

PROGRAMME OFFICIEL – SEMAINE POLONAISE POLOGNE–RDC 2025
--

Sous la conduite de l'Honorable Marie-Claire KENGO WA DONDO, députée nationale, Présidente du groupe d'amitié RDC-Pologne avec le Partenariat de l'Ambassade de la République Démocratique du Congo à Varsovie.

Plan Stratégique Opérationnel & Feuille de Route

Thème : Construire des ponts durables entre Varsovie et Kinshasa

Durée : 3 jours

Localisation : Kinshasa – Lubumbashi (sessions hybrides)

Organisateurs : Groupe d'amitié Parlementaire RDC-Pologne, SUNPHENIX · AFRYKA POLSKA Platform · T4B Group · ANAPI · RWENZORI

Langues de travail : Français · Polonais · Anglais (interprétation simultanée)

I. Officielle – Partenariat Afrique–Pologne

Analyse des partisans, leurs activités et leur poids au niveau de la Pologne (Zator, 27 octobre 2025).

- **Le groupe d'amitié Parlementaire RDC-Pologne :** Constitue au sein de l'Assemblée nationale congolaise et Le Sejm (chambre basse polonaise) un cadre de dialogue, de coopération et de diplomatie parlementaire entre les élus des deux pays.
- **Yuga Hugues Buassa** – Fondateur et Président d'AFRYKA POLSKA Platform, Africa Smart Investments et EDU-CENTRE Dolina Karpia. Pilote la coopération économique, éducative et culturelle entre la Pologne et l'Afrique. Figure centrale des relations Afrique-Pologne ; il joue un rôle de passerelle institutionnelle et universitaire.
- **Robert Szczepanowski** – Propriétaire et Président Directeur Général (CEO) de T4B Group et T-MASTER. Dirige un groupe polonais actif dans la modernisation technologique et les partenariats internationaux.
- **Michał Wierzybiecki** – Directeur Général de T4B Congo / Manager Afrique Centrale. Coordonne les projets T4B et T-MASTER en RDC.
- **Marcin Rogiński** – Directeur Adjoint Commercial – T4B & T-MASTER. Responsable du développement commercial et des relations clients.
- **Krzysztof Peron** – Coordinateur Général – Plateforme Afryka Polska. Assure la coopération institutionnelle et le suivi des partenariats économiques.

- **Rafał Kaczmarek** – Président Directeur Général (CEO) de Kaczmarek Beton. Acteur industriel majeur en Pologne, partenaire clé dans les projets d'infrastructure.
- **Michał Kaczmarek** – Vice-Président (Vice CEO) de Kaczmarek Beton. Supervise les opérations industrielles et le développement technique.
- **Patryk Burnicki** – Chef Cuisinier et Expert Culinaire, collaborateur de Magda Gessler. Représente la gastronomie et la culture polonaise lors d'événements bilatéraux.
- **Aksam / Africa Smart Investments Sp. z o.o.** – Dirigée par Yuga Hugues Buassa. Société pivot entre l'Union européenne, la région de Małopolska et les institutions africaines.

II. Résumé analytique – Poids global en Pologne

Domaine	Acteurs clés	Influence / Poids
Économie & Investissement	Yuga Buassa, T4B Group, Kaczmarek Beton	Forte présence régionale (Małopolska), liens avec l'UE et le développement rural polonais.
Technologie & Infrastructure	T4B Group (Szczepanowski, Wierzybiecki, Rogiński)	Leader polonais dans les systèmes technologiques ; expansion en Afrique centrale.
Éducation & Coopération Afrique-Pologne	Afryka Polska Platform, Edu-Centre	Pont institutionnel durable entre universités et institutions africaines.
Culture & Diplomatie culinaire	Patryk Burnicki / Magda Gessler	Influence symbolique, ancrage culturel et médiatique.

III. Feuille de route – Investisseurs polonais en RDC

Ce canevas couvre l'immobilier (urbain, périurbain, logistique ou agro-industriel).

Il doit être décliné secteur par secteur pour l'agriculture (grands projets agro-industriels, plantation et élevage, stockage, transformation) et les mines (permis d'exploration et partenariat d'exploitation sécurisés dans le Katanga).

IV. Programmes

Jour	Horaire	Session	Livrable concret
Mercredi 3 décembre		Arrivée des participants	
Jeudi 4 décembre	08h30 10h00	Ouverture officielle	Communiqué + photo protocolaire
	10h00 11h30	Rencontre ministérielle	
	11h30 13h00	Panel “Doing Business en RDC”	Incentives Pack (4 p.)
	14h30 16h30	Table ronde investisseurs	10 Lessons Learned (1 p.)
	17h00 18h00	Networking	40 RDV B2B planifiés
	18h00 22h	Soirée d’ouverture “Fusion musicale”	Terrasse Bomengo – Hôtel Pulman
Vendredi 5 décembre	09:00– 10:30	Rencontre ANAPI et FEC	
	10:30 12:00	Agriculture	4 Fiches provinces (2 p. chacune)
	14:00– 15:30	Ateliers sectoriels	4 Checklists Due Diligence (1 p.)
	15:30 16:00	Rencontre Avocats conseils, accompagnement implantation en RDC	RWENZORI
	16:00– 16:45	Financement & assurances	Term-sheet type + mapping bailleurs
	16:45– 17:30	B2B de sélection	Shortlist 10 projets “investissables”
	19h30 23H00	Dîner Salon Congo-Gastronomie polonaise	Sur invitation
Samedi 6 décembre	09:00– 11:30	Visite Immobilier	Feuille de route multi-villes Limete, Maluku etc
	13h	Déjeuner à Kinkole	
	15h	Signature MoU	3 MoU signés + calendrier T0
	16h00 17h00	Presse	Dossier presse bilingue (12 p.)
	A partir de 19h	Restaurant Okapi Gastronomie Polonaise	Dossier presse bilingue (12 p.)

V. PROJETS

I. Terrain immobilier et agricole disponible

Zones prioritaires (Kinshasa – Katanga – Bas-Congo – Sankuru)

Région	Superficie Cible
Kinshasa (Limete)	1800m2
Kinshasa (Maluku–N’Sele)	10–100 ha
Kinshasa (Maluku)	5 ha
Kinshasa	
Katanga (Lubumbashi, Kolwezi)	50–500 ha
Bas-Congo (Boma, Matadi)	10–200 ha
Sankuru (Lodja...)	50–200 ha

VI. AGRICULTURE

Pour des investisseurs polonais, il est stratégique de bâtir un projet agricole structurant en RDC en capitalisant sur leur expertise dans la pomme de terre, le maïs, le soja, le riz parfumé et le colza, selon un modèle économique performant et durable à l’hectare. Ce projet vise une rentabilité élevée, une sécurisation logistique et un transfert de savoir-faire renforcé.

A. Produits et modèles adaptés

- Cultures cibles : pomme de terre (ferme pilote Bas-Congo), maïs, soja, riz parfumé, seigle et orge, tous très maîtrisés par les filières polonaises.
- Filières agroalimentaires polonaises : transformation de légumes (tomate, carotte, oignon, ail, haricot), fruits (jus de pomme, raisin, ananas, orange), produits laitiers et biotechnologies agricoles (biocontrôle, biointrants).
- Adaptation régionale :
 - Bas-Congo : Favorable pour pomme de terre et maïs
 - Sankuru/Katanga : Maïs, soja, légumineuses, colza, riz

B. Business Agriculture

Région	Produit principal	Rendement (t/ha)	Chiffre d'affaires/ha	Coût/ha	Marge brute/ha
Bas-Congo	Pomme de terre	15–20	2 500–3 200 USD	1 200–1 500 USD	1 300–1 700 USD
Bas-Congo	Maïs	2–2,3	500–650 USD	200–350 USD	300–400 USD
Bandundu	Manioc	8–12	650–900 USD	250–350 USD	350–550 USD
Bandundu	Maïs	2–2,5	500–700 USD	200–350 USD	300–450 USD
Bandundu	Arachide	1,3–1,8	450–650 USD	180–300 USD	220–350 USD
Sankuru	Riz parfumé	3–4	950–1 200 USD	350–500 USD	500–700 USD
Kinshasa	Manioc				
Katanga	Soja	2–2,3	500–650 USD	200–350 USD	300–400 USD
Katanga	Colza	1,8–2,2	700–850 USD	280–370 USD	350–480 USD
Toutes	Haricots, pois, lentilles	1,5–2,5	450–700 USD	220–320 USD	230–380 USD
Toutes	Tomate/Carotte/Oignon/Ail	20–35	2 000–3 800 USD	1 000–1 800 USD	1 000–2 000 USD

Remarques :

- Bandundu est une zone agricole clé pour le manioc (aliment de base), mais bénéficie aussi d'un fort potentiel pour le maïs, les arachides, et l'introduction de techniques polonaises de valorisation (farines, amidonneries).
- La Pologne est leader UE pour le maïs, les céréales et la transformation agroalimentaire, ce qui favorise la montée en gamme des filières existantes.
- Ce tableau peut servir de base pour l'analyse sectorielle d'investissement et la structuration de pôles agro-industriels mixtes polono-congolais.

VII. PROJET 1 : RAFFINERIE LUAPULA & Carrière Mines Cuivre et Cobalt

FEUILLE DE ROUTE – INVESTISSEURS POLONAIS (MINES – RDC)

1. Ciblage & Sélection des actifs

- Régions prioritaires :
- Copperbelt du Katanga (Kolwezi, Likasi, Lubumbashi) : zones mondiales majeures pour cuivre et cobalt.
- Analyse des permis existants (titres miniers de recherche/d'exploitation).
- Mines à potentiel :
- Processing plant Luapula (Likasi), capacité future : 10 000 TPA cobalt, 12 000 TPA cuivre par expansion.
- Recherchez des actifs en JV/rachat/partenariat, valuation indépendante (normes AusIMM, code VALMIN).

2. Diligence juridique & institutionnelle

RWENZORI

- Vérifier le titre minier (cadastre minier, validité, absence d'hypothèque/litiges).
- Due diligence environnementale (EIA ; auditer tout passif environnemental).
- S'assurer de la conformité avec le Code Minier révisé (2018), les exigences de local content, fiscalité minière, partenariat Gécamines si actif historique.
- Mettre en place un pacte d'actionnaires sécurisé : clauses anti-dilution, lock-up, pacte ESG/anti-corruption.

3. Ingénierie et développement

- Prévoir la montée en puissance modulaire ; démarrer avec le traitement de concentrés tiers si besoin pour amortir CAPEX (modèle Luapula, feed en sous-traitance).
- Planifier une expansion SX-EW (solvant extraction/electrowinning) pour atteindre la production de cathodes Cu et carbonate/oxyde/hydroxyde de cobalt (filière batteries).
- Négocier des accords d'offtake pluriannuels (cobalt, cuivre) avec partenaires industriels majeurs (Europe, Asie, Amérique du Nord).

4. Check-list opérationnelle

- Infrastructure : accès logistique RDC–Zambie (route, chemin de fer, port de Durban).
- Sécurité : cartographie des risques, sécurisation contractuelle/IT (cybersécurité, confirmation d’authenticité des titres).
- Dialogue local : pacte social (responsabilité communautaire, politique de recrutement local, dialogue avec autorités provinciales).
- ESG : certification externe, transparence des flux financiers (EITI, audits), « safer mining » pour éviter l’artisanat illégal.

5. Financement & Assurance

- Montage financier hybride : dette locale et internationale, equity, préfinancement offtake.
- Assurances MIGA (Banque Mondiale), DFI, export credit agencies (Pologne, Europe) pour la couverture du risque-pays.
- Audit prix/marché : benchmark de cashflows en fonction de la volatilité des cours mondiaux (London Metal Exchange).

Points-clés et bonnes pratiques

- Valoriser le potentiel de situation (zone, logistique, réserve, acceptabilité) selon la logique « 5 piliers » (volume, part de marché, croissance, segmentation, finance stratégique).
- Préparer une sortie (IPO/LBO/offtake long terme) dès la structuration du CAPEX initial.
- S’appuyer sur l’expertise locale pour le pilotage des enjeux administratifs et sociaux.

a. Business Model Raffinerie Cuivre (SX-EW) par tonne – RDC 2025

Indicateur	Valeur typique (Katanga, RDC)
Investissement CAPEX (par tonne capacité/an)	5 500 à 8 500 USD/t/an (soit 60–100 M USD pour 12 000 t/an)
Coût d'exploitation OPEX (par tonne Cu produite)	2 400 à 2 950 USD/t (inclut énergie, consommables, M&O, workforce, compliance)
Cours cuivre actuel (LME Nov 2025)	10 800 à 11 000 USD/t (pic 2025)
Prix de vente sortie raffinerie (cathode)	LME - coût logistique RDC (généralement -120 à -220 USD/t)
Marge brute réalisable	7 650 à 8 100 USD/t
ROI opérationnel	18–24 %/an selon volatilité, intégration, taux utilisation

b. Business Model Raffinerie Cobalt (SX-EW) par tonne – RDC 2025

Indicateur	Valeur typique (RDC 2025)
Cours cobalt actuel LME	48 500–49 000 USD/t (nov. 2025)
Investissement CAPEX (t capacité/an)	12 000–18 000 USD/t/an (haut niveau technologie/compliance)
Coût d'opération OPEX (par t produite)	7 900–9 400 USD/t (inclus énergie, réactifs, maintenance, RH, ESG)
Prix de vente net (hydroxide 20–36% Co)	LME – discount (généralement -12 à -18% selon qualité)
Marge brute réalisable (hydroxide)	32 000–36 000 USD/t (exemple hydroxide 25–30% Co, à prix/tonne métal)
ROI opérationnel (après amortissement)	22–28 %/an selon contrat, quotas DRC, qualité minéral

VIII. PROJET 2 : Projet SUNPHENIX – “Un Toit pour Tous, un Toit sur Tous”

1000 maisons écologiques, abordables et durables à Kinshasa (RDC)

Vision stratégique

SUNPHENIX SARL, entreprise congolaise fondée en 2008, lance un programme de 1000 logements écologiques, abordables et durables dans la commune de N'Sele/Kimpoko/Maluku (Kinshasa).

Objectif : Offrir à la population congolaise un logement moderne, solaire et autonome, tout en favorisant la croissance verte, l'emploi local et la création de valeur.

Concept : logement écologique et autosuffisant

Type	Unités	Superficie	Finition et équipements
Type A	400	76 m ²	Maison jumelée, 2 chambres, salon, cuisine, SDB, panneaux solaires 8 kW, climatisation hybride
Type B	400	150 m ²	Maison individuelle, 3 chambres, grand salon, cuisine moderne, panneaux solaires 15 kW
Type C	200	300 m ²	Villa familiale haut-standing, 4 chambres, double séjour, 30 kW solaire, climatisation complète

Caractéristiques majeures :

- Énergie 100 % solaire, climatisation solaire hybride
- Systèmes autonomes : récupération d'eau de pluie, forage, gestion écologique des déchets
- Matériaux certifiés LEED : isolation thermique, réduction de 80 % de la consommation énergétique
- Aménagement intégré : école, clinique, marché, station-service, terrains de sport, 13 ha d'espaces verts sur 56 ha

Un écosystème résidentiel durable, rentable et socialement inclusif.

Potentiel de marché

◆ Un déficit massif à combler :

- 1,8 million de logements manquants à Kinshasa, soit 45 % du déficit national (4 millions)
- 17 millions d'habitants en 2025, croissance > 4,5 %/an
- Seuls 7,8 % des logements sont considérés comme « décents »
- Besoin annuel : 140 000 – 143 000 nouvelles unités

◆ Une opportunité économique durable :

- Demande solvable : diaspora congolaise et classes moyennes émergentes
- Marché en expansion : +6 %/an (banques, fonds, coopératives)
- Offre « verte » quasi inexistante : SUNPHENIX se positionne premier acteur industriel du logement solaire abordable

Modèle économique et rentabilité

Type de maison	Superficie	Coût unitaire de construction (USD)	Prix de vente initial (USD)	Prix révisé (+10 000 \$)	Marge brute estimée (USD)	Taux de marge (%)
 Type A	76 m²	20 000 \$	45 000 \$	55 000 \$	25 000 \$ à 35 000 \$	+125 % à +175 %
 Type B	150 m²	34 210 \$	77 000 \$	87 000 \$	42 790 \$ à 52 790 \$	+125 % à +155 %
 Type C	300 m²	78 950 \$	178 000 \$	188 000 \$	99 050 \$ à 109 050 \$	+125 % à +138 %

Modalités de paiement

Élément	Modalité financière	Observation
Acompte initial	20 % du prix à la signature	Payé comptant à la souscription
Solde restant	80 % échelonné sur 12 mois	Intérêt 13,5 % capitalisé mensuellement
Encaissement	Versements mensuels via banques partenaires (diaspora, acheteurs locaux)	Supervision SunPhenix / Shelter Afrique
Financement global	Autofinancement par rotation des phases	Revenus Phase 1 → financement Phases 2 et 3

Marge moyenne par maison : 35 000 – 110 000 USD

Résultat net prévisionnel : > 40 millions USD sur le cycle complet.

Plan de financement

Poste	Montant (USD)
Fonds propres SUNPHENIX	1 479 538
Prêt institutionnel	1 728 000
Total investissement initial	3 207 538

Autofinancement dès la Phase 1 : Oui

Financement hybride : 46 % fonds propres / 54 % dette

Remboursement sur 12 mois – intérêt 13,5 % (capitalisé mensuellement)

IX. PROJET 3 : Résidence DÉCOLUX - Limete

Projet immobilier résidentiel et commercial – Boulevard Lumumba, Kinshasa (RDC)

A. PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le projet Résidence DECOLUX – Limeté consiste en la construction d'un ensemble résidentiel et commercial de haut standing sur un terrain appartenant à la SARL DECOLUX, sis au n° XX Boulevard Lumumba, Commune de Limeté, Kinshasa. Cette initiative vise à valoriser le patrimoine foncier tout en créant un revenu locatif durable et diversifié sur un axe stratégique de la capitale congolaise.

Superficie : 1 800 m² – Topographie : terrain plat et horizontal – Réseaux disponibles : eau, électricité, assainissement.

Propriétaire foncier et maître d'ouvrage : SARL DECOLUX – Société porteuse : SARL DECOLUX

B. MODÈLE ÉCONOMIQUE ET RENTABILITÉ

Type de bâtiment	Superficie (m²)	Coût unitaire (USD/m²)	Rentabilité locative annuelle (USD)	Marge brute estimée (USD/an)	Taux de marge (%)
Appartements meublés (60%)	1 200	900	288 000	180 000	15 %
Appartements non meublés (40%)	800	900	192 000	96 000	12 %
Locaux commerciaux (3 unités)	400	900	216 000	132 000	20 %
Espaces communs (fitness, spa, piscine)	250	600	36 000	12 000	5 %
Extérieurs et parkings	350	400	24 000	6 000	4 %
TOTAL GÉNÉRAL	3 000	-	756 000	426 000	≈ 14,2 %

C. MODALITÉS DE PAIEMENT

Élément	Modalité financière	Observations
Acompte initial	20 % du montant total du financement à la signature du contrat d'investissement	Payé comptant par l'investisseur gestionnaire sur présentation du contrat et du plan de financement validé
Solde restant	80 % du financement, débloqué par tranches selon l'avancement des travaux	Libération progressive sur présentation des attestations d'avancement certifiées par le maître d'œuvre et validées par le cabinet comptable
Encaissement	Versement sur compte bancaire dédié, co-signé (SARL DECOLUX / Investisseur)	Compte ségrégué ouvert à la banque partenaire pour assurer traçabilité et transparence
Financement global	100 % du coût total de construction et des frais annexes ($\approx 2\,100\,000$ USD)	Apport intégralement financé par l'investisseur gestionnaire ; la SARL DECOLUX apporte le foncier (valeur 2 046 000 USD)
Régularisation finale	Clôture financière après certification des comptes de fin de travaux	Attestation émise par l'expert-comptable et remise conjointe aux parties
Phase d'exploitation (post-livraison)	Reversement trimestriel des revenus nets après déduction des charges et honoraires	L'investisseur conserve la gestion et reverse à SARL DECOLUX sa part (25 à 35 % des revenus nets)

GOUVERNANCE ET EXPLOITATION

La société SARL DECOLUX, détenue à 100 % par la société, conserve la pleine propriété du bien immobilier. L'investisseur agit en qualité de gestionnaire-exploitant, finançant l'ensemble de l'opération et assurant sa rentabilité. À l'issue du remboursement de l'investissement, la gestion et l'exploitation continueront d'être assurées par l'investisseur, qui reversera à la société SARL DECOLUX sa part de revenus après paiement des charges et de sa propre rémunération. Ce modèle garantit la protection patrimoniale, la transparence comptable et un rendement stable pour les deux parties.

PROJET 4 :Projet industriel : Usine de transformation du manioc

Le projet prévoit la création d'une usine de production de pâtes alimentaires et de farine sans gluten à base de manioc local, usine conçue selon les standards internationaux (ISO 9001 et ISO 22 000) dans une logique d'économie circulaire et de valorisation des ressources agricoles congolaises.

Objectifs :

- Réduire les importations de denrées alimentaires ;
- Créer plus de 200 emplois directs et environ 1 000 emplois indirects ;
- Renforcer la souveraineté alimentaire nationale ;
- Transférer les compétences industrielles et techniques aux travailleurs locaux ;
- Garantir une production conforme aux standards internationaux (ISO 9001 & 22000).

Les infrastructures incluront une ligne complète de transformation : broyage, pressage, séchage, coupe et emballage automatisé.

2.3. Les parties

Le partenariat repose sur une répartition équitable des apports et responsabilités :

A. Partenaire africain connu,

Apport principal, part dans le projet : financement industriel et accompagnement technique : 1/3

B. Partenaire local connu

Mise à disposition du site : lieu de consultation, terre à cultiver et récolte à transformer, appui institutionnel, orientation stratégique et coordination locale : 1/3

C. Ouverture pour un partenariat polonais

Technologie, transfert de compétences, équipements industriels :1/3

Parties

Pourcentage de bénéfices nets

Partenaire africain - 33 %

Dividendes + retour sur investissement (5 M USD)

Partenaire local - 33 %

Dividendes + valorisation foncière et institutionnelle

Partenaires polonais - 33 %

Le retour sur investissement (ROI) est estimé entre 3 et 4 ans, avec un bénéfice annuel potentiel entre 6 et 8 millions USD par an dès la troisième année d'exploitation, selon les projections de production et de distribution régionales.

7. Impact global et durabilité

Ce partenariat crée un effet de levier triple :

- Économique : industrialisation, création d'emplois, substitution d'importations ;
- Sanitaire : amélioration de la santé maternelle et infantile, modernisation médicale ;
- Politique et institutionnel : exemple réussi de collaboration équilibrée Nord-Sud.

Ce partenariat illustre une alliance stratégique entre innovation et responsabilité sociale.