



Découvrez...

5 questions à notre expert Ghislaine K.Tessa.....	2
Parcours managérial de Gervais Atta.....	5
Parcours entrepreneur d'Issa Perou.....	8
Dossier nominations.....	10
On en parle.....	13
Citation.....	14

Éditorial

C'est avec un réel plaisir que nous vous offrons ce numéro après de long mois de silence. Nous avons mis à profit ce temps pour redéfinir notre stratégie de publication. A compter de ce numéro, nous publierons 4 revues trimestrielles par année entrecoupée de newsletters de deux pages maximum.

Vous retrouverez dans ce numéro : les promotions des alumni à des postes de cadres dirigeants et managers en 2019 et vos rubriques habituelles, qui vous édifieront sur le parcours et projets professionnels des Alumni de la Sorbonne Business School en Afrique.

Bonne lecture et prenez soin de vous en ces temps de pandémie coronavirus.

Tchemwe Léon Fodzo

5 questions à...

Ghislaine K. Tessa,

PDG Millenium Immobilier

MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2001

Club Afrique: la population africaine va doubler d'ici 2050, cette explosion démographique est une menace ou une opportunité pour les acteurs du secteur du bâtiment ?

Comme pour tous les secteurs, la croissance démographique devient une menace si elle n'est pas bien anticipée et maîtrisée. Il est vrai que nous n'avons pas correctement anticipé les dix prochaines années alors que nous avons déjà des projections plutôt alarmantes sur l'urbanisation et ses conséquences, mais nous pouvons encore travailler intelligemment afin de juguler le problème et mieux le maîtriser pour l'après 2030. Travailler intelligemment suppose donc de réinventer et d'innover dans un secteur plutôt statique en particulier en Afrique: matériaux, procédés, process et technologies, modes de financement, régulations etc. La palette est large et en cela il y a de véritables opportunités.

Club Afrique: En Afrique peut-on généraliser l'intégration des énergies renouvelables dans la conception des bâtiments pour la classe moyenne africaine tout en proposant des habitations à des prix accessibles ?

Il est certain que le changement climatique aura des conséquences importantes sur les bâtiments dont nous ne savons pas encore l'étendue mais dont les prémices sont déjà perceptibles : inondations, pluies intenses, vagues de chaleur et sécheresse.

Avant 2050 les niveaux de chaleur extrêmes rendront impossible la vie dans des logements sans climatisation, et entraîneront des importantes pertes de productivité et même des décès liés à la chaleur. Bien que les niveaux de vie permettent un plus grand accès à la climatisation cela restera un luxe pour l'immense majorité à la fois à cause des coûts mais également à cause du déficit chronique de fourniture d'énergie.

La question ne doit donc pas être posée en termes de peut-on ?

A mon sens c'est une obligation et il appartient aux acteurs (pouvoirs publics, société civile, citoyens) de rendre cela le plus réalisable possible.

En effet globalement les bâtiments consomment pas loin de 40% de l'énergie produite. Il s'agit non seulement de celle qui est consommée pendant le processus de

construction et celle « contenue » dans les matériaux utilisés, mais également de celle qui est utilisée durant le cycle de vie du bâtiment, en chauffage ou climatisation, et pour les différents appareils domestiques. Cette dernière représente les 4/5e des besoins énergétiques totaux du bâtiment ce qui est donc une problématique.

Il ne s'agit donc pas seulement de généraliser le recours aux énergies renouvelables mais plus globalement de diminuer les besoins énergétiques pendant le cycle de vie du bâtiment.

Il faudra concevoir et construire des bâtiments moins énergivores, c'est-à-dire généraliser le concept d'efficacité énergétique des bâtiments, ceci bien-sûr à des coûts abordables.

Club Afrique: Il faut à l'Afrique près de 4 millions de logements par an, dont plus de 60 % pour loger des citoyens.

Que suggérez-vous pour que l'on ne puisse pas se retrouver face à une grosse crise du logement dans les prochaines années ?

Nous vivons déjà cette crise du logement.

L'écart est de plusieurs millions d'unités à travers le continent avec des centaines de milliers qui s'ajoutent chaque année du fait de la croissance démographique.

D'où la nécessité d'innover sur les questions d'accès au logement.

On ne doit plus par exemple penser forcément en termes d'accès à la propriété pour tous mais plutôt d'accès à un logement décent pour tous, ce qui implique de proposer des logements décents en location ou encore favoriser l'existant, inclure l'auto construction comme une solution valable donc l'encadrer.



Club Afrique: Comment limiter le recours systématique au tout béton dans la construction immobilière et accélérer la valorisation des matières locales, la terre crue qui régule l'humidité à la place du béton, typha comme isolant et comme adjuvant au ciment et à la terre pour la construction de l'enveloppe des bâtiments ?

J'ai évoqué plus haut les problèmes de chaleur extrême qui nous conduiront indubitablement à adopter d'autres approches et d'autres matériaux.

Cependant, bien que certaines solutions soient plus néfastes sur le plan environnemental, on ne pourra pas véritablement écarter une solution techniquement viable et éprouvée, maîtrisée et finalement globalement accessible comme le béton, qui est un bon matériau structural. Le problème du béton est la consommation excessive de ciment que cela engendre, avec un ciment responsable à lui seul de 5% d'émissions de gaz à effet de serre.

Il faut donc trouver le bon équilibre; au vu du nombre de bâtiments à construire il ne s'agira pas d'éliminer le béton, mais de diminuer la consommation de ciment dans les matériaux principaux et c'est cela l'innovation dont je parle : certaines entreprises proposent des bétons innovants moins consommateurs de ciments grâce à des additifs.

Par ailleurs il faut noter que l'on peut construire en béton si le bâtiment érigé permet de réaliser des économies d'énergie sur le cycle de vie du bâtiment (qui, rappelons-le est l'énergie la plus problématique), c'est-à-dire si ce dernier est efficace énergétiquement.

Toutes ces solutions étant moins évidentes en Afrique, il convient donc ici de penser à des matériaux pour enveloppe alternatifs, et de généraliser un peu plus l'utilisation d'isolants.

Eneffet on pense à l'isolation seulement quand on parle de froid mais bien évidemment cela marche dans les deux sens : éviter que la chaleur s'échappe du bâtiment en zone tempérée et éviter que celle-ci pénètre dans le bâtiment en zone chaude.

Pour y arriver il faut des politiques ambitieuses, des acteurs locaux qui aient le courage de briser les lignes et qui travaillent sur des solutions locales qui peuvent être rapidement testées et implémentées y compris jusque dans les lois et réglementations.

Et bien sûr cela demande des ressources financières qui sont souvent rares lorsqu'il faut sauter le pas vers l'inconnu, avec des perceptions de risques et de rentabilités un peu distordues surtout lorsque l'on parle de logements.

Mais la crise de logement est une source de troubles sociaux importants avec des impacts forts sur l'économie qu'il ne faut pas négliger. D'où mon terme de perception de risque un peu déformée.



Club Afrique: En 2050, il faudra loger 2,5 milliards d'africains, soit le quart de la planète: quelles sont les solutions que proposent l'entreprise que vous dirigez ?

Que vous manque-t-il pour les atteindre ?

Notre entreprise est une société de promotion-construction spécialisée dans les bâtiments verts et la production et la mise en œuvre de matériaux structuraux et de solutions durables.

Nous développons des projets écoresponsables, en particulier le logement écologique abordable, avec une mission de construire des villes africaines plus vivables.

Nous travaillons actuellement sur un projet d'éco quartier au Cameroun qui respecte les principes du développement durable, et en particulier de l'économie circulaire.

Par ailleurs nous sommes le seul acteur sous-régional à même d'accompagner les projets vers la certification EDGE, label mis en place par la SFI (groupe banque mondiale).

Nous avons mis sur pied un concept de logements écologiques abordables utilisant comme matériau structural la brique de terre stabilisée.

L'innovation ne repose pas sur ce matériau, assez ancien, mais sur les principes dont j'ai parlé plus haut, en l'occurrence le process : le concept est industrialisé avec des maisons en « kit » que le client peut terminer lui-même progressivement grâce un léger accompagnement de notre part, ce

qui contribue à réduire les coûts. Une maison de 2 chambres peut ainsi être érigée en 2 semaines et prête à habiter en 4 semaines.

Cette approche holistique permet de coller au contexte socio-économique et ainsi d'améliorer l'accessibilité pour les ménages à revenus moyens.

Comme je l'ai indiqué plus haut la contrainte première reste la question du financement pour mettre sur pieds ces usines ainsi que la logistique qui l'accompagne, afin de réduire davantage les temps de mise en œuvre et les coûts.

Nous comptons également développer d'autres matériaux et techniques plus adaptés, et faire usage de technologie pour améliorer le process...

Parcours Managérial

Gervais Atta, CEO de la Banque de Développement Des Comores

MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2016



Club Afrique : C'est un plaisir de vous interviewer ce jour. Vous dirigez depuis un peu plus d'un an la Banque de Développement des Comores "BDC", pouvez-vous nous la présenter ?

La Banque de Développement des Comores (BDC) a été créée en 1981 pour appuyer et accompagner le décollage économique du nouvel Etat.

Elle avait démarré ses activités avec quatre actionnaires dont, l'Etat Comorien, l'Agence Française de Développement (AFD), La Banque Européenne d'Investissement (BEI) et la Banque Centrale des Comores. Aujourd'hui, elle se positionne comme la première structure bancaire qui finance l'économie nationale de par les crédits d'investissements à court moyen et long terme accordés aux entrepreneurs, entre autres acteurs de développement de l'archipel des Comores.

L'entrée du Groupe DUVAL à travers sa holding africaine FINAFRICA en 2019 comme actionnaire de référence de la banque a permis de faire accélérer les réformes engagées visant à faire de la BDC la banque de référence aux Comores à l'horizon 2021. TOP comme Transformation, Optimisation et Profitabilité est le plan stratégique qui vise à faire de la BDC la première Banque Comorienne sur tous les indicateurs de performances à l'horizon 2021

Club Afrique : Quels sont les grands chantiers stratégiques que vous avez initiés depuis votre arrivée ?

La relation de proximité avec nos clients a été notre principal défi à relever. Nous nous sommes rapprochés davantage de nos clients via le développement de notre réseau d'agences. Après un succès de la proximité physique, nous avons réussi à mettre en place le mobile banking HOLO, un service innovant permettant d'accroître l'inclusion financière aux Comores. Avec un téléphone portable, tout comorien peut désormais accéder à des services bancaires et financiers partout, à tout moment et à des coûts très réduits.

HOLO est la première banque mobile aux Comores et vient contribuer à l'amélioration des habitudes de consommation en se servant du numérique et des technologies financières développées aujourd'hui dans de nombreux pays.

Il est important également de souligner que l'intégration au réseau Swift a permis de connecter nos clients à l'international, une étape cruciale de la mise en œuvre du plan de développement de la Banque. Il faut préciser que notre stratégie répond aux attentes de nos clients et la diversification des offres et des produits participant à la concrétisation de notre vision à faire de la BDC une banque universelle totalement moderne.

Club Afrique : Il existe une très forte communauté originaire du Comores à l'étranger dont une frange partie en France, l'avez-vous pris en compte dans l'élaboration votre stratégie commerciale ?

La BDC affiche une importance capitale aux relations de proximité avec la diaspora dont la contribution à la croissance économique n'est plus à démontrer. Nous avons scellé tout récemment un partenariat avec Orange Money Madagascar pour permettre un transfert d'argent

simple et économique entre le peuple malgache et les comoriens. C'est dans cet esprit que nous lançons, dès l'année 2020, de nouvelles offres qui seront dédiées aux communautés comoriennes installées en France, au Maroc et au Sénégal. L'objectif affiché étant non seulement d'orienter les investissements vers les besoins prioritaires du pays au profit du développement économique et social, mais aussi faciliter les échanges entre les comoriens de l'intérieur et ceux de la diaspora.

Club Afrique : Comment votre banque participe-t-elle à la résorption de la sous-bancarisation aux Comores ?

Le renforcement de la communication nous permet de mieux connaître les attentes des comoriens et mettre en lumière les avantages de la bancarisation à travers les offres que nous proposons au public. Il importe ici de gagner la confiance des comoriens en présentant la banque comme un outil incontournable de lutte contre la pauvreté. La mise en place du mobile banking HOLO favorise la dématérialisation des moyens de paiement, la disponibilité et un accès facile aux services bancaires et financiers de base.

A cela, s'ajoute notre politique de tarification qui permet aux entrepreneurs de bénéficier d'un financement de leurs projets à des conditions et à des taux d'intérêt défiant toute concurrence. Ces actions stratégiques contribuent d'une manière ou d'une autre à rehausser le taux de bancarisation et ainsi lutter contre la pauvreté aux Comores.

Club Afrique : Vous avez suivi le parcours MBA de l'IAE Paris - Sorbonne Business School via son partenaire IFG, quels conseils donneriez-vous à un professionnel qui aspire à effectuer son MBA en ligne ?

Après 15 ans d'expérience professionnelle dans divers secteurs d'activité, alors Directeur commercial d'une compagnie d'assurance en Côte d'Ivoire, j'ai décidé de m'offrir un cadeau qui me servirait et pourrait servir plus d'un. J'ai donc décidé de m'inscrire à un Exécutif MBA et mon choix s'est porté sur celui proposé par l'IFG-INSEEC.

Ce choix n'est pas fortuit, c'était à ma connaissance, comme de nombreux cadres évoluant professionnellement en Afrique, le bon compromis entre une formation de qualité et le maintien de son poste sans avoir recours à une ou deux années sabbatiques.

En suivant ce parcours d'excellence mes objectifs étaient d'élargir mes horizons, d'améliorer mes compétences, de donner plus de sens à mon expertise dans le but de me donner plus la chance d'évoluer vers des fonctions de haut niveau et de gestion plus globale.

Concrètement, les études de cas, les échanges d'expériences, les séminaires en présentiel comme celui effectué à l'Université de Georgetown m'ont permis de bien remplir des missions transverses, de connaître le business dans tous ses aspects. Je peux dire sans me tromper que le Exécutif MBA m'a permis de prendre de la hauteur, d'élargir mon périmètre de compétences et de connaissances qui m'ont aidé à monter plus rapidement en responsabilité.

En conclusion, je dirai que cette formation m'a permis de travailler mon développement personnel, d'anticiper mon évolution professionnelle et d'acquérir une vision plus générale, plus stratégique de la gestion d'une entreprise peu importe le secteur d'activité. Elle m'a exposé plus positivement aux recruteurs, me donnant le choix de mon orientation professionnelle. Le retour sur investissements (financier, humain, temps...) est positif. J'invite les professionnels à s'inscrire à cette formation et bénéficier de ces multiples avantages pour eux et au profit des milieux dans lesquels ils interviennent.

Club Afrique : Holo Mobile Banking, solution mobile banking de votre banque et Orange Money Madagascar, viennent de signer une convention, pouvez nous préciser les contours et enjeux de cette convention ?

Je me réjouis de la signature de ce protocole d'accord, entre Holo et Orange Money Madagascar, qui facilitera les échanges entre les 200.000 comoriens installés sur la Grande Ile et la forte communauté malgache basée aux Comores. Les deux peuples ont des liens historiques forts et

cet outil partenarial que nous mettons en place les rapprochera davantage. L'opérationnalisation de cet accord permettra au client HOLO d'envoyer les fonds directement depuis son téléphone mobile, quel que soit son opérateur aux Comores, ou directement à partir d'un cash point, à un client d'Orange Money à Madagascar. Cette solution innovante permet aux comoriens d'effectuer des transferts d'argent simples, instantanés et économiques à leurs familles ou à leurs partenaires installés à Madagascar.

Club Afrique : Au regard de l'implantation croissante des Saduck et Meck aux Comores, les banques dont celle que vous dirigez ne seront-elles pas obligées de réinventer ?

Les institutions de micro finance (IMF) contribuent fortement à la croissance économique du pays et apportent des réponses rapides et efficaces aux besoins des comoriens sur plusieurs domaines de la vie courante.

Rappelons que le secteur bancaire est un secteur en constante mutation. Les clients qui deviennent de plus en plus exigeants, les évolutions liées aux technologies numériques et à la mondialisation, entre autres, sont des facteurs qui motivent les banques à innover et à proposer des offres complémentaires précises à celles des IMF.

Club Afrique : Quels conseils donneriez-vous à un jeune diplômé qui aspire à une carrière aussi riche que la vôtre ?

La confiance en soi et la persévérance doivent être cultivées pour toute ambition professionnelle. Cela pourrait être un travail de plusieurs années, mais je reste persuadé que croire en ses rêves et en ses capacités reste la clé de la réussite pour tout jeune, quel que soit le domaine ou la carrière à laquelle il aspire se lancer.

Club Afrique : Quel type de manager êtes-vous ? Et comment s'organise une journée de travail quand on dirige une banque ?

Le secteur dans lequel nous évoluons nous oblige constamment à nous adapter aux exigences de nos clients et du marché. Et cela nécessite un management impliquant l'ensemble des collaborateurs. Je suis à la tête d'une équipe et mon rôle au quotidien est de faire en sorte que, pour chaque collaborateur, le sentiment d'appartenance à notre vision stratégique soit renforcé.

Club Afrique : Pour terminer cet entretien, quelques conseils à celles et ceux qui souhaitent entreprendre au Comores ?

Les Comores disposent d'énormes potentialités et j'estime que les conditions pour y investir sont très favorables. Dans ce contexte, la BDC s'est déjà mise à mobiliser des investisseurs et des bailleurs étrangers pour accompagner la réalisation du « Plan Comores Emergeant » pour le développement des Comores à l'horizon 2030.

Parcours Entrepreneur

Issa Perou

CEO Fondateur de ACREMAC

MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2016



Club Afrique : Bonjour et merci pour cet entretien. Pouvez-vous édifier nos lecteurs par votre parcours professionnel et universitaire ?

Bonjour, après ma maîtrise en sciences économiques option gestion de l'école nationale d'administration du Mali (ENA), j'ai intégré Ecobank Mali en 1998 en tant que Financial Controller. Fort de cette expérience, j'ai rejoint l'équipe Coface en tant que country Manager en 2001 au Mali. En manageant le Bureau du Mali, j'ai participé à la mise en place du Bureau Coface du Burkina Faso et la formation de l'équipe du Sénégal entre 2003 et 2005. Suite à une réorganisation des activités de la Coface, j'ai choisi de renforcer mon niveau académique en m'inscrivant à l'Université Paris - Dauphine en 2006 pour passer mon Master en économie internationale et développement et la même année à Coface University afin d'approfondir mes connaissances dans les métiers de la Coface.

Au passage, parallèlement à mes fonctions chez Coface, j'étais consultant en freelance chez Humain Ressource Consulting (Mercer) pour les pays de l'Afrique de l'Ouest afin de produire des études sur le coût et la qualité de vie.

En 2008, la Coface ayant décidé de déployer l'affacturage en Afrique, j'ai été choisi par le groupe pour une formation en factoring chez Natixis Factor (actionnaire majoritaire de la Coface).

Après ma formation en factoring, j'ai été nommé en 2009 pour créer la filiale Gabonaise et développer les activités d'assurance-crédit, de factoring et de crédit report en Afrique centrale avec résidence au Gabon. D'où la création de Coface Gabon en 2009 et le développement du factoring en partenariat avec la BGFIBANK et l'assurance-crédit en partenariat avec AXA et ASSINCO.

Enfin, en 2015 je me suis inscrit au programme online MBA de IFG en partenariat avec l'IAE Paris - Sorbonne Business School. Après mon MBA, j'ai décidé de franchir le pas et de réaliser l'une de mes ambitions personnelles, devenir chef d'entreprise en créant ma propre entreprise.

Club Afrique : Vous avez été pendant plus 9 ans Country Manager de la Coface pour l'Afrique centrale, quels enseignements en avez-vous tirés ?

L'enseignement que je tire de cette expérience est le sentiment du travail accompli et m'a donné le désir de me lancer à mon propre compte.

Club Afrique : En 2016, vous décidez de créer ACREMAC (Africa Credit Management Assurances et Consulting). Présentez-nous votre entreprise?

ACREMAC est une entreprise complémentaire des institutions financières (banques, fonds d'investissement, assureurs crédit et organismes internationaux) car elle leur apporte de la visibilité afin de sécuriser leurs investissements à travers nos crédits reports, notre veille économique, Risk management, Credit risk solutions, Business Intelligence, Strategic planning. A noter qu'ACREMAC est en plein développement dans les pays de l'Afrique de l'ouest et centrale en seulement 3 années d'activités, nous sommes présent au Mali, Cote d'Ivoire, Sénégal, Ghana, Burkina Faso, Gabon, Congo et Togo.

Club Afrique : Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées dans le cadre de votre création d'entreprise au Mali et comment les avez-vous contournées ?

Je peux vous affirmer que je n'ai eu aucune difficulté à créer ACREMAC au Mali et les autres pays d'Afrique. En deux semaines, nous avons obtenu tous les documents de création de la société dans les différents à l'exception du Ghana où nous avons mis un mois compte tenu de la complexité des procédures.

Club Afrique : Quels sont les outils, les organes mis en place au Mali pour inciter à la création d'entreprise ?

Comme dans les autres pays de l'Afrique de l'Ouest et Centrale l'API MALI (Agence pour la Promotion des Investissements) nous a beaucoup simplifié la tâche car son rôle est de promouvoir l'investissement et faire de l'accompagnement du secteur privé une priorité.

Club Afrique : Revenons à votre entreprise, l'accès au financement est l'une des plus grosses embûches rencontrées par les entrepreneurs en Afrique de l'Ouest, comment peuvent-ils améliorer leur trésorerie via votre service d'affacturage ?

L'affacturage étant une technique de financement et de recouvrement de créances mise en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé.

Elle permet aux adhérents d'avoir de la trésorerie en 72 heures moyennant une commission d'affacturage sans se soucier du paiement de leurs fournisseurs à l'échéance.

Club Afrique : L'une des activités fortes de votre société est le consulting, comment pouvez-vous accompagner une PME ou TPE qui souhaite développer ses activités sur la CEDEAO ?

Nous conseillons nos clients PME et PMI dans leur prise de décision via notre strategy plan, veille économique et le choix d'investissement. Nous contribuons par nos activités de conseils à la promotion de la bonne gestion via des formations en management etc.

Club Afrique : Pouvez-vous nous citer 3 projets récemment réalisés par votre société ?

Création de la base de données des entreprises en Afrique de l'ouest et centrale en partenariat avec IFC pour aider les PME et PMI Africaines dans leur recherche de financement. Nous avons aussi mise en place la promotion de l'investissement en Afrique en partenariat avec l'ICE (International Credit Exchange)

Club Afrique : Avez-vous un site internet ? Et comment peut-on joindre votre compagnie ?

Nous avons bien un site internet : www.acremac.com

Club Afrique : Certain que votre EMBA IAE Paris, vous a apporté des outils supplémentaires, à quel niveau vous ressentez le mieux son apport ?

Je ressens le mieux l'apport de mon MBA à l'IAE Paris - Sorbonne Business School dans le management de mon entreprise. Cet Executive MBA m'a donné beaucoup d'outils afin d'améliorer mes connaissances à savoir : le leadership, le management stratégique, le marketing, la planification et les techniques d'une bonne négociation d'affaires.

Club Afrique : Pour terminer, un mot pour celles et ceux qui aspirent à créer une entreprise au Mali...

Je constate qu'en Afrique et précisément au Mali les jeunes ont peur de se lancer à leur propre compte, je leur dit simplement de dissiper leur peur et de se lancer car il y a beaucoup de créneau d'affaires non exploités en Afrique sinon même vierge.

Enfin, qu'ils acceptent d'étudier afin d'être expert dans les domaines d'activités stratégiques où ils veulent investir.

Nominations

Période de 2019

Niveau de responsabilités: Managers / Cadres dirigeants

Sources: Presse spécialisée, Retours d'Alumnis

2019

Marouane Zouhir, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2015

a été promu Directeur Développement et Gestion des Fonds OPCI à Ajarinvest (Groupe CDG)

Harold Dumont, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2003

a été nommé en octobre 2019 Deputy Regional Manager chez Servier, pour l' Afrique et le Moyen Orient.

Rakiatou IDE Issaka, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2016

a été nommée en août 2019, Directrice Générale de Cauris Bank Niger

Khaled Igue, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2012

a été nommé en septembre 2019 Managing Partner and Chairman Afrique de la Banque d'investissement Investment Bankers.

Cheickna Bounajim Cissé, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2003

a été nommé en septembre 2019 Conseiller spécial du Directeur de la Banque Internationale du Mali.

Abakal Mahamat, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2020

a été promu en septembre 2019, Directeur Général de la filiale de la banque BGFI pour le Cameroun.

Hervé Botoro, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2017

a été promu en juin 2019 , Director quality Assurance for Africa du Groupe Barry Callebaut Group.

Alayi Mariette, Master Marketing, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2017

a été promue en mars 2019 Project and Sales Coordination Manager for West, East Africa and India at Vallourec

Jean François Yanda, Master Finance, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2017

a été promu en février 2019 Directeur du Commerce du Gabon.

Florentin Adjallala, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2013

a été promu en avril 2019 Operation Preparation Manager Lafarge Holcim Guinée

Guillaume De Le Selve, Master Finance, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2010

a été promue en juin 2019 Manager en organisation et support du groupe pétrolier Total pour l'Afrique .

Tchen Koffi, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2017

a été promu en septembre 2019 Country Manager de Transnumérik en Côte d'Ivoire

Nominations

2019

Tarek Merheb, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2017

a été promu en juin 2019 Directeur général adjoint de la société grand parfumerie en Côte d'Ivoire.

Wilfried Zinsou, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2017

a été promu Head of Transaction Ecobank , Bénin

Karim Derraa, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2015

a été promu en mai 2019 Sales director North Africa de Tejas Network

Nat Sy Missamou, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2008

a été promu en Février 2019 Middle East and Africa Energy director chez Orange

Charles Dovonou, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2014

a été promu en avril 2019 , Regional Strategic Product Manager - Africa, Middle East, India & Pacific at Renault

Landry Njourné, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2016

a été promu en février 2019 Directeur Consumer Banking d'Ecobank Cameroun

Nadeen J Husein, Master Finance, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2017

a été promue en novembre 2019 Infrastructure Finance - Middle East, Turkey and Africa at Natixis

Caroline Dhomé, Master Marketing, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2010

a été promue en juillet 2019 Branded Channels Animation at Orange Middle East & Africa

Patrick Ido, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2018

a été promu en juillet 2019 General Manager at Tecnotree corporation Africa

Wandel Da Rocha, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2009

a été promu en juin 2019 Sales Directeur de Naval Groupe pour l'Amérique Latine et l'Afrique Subsaharienne, avec résidence Paris.

Nayla Bennani, Master 2 Contrôle - Audit, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2009

a été promue en mars 2019 , Risk Manger du groupe bancaire africain BMCE Bank of Africa

Laurent Gouault, Licence Distribution, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2009

a été promu en avril 2019 Directeur Général CFAO Retail Sénégal

Seifeddine Boudaya, MBA, IAE Paris - Sorbonne Business School, 2009

a été promu Directeur de Projets d' Eagle Hills(Hôtellerie de luxe au Maroc) en septembre 2019

On en parle...



REVUE OFFICIELLE 2019



Après le succès du lancement de la 1^{ère} édition de la revue annuelle du Club Afrique ([ici](#)) toute l'équipe de rédaction a décidé de renouveler l'expérience en 2020.

Un appel à contribution sera bientôt lancé. En dehors des thèmes qui seront soumis à vos réflexions, le comité de lecture accepte de recevoir (à club.afrique@yahoo.fr) dès à présent les papiers de ceux parmi vous qui souhaitent soumettre d'ores et déjà leurs réflexions.

Il est rappelé que le format attendu est un texte d'environ 7 000 caractères qui pose une problématique d'ordre socio-économique et environnemental en Afrique et qui l'étudie en formulant des recommandations pour l'avenir.

- Le comité directeur des anciens élèves de l'AE Paris Sorbonne Business School après une sélection rigoureuse a désigné une vingtaine de représentants locaux en Afrique.

La liste des référents sélectionnées est disponible sur le site de l'association.

- Les nominations des alumnis à la tête de plusieurs filiales de banques africaines en 2019, souligne une reconnaissance de plus en plus accrue de notre école dans le secteur bancaire africain. (voir le dossier nomination de ce numéro)

- Le comité de rédaction de votre newsletter a le plaisir d'accueillir en son sein Louise-Christelle Kapenga, Executive Master Marketing et Pratiques commerciales 2020. Elle nous fera bénéficier de tout son savoir faire marketing et rédactionnel.

- N7 COM, agence de communication marocaine dirigée par Narjiss Loudiyi, (MBA, IAE Paris Sorbonne Business School) apporte son soutien à la lutte contre la pandémie du Coronavirus, en transformant le budget de communication de ses clients (en chômage technique) en aide étatique. L'agence a mis en place une cellule de crise opérationnelle 24/24 financée par ses clients: coût de l'opération 1,5 millions de Dirham

- Dans le cadre de sa responsabilité sociale d'entreprise et pour contribuer à la lutte contre la propagation du COVID-19, Coris Bank International Niger à travers la Fondation Coris, et à l'instar des filiales du Groupe Coris présidé par M. Idrissa NASSA, a remis le mercredi 1er avril 2020 un chèque de 20 millions de FCFA au Ministère de la Santé publique. C'était en présence de Madame Rakiatou ISSAKA IDE, DG de Coris Bank international Niger (MBA, IAE Paris Sorbonne Business School)

- L'Ambassadeur d'Ethiopie en France Henok Teferra Shwa, a donné son accord de principe pour participer à une conférence à La "Sorbonne Business School" sur le thème des "Enjeux et perspectives de l'Industrialisation de l' Ethiopie". A 44 ans Henok Teffer a une riche carrière derrière lui. Il a dirigé avec brio la compagnie aérienne Asky, filiale d' Ethiopian Airlines, qui a dégagé des bénéfices sous sa présidence de 2015 à 2017, puis a piloté avec talent la stratégie de la première compagnie aérienne d'Afrique Ethiopian Airlines en sa qualité de Vice Président en charge de la stratégie.

Citation

👉👉 J'ai une passion : vivre dans une Afrique digne.

L'Afrique doit cesser d'être seulement un continent d'avenir pour devenir un continent du présent et de l'avenir. Pour cela, il faut :

- Que ses fils et filles reprennent confiance en eux ;
- Qu'ils se débarrassent de leurs complexes ;
- Qu'ils prennent conscience de l'urgence de réfléchir ;
- Qu'ils redonnent confiance aux pauvres afin d'éviter que l'aide et la charité ne se transforment en une prison perpétuelle.

Mais le combat le plus rude sera d'imposer le travail comme un plaisir. Est-ce impossible ? Ma conviction est que c'est nécessaire et possible. A condition, bien entendu, que les Africains se réveillent. Il est temps.



Dr Fokam Hammogne, fortune 900 millions d'euros, entrepreneur Cameroun





Comité de rédaction

Rédacteur en chef:

Macaire LAWIN: Président Club Afrique

Rédacteur:

Tchemwe Léon Fodzo: Vice Président

Mise en page - Conception graphique

Louise-Christelle Kapenga: Executive Master Marketing et Pratiques Commerciales IAE Paris
Promo 2020

Nous contacter
club.afrique@yahoo.fr