'est au cours d'une journée d'information organisée à l'hôtel La Fleur que les hommes et femmes d'affaires de Matadi ont été édifiés sur les missions de l'ANAPEX et son accompagnement auprès des producteurs. Ils ont été imprégnés des opportunités des marchés des produits agricoles, agroindustriels, industriels et artisanaux made in RDC au niveau international.

Satisfait des échanges, le président de la confédération des petites et moyennes entreprises du Congo section Kongo Central, monsieur SEKE a salué ce nouveau tournant du rapprochement entre l'ANAPEX et les opérateurs économiques du Kongo Central.





Il a émis le vœu de voir l'ANAPEX poursuivre cet accompagnement car les exportateurs de cette province connaissent beaucoup de difficultés par manque d'information.

Parmi les difficultés, l'état des routes de desserte agricole qui ne permettent pas l'accès aux sites de production des denrées agricoles. Pourtant, le Kongo Central est la seule province agricole de la RDC avec une ouverture directe sur l'océan, facilitant ainsi les exportations. Une visite aux ports internationaux de Matadi et de Boma a permis à la délégation de l'ANAPEX de se faire une idée du flux des exportations des produits agricoles à partir de ces ports.

A Mbanza-Ngungu, dernière étape de la mission, les producteurs, membres de la plateforme Micro-Base ont bien accueilli

le message de l'ANAPEX concernant particulièrement les informations sur le marché de la Chine avec le piment et le soja. Ils se sont engagés à s'impliquer, avec l'accompagnement de l'ANAPEX pour tirer profit de ce marché juteux.

C'est pour la deuxième fois que l'ANAPEX effectue une telle mission dans cette province. Elle prévoit poursuivre sa mission de sensibilisation dans les autres provinces du pays afin de conscientiser les exportateurs et opérateurs économiques sur les opportunités d'affaires présentes sur les marchés internationaux dans le secteur agricole et de l'agro transformation. L'objectif final est de diversifier et augmenter le volume de l'offre exportable de la RDC dans le secteur agricole.



Développement des Produits

■ L'ANAPEX outillé sur les exigences de l'UE sur l'hygiène, la traçabilité et l'usage des produits phytosanitaires

L'ANAPEX outillée sur les exigences de l'UE sur l'hygiène, la traçabilité et l'usage des produits phytosanitaires

Quelques Agents et Cadres de l'ANAPEX ont pris part du 20 mai au 1er juin 2024 à Kinshasa à la session de formation sur les exigences de l'UE en matière d'hygiène, la traçabilité et l'usage des produits phytosanitaires.



Organisée par le Comité de liaison entreprenariat et développement de l'Union Européenne (COLEAD/Union Européenne), cette session de formation de 12 jours a porté sur des thématiques essentielles telles que l'hygiène, la traçabilité et l'usage des produits phytosanitaires. Au total, 17 participants venus du Cameroun, du Burundi, du Congo Brazzaville et de la RDC (Béni, Kongo central,



grand Bandundu et Kinshasa) ont été édifiés sur plusieurs principes liés aux exportations notamment le principe d'hygiène visant à prévenir la contamination des fruits et légumes dans les champs.

Cette formation a permis un échange des connaissances et de bonnes pratiques entre les différents acteurs impliqués, dans le but d'améliorer les normes et les processus liés à l'agriculture pour l'exportation des produits.

Grâce à cette formation, l'ANAPEX est désormais éligible pour d'éventuelles collaborations avec COLEAD/Union Européenne en qualité de consultant.

Christian Mbemba



■ Cadres et Agents de l'ANAPEX édifiés sur la procédure de certification digitalisée des produits à l'exportation

Cadres et Agents de l'ANAPEX ont été édifiés sur les normes et procédures de certification des produits et la plateforme digitale créée à cet effet.

La séance de formation organisée par des experts de l'Office Congolais de Contrôle, OCC avait eu lieu en avril 2024 au siège de l'ANAPEX.

Au cours de cette séance de renforcement des capacités, les participants ont eu droit à une présentation approfondie de la plateforme digitale de certification des produits. Les fonctionnalités de cette plateforme ont été expliquées en détail, offrant aux bénéficiaires une compréhension claire des procédures et des étapes du processus de certification à travers cet outil numérique.

Les normes ISO, la norme nationale NSD 9001 de la République Démocratique du Congo, le schéma de certification, les acteurs impliqués, les différentes formes de certifications et la connaissance des normes ont également été abordés lors de cette séance. La rencontre a été aussi marquée par des échanges constructifs entre les



participants et les experts de l'OCC, ce qui leur a permis de mieux appréhender le processus de certification des produits et d'identifier les bonnes pratiques à suivre dans ce domaine.

Cette séance de formation démontre à suffisance que l'ANAPEX et l'OCC militent ensemble pour promouvoir la qualité des produits congolais sur le marché national et international.

Sylvie Longelo



Ils en parlent

■ Ruffin Nunu : « Grâce à l'ANAPEX, mes chips sont exportés à l'étranger »

Entrepreneur congolais et président de l'entreprise MACKSHIP SAS, spécialisée dans la transformation de fruits et légumes en chips naturelles. Ruffin Nunu est titulaire d'une licence en sciences économiques de l'Université de Kinshasa. Il cumule huit ans d'expérience dans l'entrepreneuriat. Lauréat de plusieurs concours nationaux et internationaux, il est également Président de la Commission Nationale de la Transformation des Jeunes Entrepreneurs.



Parlez-nous de la genèse de vos produits ?

J'ai lancé la marque Mak chips au début de l'année 2021. Alors étudiant, c'était pour moi un moyen de survie. Un jour, alors que je me rendais dans un supermarché, j'ai constaté dans le rayon des chips que tous les produits n'avaient pas le label congolais. J'étais choquée et écoeuré en même temps. Après quelques recherches, j'ai vite compris que la RDC n'était pas dans l'exportation des chips il y a plusieurs années. Je me suis alors lancé un défi de se mettre dans la production des chips. Cela n'a pas été facile, surtout en ce qui concerne les normes à respecter au niveau international. Il fallait trouver de bons emballages qui répondent aux normes. Au-delà de la saveur, le produit devait être aussi dans un contenant

qui attire. De la survie, je me suis retrouvé dans un entrepreneuriat d'opportunité.

Comment avez-vous connu l'ANAPEX ?

J'ai rencontré l'ANAPEX lors d'une session d'information qu'elle a organisé dans la concession PROCOKI dans la commune de Ngaliema. Cette session était animée par le directeur de développement des produits, Thythy Nsumbu. J'étais très impressionné par les informations reçues et cela venait répondre à mes préoccupations. J'ai pu avoir des réponses non seulement sur les questions d'emballages mais aussi sur la qualité des chips à offrir à la clientèle. Je me suis rapproché depuis ce jour de l'ANAPEX et je continue à collaborer avec cette institution.

Comment l'ANAPEX a-t-il participé à l'évolution de votre produit ?

Comme je vous l'ai dit précédemment, les journées d'information m'ont beaucoup aidé à améliorer mon produit sur le plan de la qualité et de la présentation. Les contacts bilatéraux que j'ai eu avec le Directeur de développement de produit et son équipe m'ont permis de me perfectionner davantage. J'aimerais aussi ici faire allusion à la formation sur la certification et les normes telles que ISO et autres que j'ai suivie en 2023.



Que pouvons-nous retenir d'avant et après l'ANAPEX ?

Avant de rencontrer l'ANAPEX, nous travaillions sans tenir compte des normes. Nos emballages laissaient à désirer mais nous ne le savions pas. Raison pour laquelle, même au niveau international, nous ne pouvions pas exporter. Nos chips étaient emballés dans des sachets et on pouvait voir de l'huile qui était à l'intérieur. Mais aujourd'hui, grâce aux informations reçues de l'ANAPEX vous pouvez remarquer la beauté du nouveau packaging qui répond aux normes internationales. Aujourd'hui, je suis fier pour tout ce travail effectué car mes chips sont à ce jour exportés vers l'étranger. Tout ça, c'est grâce à l'ANAPEX. Je reste très satisfait de l'accompagnement de l'ANAPEX.

Quelles recommandations faites-vous à l'endroit de l'ANAPEX pour les années à venir ?

L'ANAPEX doit continuer à remplir sa mission qui est celle de promouvoir les produits locaux au niveau international. Je profite pour saluer le discours du Directeur Général, Mike Tambwe Lubemba, émis en Chine lors du forum RDC-Afrique. J'étais présent et le numéro un de l'Agence a plaidé pour l'installation d'une usine d'emballage en République démocratique du Congo. Chose qui est très intéressante et va aider plusieurs opérateurs économiques.

D'où vient l'appellation de makchips ?

L'appellation est si simple parce que nous prenons mak comme makemba et chips ça donne mak chips. Ce qui est important, c'est de continuer de croire en nous. Nous certifions nos produits auprès de l'OCC. Un travail qui nous a facilité est par l'ANAPEX.

Propos recueillis par **Sylvie Longelo**



Ressources Humaines

■ Formation des cadres de l'ANAPEX sur la gestion des compétences

A l'initiative de la Direction Générale, la Direction de Ressources Humaines a organisé 4 formations au cours de l'année 2024 pour les Agents et Cadres de l'ANAPEX

A Kinshasa, les Cadres de l'ANAPEX ont bénéficié d'une formation de 5 jours sur la gestion de compétences donnée par le centre de formation INADOF à Hilton Hôtel de Kinshasa.

Tout au long de cette formation, les participants ont appris les notions modernes liées aux compétences limitées autrefois par le savoir et le savoir-faire mais aujourd'hui étendue jusqu'au savoir-être. Satisfaits de la formation, les participants ont plaidé pour que la formation soit continue car ils sont appelés à un meilleur leadership vis-à-vis de leurs subalternes. Cela permettra aussi d'améliorer le rendement des missions de l'ANAPEX.

Le formateur a, quant à lui, loué l'implication, l'interaction, le dynamisme et l'intérêt de chaque participant, invitant ainsi chacun d'eux à affronter les pressions et l'urgence de travail et surtout à relayer à leur tour les notions acquises à leurs collaborateurs.



Formation sur la gestion opérationnelle du personnel

La deuxième formation a concerné un groupe de douze Agents des Ressources Humaines formés en gestion opérationnelle du personnel du 24 juin au 26 juillet 2024 par l'agence coaching Service Business CSB à Kinshasa.

Cette session de renforcement des capacités a reposé sur les thèmes de « maîtrise des techniques de recrutement », « connaissance juridique » et « dialogue sociale ».

Autant des thèmes qui ont permis aux participants d'acquérir des compétences essentielles pour une gestion optimale des Ressources Humaines. L'occasion pour eux de se doter des outils pratiques pour améliorer leur efficacité au sein de l'ANAPEX.

A savoir que, cette session a été sanctionnée par des brevets.





Une vue des participants posant avec leurs certificats.

A l'école de la procédure de passation des marchés publics...

En Septembre 2024, un autre groupe d'Agents et Cadres de l'ANAPEX a été formé sur la passation des marchés publics.

Une formation ayant pour objectif de renforcer les capacités managériales des participants, leur apprendre à rédiger les cahiers de charge, comprendre les fonctions de gestion de passation des marchés publics. A l'issue de cette formation, les participants ont bénéficié de l'expertise nécessaire pour traiter les dossiers selon les normes légales requises en la matière.

Le formateur, monsieur Théophile Matondo Mbungu, a salué la régularité, l'assiduité et la pertinence des questions des participants et les ont encouragés à appliquer les connaissances acquises dans leur vies professionnelles.

...et celle de prévisions budgétaires

Pour leur part, les Agents et Cadres de la Direction des Finances ont bénéficié d'une formation de cinq jours sur les règles et principes ADIGED. Une formation visant à doter les apprenants des compétences qui leur permettront de naviguer efficacement à travers le processus budgétaire.

La session était composée de 3 modules: Introduction au processus budgétaire, Outils de programmation budgétaire, Exécution et suivi budgétaire. Un accent particulier a été mis sur la maîtrise des méthodes d'élaboration des budgets et l'utilisation des techniques de prévision pouvant aider à anticiper les besoins financiers.

Les participants ont été suffisamment outillés pour mieux préparer et défendre le budget.

Elisa Ngalula



■ L'ANAPEX impose sa présence à la 46ème édition de la FICKIN

La 46^e édition foraine de la Foire internationale du Congo Kinshasa (FICKIN) se déroule du 21 décembre 2024 au 20 janvier 2025 à Kinshasa. Le coup d'envoi a été donné par le Vice-premier ministre en charge de l'Économie nationale, Daniel Makoko Samba qu'accompagnait le Ministre Julien Paluku du Commerce extérieur, en présence de nombreux invités de marque.

Au nombre d'entreprises et établissements publics qui y prennent part, l'Agence nationale de promotion des Exportations (ANAPEX), représentée à l'ouverture par son Directeur

Le Secrétaire général au commerce extérieur, Jules Muilu Mbo, a félicité l'ANAPEX pour l'avancée significative de son accompagnement dans l'amélioration de la présentation des produits congolais destinés à l'exportation. Le chargé des affaires économiques de l'ambassade de la Côte d'Ivoire en RDC, Christian Bogbe Goualo émerveillé par le stand de l'ANAPEX. Il a félicité et apprécié le travail abattu par l'Agence en si peu de temps et l'a encouragé dans sa vision de mieux promouvoir l'exportation des produits congolais.



Général, Mike Tambwe Lubemba, a érigé un stand de toute beauté, exposant différents produits des opérateurs économiques qu'elle accompagne.

Pour sa toute première participation à l'événement, le stand ANAPEX connaît chaque jour la visite de plusieurs personnalités qui découvrent l'encadrement et l'accompagnement de l'ANAPEX pour booster les exportations des produits congolais d'origine agricole, industriel, agro-industrielle et artisanale. Après le passage du Vice-Premier ministre et du Ministre de tutelle, ce sont des responsables des entreprises et établissements publics, des producteurs, des anonymes qui viennent découvrir les missions et les réalisations de l'ANAPEX.

En marge de cette édition foraine, une conférence débat a été organisée le vendredi 03 janvier à l'espace Grande Paillote dans l'enceinte de la Fickin. Le ministre du Commerce extérieur, Julien Paluku Kahongya, s'est appesanti sur « l'apport du commerce extérieur dans le développement économique de la République Démocratique du Congo », avant d'être relayé par l'Honorable Godé Mpoy Kadima sur « le rôle de la fiscalité dans la fluidité du commerce international ». Ces exposés scientifiques ont donné lieu à un fructueux débat entre les participants présents parmi lesquels la Présidente du Conseil d'administration, le Directeur général adjoint et des cadres et agents de l'ANAPEX.

DSI



Journée Internationale des droits des femmes

■ Le personnel féminin de l'ANAPEX s'active pour une parité réelle au sein de l'Agence

Le personnel féminin de l'Agence Nationale de Promotion des Exportation (ANAPEX) s'est jointe au monde entier pour célébrer la Journée Internationale des droits de la femme le 08 mars dernier.

A travers ces thèmes « pour toutes les femmes et filles, droits, égalité autonomisation » retenu au niveau international et « Congolaise au centre de toutes les ambitions » au niveau national, le personnel féminin de l'ANAPEX a voulu non seulement commémorer cet évènement mais aussi inciter les femmes de l'ANAPEX à prendre davantage conscience du rôle qu'elles ont à jouer au sein de l'Agence.

Ce qui justifie le programme d'une matinée organisée en ce jour du 8 mars et qui a connu plusieurs interventions faites par quatre oratrices venues de différents secteurs. La première, Mme Suzanne Tumba s'est appesantie sur la manière dont une femme peut réussir à travers le numérique. Mme Kiala a abordé la question de l'autonomisation qui, selon elle, est une obligation pour les femmes.



De son côté, Mme Sivi Malukisa est revenue sur les ambitions que doit avoir chaque femme. Enfin, Mme Clautilde Tendele a présenté les défis de la parité. Ces présentations ont été suivies d'un débat très enrichissant entre les oratrices et les participantes.

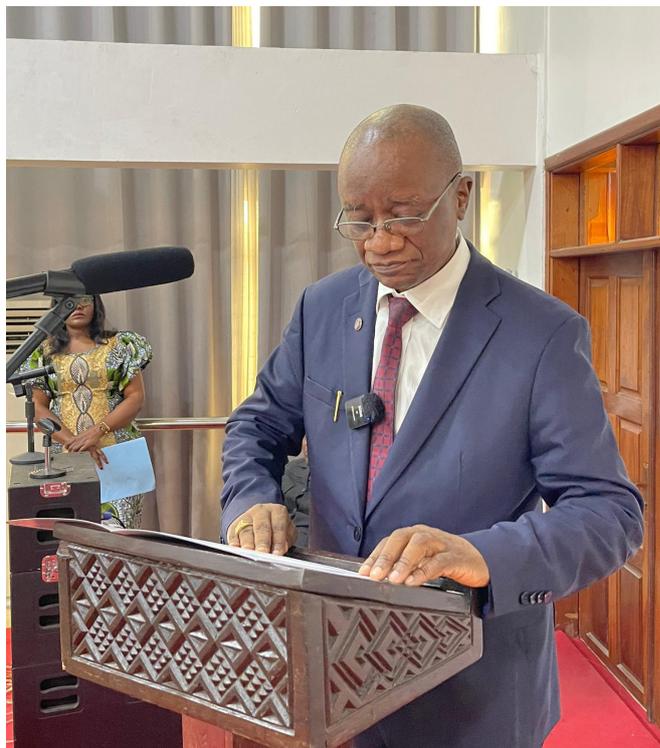
Autre moment fort qu'a connu cette matinée : l'organisation d'un jeu concours qui a été sanctionné par des cadeaux. La journée s'est achevée sous bonne ambiance comme seules savent le faire les femmes, autour d'un cocktail dinatoire.





■ L'ANAPEX s'approprie la SPED-RDC pour impulser la diversification des exportations

Du 31 mars au 1er avril 2025, l'Agence nationale de promotion des exportations (ANAPEX) a organisé un atelier d'appropriation de la Stratégie nationale de promotion des exportations et de diversification des marchés (SPED-RDC), au Centre Interdiocésain de Kinshasa. Sous les auspices du ministère du Commerce extérieur, cette rencontre a réuni les agents et cadres de l'ANAPEX, les membres du Conseil d'administration, ceux du cabinet ministériel ainsi que les partenaires, notamment les représentants du CORASPED.



Cet atelier de deux jours visait à garantir une compréhension approfondie de la SPED-RDC, véritable outil de pilotage de la politique nationale d'exportation.

Il s'agissait aussi d'aligner le travail de l'agence sur cette stratégie nationale ambitieuse, considérée comme un pacte national pour la diversification de l'économie congolaise.



Représentant le Ministre du Commerce extérieur empêché, M. Benezeth Msafiri Kiakakala, directeur de cabinet, a insisté sur la dimension structurante de la SPED-RDC, loin d'être une simple stratégie de plus, mais un véritable levier pour conquérir de nouveaux marchés et bâtir une économie résiliente et compétitive.

La deuxième journée de l'atelier a été marquée par des discussions franches sur les défis de mise en œuvre de la SPED-RDC. Les participants ont formulé des recommandations concrètes pour lever les obstacles identifiés, renforcer la coordination entre acteurs et inscrire la stratégie au cœur de l'action commerciale du pays.



L'ANAPEX, à travers ses directions techniques, a présenté ses nombreuses réalisations et a réaffirmé son engagement à faire de la SPED-RDC une référence dans l'action publique en matière de commerce extérieur. La Direction générale a souligné l'importance d'une appropriation collective et cohérente de la stratégie pour réussir la transformation structurelle des exportations nationales.

Sylvie Longelo



■ Les délégués syndicaux de l'ANAPEX à l'école du basic syndical

Les délégués syndicaux de l'ANAPEX ont été en formation le 12 janvier 2024. Cette session de renforcement des capacités visait à doter les délégués syndicaux des notions basiques de l'exercice syndical, notamment les rôles et missions des syndicalistes, le droit du travail, la négociation collective et les procédures.

Organisée par l'intersyndicale (CDT et CSC), la formation a eu pour objectif d'outiller les participants pour leur permettre de bien jouer leurs rôles en toute objectivité en tant que délégué syndical.

La même formation avait également conscientisé les délégués syndicaux sur les différentes responsabilités et procédures liées au droit du travail.





ANAPEX

Vive

nos

5

ans
d'existence

et **4ans** dans la promotion
des produits agricoles, agro industriels,
industriels et artisanaux made in DRC

@DSI



ANAPEX

Agence Nationale de
Promotion des Exportations



Sise 07bis, Av. Kasa-Vubu
Gombe - Kinshasa RDC

+243 82 55 06 07 60
info@anapex.cd
www.anapex.cd

DSI/S^{ce} Communication 004/Mai/2024/fr

   Anapex RDC