

30 Avril 2016  
# 4

# Newsletter Club Afrique



**ENTRETIEN AVEC Étienne GIROS**  
**Président Délégué du CIAN, Ancien Directeur**  
**Afrique (Groupe BOLLORE)**  
Animateur de la conférence - débat du 12 mai 2016,  
organisée par le Club Afrique, sur le thème :  
« Investir en Afrique : Opportunité ou Risque »

## DANS CE NUMÉRO

Entretien avec Étienne GIROS .....	2
PARCOURS ENTREPRENEUR .....	5
PARCOURS MANAGER .....	9
ON EN PARLE.....	13
PROMOTION ALUMNIS IAE PARIS	
EN AFRIQUE.....	14
PARTENARIAT.....	15
POSTE À POURVOIR.....	16
PROCHAIN CAFÉ AFRIQUE.....	18
PHOTO.....	19
CITATION DU JOUR.....	20
CONTACTS.....	20



**PARCOURS ENTREPRENEUR**  
Aristide Aly BOYARM (MBA IAE Paris, 2008)  
Fondateur Africa CRM&SI



**PARCOURS MANAGER**  
Alban KAKY (MBA IAE Paris, 2015)  
Country Operations Manager -  
Novartis French West Africa

**CONFÉRENCE DU 12 MAI 2016**

INVESTIR EN AFRIQUE : OPPORTUNITÉ ou RISQUE ?

Avec Étienne GIROS, Président Délégué du CIAN

## EDITORIAL

### LE TEMPS DE L'ACTION

Plus de 2.000 alumnis de l' IAE Paris opèrent en Afrique ou en sa direction quotidiennement dans le cadre de leurs activités professionnelles. Afin de consolider l'appartenance à notre réseau, nous avons initié un certain nombre de chantiers : mise en place d'une newsletter, de conférences professionnelles de haut niveau, des rencontres mensuelles à travers les « Café Afrique ».

Votre intérêt pour ces différents chantiers se manifeste tous les jours, par le nombre croissant de lecteurs de la newsletter, votre participation aux « Café Afrique », vos propositions de partenariat, vos différents engagements ou vos suggestions.

Le board du club Afrique tient à vous remercier.

**« Seul on va vite, à plusieurs on va plus loin ».**

Bonne Lecture!

Léon Fodzo.

## 5 QUESTIONS à Étienne GIROS

Club Afrique Alumni IAE Paris :  
Pouvez-vous vous présenter aux lecteurs ?

Depuis 2014, j'occupe la fonction de **Président délégué du CIAN**, le Conseil français des investisseurs en Afrique. C'est une association patronale qui regroupe les entreprises investies en Afrique. Ses 160 sociétés membres repré-



**Étienne GIROS,**  
**Président délégué du CIAN**  
Ancien Directeur Afrique du Groupe  
BOLLORE

sentent 80% de l'activité française sur le continent, soit un chiffre d'affaires de 60 milliards d' €, 10.000 établissements et plus de 400.000 collaborateurs.

A la sortie de Sciences Po Paris et après l'obtention d'un DES de sciences économique, j'ai développé une carrière dans le secteur des services industriels, au sein de groupes toujours largement orientés vers l'Afrique. Après une dizaine d'années à la Compagnie générale des eaux (aujourd'hui Vivendi), j'ai forgé mon expérience africaine au sein de CFAO (1986 – 1990), avant de passer 25 ans dans le groupe Bolloré, dont 15 à la direction de la division Afrique. En 2006, j'ai créé la régie publicitaire de Direct 8 et de la presse gratuite Bolloré avant de devenir en 2007, président du directoire puis administrateur directeur général de l'institut de sondage et d'études de marché CSA.

Le développement des affaires à l'international a toujours été mon moteur. J'ai été Conseiller du commerce extérieur de la France pendant 10 ans.

Club Afrique Alumni IAE Paris : Vous intervenez le 12 mai 2016 à une conférence organisée par le club Afrique et le club Entrepreneur de l'IAE Paris. Quel sera le thème de votre intervention ?

On m'a demandé d'intervenir sur le thème « Investir en Afrique : opportunité ou risque ? »

## 5 QUESTIONS A Étienne GIROS

L'Afrique est à la mode, et cela est amplement justifié par des raisons indiscutables qui font de ce continent le relais de croissance de la planète pour les trente prochaines années. Certes, il reste de nombreux défis à relever pour assurer un développement durable mais les investisseurs doivent s'intéresser dès maintenant à l'Afrique, après il sera trop tard.

Les nuages conjoncturels actuels ne doivent pas les empêcher de le faire sans tarder, en prenant des risques calculés. En effet, avec une méthode rigoureuse et quelques précautions, les entreprises doivent saisir l'opportunité de croissance et de rentabilité que présente l'Afrique.

C'est l'intérêt de tous, investisseurs, Africains et Européens, que le développement du continent se matérialise durablement.

### **Intervention de Monsieur Étienne GIROS à la soirée management du Club Afrique Alumni IAE Paris le Jeudi 12 MAI 2016.**

**Club Afrique Alumni IAE Paris : Qu'est ce qui singularise les entreprises françaises en Afrique ?**

Les entreprises françaises ont une longue tradition africaine. La plupart y opèrent depuis de longues décennies, plus d'un siècle pour certaines. Cela crée une proximité forte et une connaissance des spécificités locales très précieuse. Le tissu entrepreneurial est fort, et permanent, même pendant les périodes de crise.

L'autre caractéristique est que leur mode d'intervention se matérialise généralement par des implantations locales, à travers des filiales ou des succursales. A la différence d'autres pays, la France privilégie l'implantation plutôt que les exportations sèches. Cela tient à l'ancienneté des relations, mais aussi au secteur des services, où les entreprises françaises sont particulièrement bien implantées.

**Club Afrique Alumni IAE Paris : Selon de récentes études, la part de marché des entreprises françaises baissent en Afrique, paradoxalement à l'immensité des besoins à pourvoir. Comment l'expliquez-vous ?**

Il est souvent dit que les entreprises françaises perdent pied en Afrique. Effectivement, leur part dans les importations africaines a baissé, passant de 11 % à 5,5 % depuis l'an 2000, alors que dans le même temps, la part des entreprises chinoises est passée de 3 % à plus de 15%. Mais ces chiffres sont trompeurs. En effet, dans le même temps, le chiffre d'affaires des entreprises françaises sur le continent africain a doublé. La réalité est que les exportations françaises ont progressé moins vite que la croissance africaine.

## 5 QUESTIONS A Étienne GIROS

Par ailleurs, les entreprises françaises sont très implantées en Afrique, par le biais de nombreuses filiales. Cette position n'est pas mesurée dans les statistiques douanières du commerce extérieur, et minimise le poids de nos entreprises dans les économies africaines.

Dans le secteur des matières premières et des travaux publics, les pays émergents ont pris une place prépondérante, souvent au détriment de la France. Mais cette dernière dispose d'atouts dans d'autres secteurs : le commerce, le transport, l'agroalimentaire, les infrastructures, la ville intelligente...

**Club Afrique Alumni IAE Paris : Quels conseils donneriez-vous à un alumni de l' IAE Paris qui souhaite développer les activités de son entreprise en Afrique ?**

Bien étudier en amont (se documenter, rencontrer les différents organismes qui accompagnent les entreprises à l'international, étudier les pays ciblés). Et puis nouer des partenariats pour s'appuyer sur des connaissances locales.

Enfin, partager les risques en s'implantant dans plusieurs des 54 pays d'Afrique.

Et bien sûr rejoindre le CIAN, pour profiter de son réseau et de l'expertise de ses adhérents...

### CONFÉRENCE DU 12 MAI 2016:

### Investir en Afrique : Opportunité ou Risque ?

#### DÉROULEMENT DE LA SOIREE

18 heures 45—19 heures 15 : Accueil des participants

19 heures 15—19 heures 20 : Introduction du Président du Club « Afrique »

19 heures 20—20 heures 15 : Intervention d'Étienne GIROS

20 heures 15—20 heures 45 : Débat entre l'intervenant et l'auditoire

20 heures 45—21 heures 45 : Cocktail dinatoire

## PARCOURS ENTREPRENEUR

### Parcours Entrepreneur

Nous donnons la parole à un alumni de l'IAE Paris, qui évoque son parcours d'entrepreneur sur le continent africain ou en direction de l'Afrique.



**Aristide Aly BOYARM,**  
Fondateur Africa CRM&SI  
MBA IAE Paris (2008)

[Club Afrique Alumni IAE Paris :](#)

[Pouvez-vous présenter aux lecteurs de la newsletter ?](#)

Bonjour à tous, je suis BOYARM Aristide Aly, Docteur en Productique et Informatique et diplômé du MBA 2008 de l'IAE de Paris. Je suis Franco-Burkinabé.

[Club Afrique Alumni IAE Paris : Quel a été votre parcours professionnel en tant que salarié à l'issu de votre MBA ?](#)

J'ai suivi les cours du MBA lorsque j'étais

chef de projet chez LOGICA. A l'issue de ma formation, j'ai suivi un parcours normal au sein de l'entreprise, avec une évolution dans la direction de projet TMA (Tiers Maintenance Applicative), puis Manager IT Consulting. Je peux dire que le diplôme n'a pas eu un impact sur ma progression de carrière au sein de l'entreprise. Cependant, tout ce que j'ai appris lors de ma formation m'a ouvert les yeux sur les aspects financiers, organisationnels et stratégiques que j'ignorais avant. Très rapidement, j'ai senti les limites du périmètre de ma mission auprès de mon employeur et cela m'a donné des envies de tenter d'autres expériences.

[Club Afrique Alumni IAE Paris : A quel moment avez-vous décidé de retourner en Afrique ? Pour quelles raisons ?](#)

C'est très simple, c'est en allant rendre visite à mes parents qui vivent au Burkina Faso que je me suis rendu compte qu'il y avait d'énormes opportunités de Business. J'ai donc commencé à revenir donner des formations en IT dans les entreprises, à chaque fois que c'était possible afin de me familiariser avec l'environnement. Et puis, j'ai recroisé le chemin d'un ami d'enfance qui était dans la même démarche que moi et nous avons décidé de planifier nos formations dans les mêmes périodes pour mutualiser les prospections et les frais d'organisations. Puis, après analyse des besoins des entreprises locales, il nous est apparu opportun de nous associer dans notre projet « Back to Africa ». De plus mon épouse, avait également envie de tenter l'aventure africaine afin de vivre de nouvelles expériences de vies.

[Club Afrique Alumni IAE Paris : Qu'est-ce qui vous a conduit à créer votre entreprise ?](#)

Pour mon ami et moi, créer une entreprise était la meilleure manière de contribuer activement au développement des entreprises africaines en délivrant des prestations de conseils et de formations de qualité, adaptées au contexte local. L'idée principale était de délivrer sur place des formations répondant aux standards internationaux, pour les managers qui sont les locomotives des entreprises et administrations. Plutôt que pour des raisons

## PARCOURS ENTREPRENEUR

de coût, les entreprises envoient 1 à 2 personnes pour se former en Europe, nous proposons des prestations sur place pouvant bénéficier à un plus grand nombre de managers.

**Club Afrique Alumni IAE Paris : Pouvez-vous décrire le parcours ayant débouché sur la création de votre entreprise ?**

Très motivé, j'ai démissionné de mon entreprise en 2011 et nous avons créé à Paris Africa CRM&SI. Nous avons suivi les conseils disponibles sur le net pour monter et suivre nous même le dossier de création de l'entreprise qui est née en mars 2012. Nous avons créé Africa CRM&SI à Paris afin de pouvoir adresser facilement (Transport) les pays d'Afrique francophone.

**Club Afrique Alumni IAE Paris : Quelles sont les activités que propose votre entreprise AFRICA CRM&SI ? Sur quelle zone géographique intervenez-vous ?**

Africa CRM&SI existe désormais au Burkina Faso. L'entité française a été fermée pour des raisons pratiques. Nous proposons des prestations de conseils en organisation et management du système d'information, de la formation et nous réalisons également des études à la demande. Notre champ d'intervention étant les pays d'Afrique francophone.

**Club Afrique Alumni IAE Paris : Quels sont les besoins en formation des entreprises de l'Afrique de l'Ouest ?**

Ils sont énormes et dans tous les domaines et secteurs d'activités. Cependant, dans la plupart des pays d'Afrique francophone, investir massivement dans la formation des employés pour les rendre performant n'est pas une priorité...

**Club Afrique Alumni IAE Paris : La compétitivité des entreprises passe entre autre par des ressources humaines de qualité. Comment expliquez-vous la faible part des ressources consacrées à la formation par les entreprises africaines ?**

Parce que la majorité des dirigeants des entreprises locales (90% à 98% des PME) ne perçoivent pas un lien direct entre les employés bien formés et la performance de leurs entreprises. De plus, les entités gouvernementales d'accompagnements financiers des entreprises dans la formation de leur personnel sont peu nombreuses, avec des procédures souvent lourdes pour les PME et des budgets restreints.

*« ... la majorité des dirigeants des entreprises locales (90% à 98% des PME) ne perçoivent pas un lien direct entre les employés bien formés et la performance de leurs entreprises. De plus, les entités gouvernementales d'accompagnements financiers des entreprises dans la formation de leur personnel sont peu nombreuses, avec des procédures souvent lourdes pour*

## PARCOURS ENTREPRENEUR

Club Afrique Alumni IAE Paris : Vous êtes également membre du board de Flex conseil. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur cette entité ?

Effectivement, l'ambition pour la création de ce cabinet « chapeau » est né d'une volonté de créer un « Deloitte Africain » en regroupant des compétences complémentaires pour atteindre une taille critique et adresser les grands projets des gouvernements et des institutions régionales comme l'UEMOA ou la CEDEAO.

4 cabinets ont donc mis leurs compétences en commun pour créer Flex conseil, basé à Abidjan, capitale économique de la Côte d'Ivoire et plaque tournante du business en Afrique de l'ouest francophone. Des dizaines de consultants expérimentés peuvent désormais être mobilisés sur des grands projets.

Les membres dirigeants de la structure sont des Experts Comptables, Commissaires aux Comptes, Expert RH, Expert Organisation et SI.

Club Afrique Alumni IAE Paris : Existe-il des dispositifs spécifiques de financement de la formation continue en Afrique de l' Ouest ?

Oui, chaque pays à sa spécificité mais ces dispositifs existent. Ils sont dotés de budgets réduits faute de moyens mis à leur disposition par les gouvernements. A titre d'exemple, il existe au Burkina Faso LE FOND D'APPUI À LA FORMATION PROFESSIONNELLE ET À L'APPRENTISSAGE (FAFPA). Ce fond est chargé de financer la formation professionnelle continue, l'apprentissage, ...

*« ... il existe au Burkina Faso le FOND D'APPUI À LA FORMATION PROFESSIONNELLE ET À L'APPRENTISSAGE (FAFPA). Ce fond est chargé de financer la formation professionnelle continue, l'apprentissage, ... »*

Club Afrique Alumni IAE Paris : Avez-vous rencontré des difficultés d'insertion à votre retour en Afrique ?

Comme pour tout changement d'environnement géographique, une période d'adaptation est nécessaire. Les principales difficultés sont liées aux questions énergétiques avec les coupures régulières de courant durant la période sèche allant de février à mi-juin. Cela a un réel impact sur la productivité et sur la qualité de vie à cette période...

Il y a également eu des troubles politiques qui ont eu un impact sur l'économie du Burkina Faso. Bien heureusement, la circulation des professionnels au sein de la zone CEDEAO est facile, ce qui nous a permis de rebondir dans les pays voisins.

A ce propos, nous venons de créer avec des amis, une entreprise de distribution de solutions intelligentes pour piloter les différentes sources d'énergie comme le solaire, les batteries, les groupes électrogènes... Nous pensons que ce sont des solutions d'avenir qui pourront aider les entreprises à réduire leurs coûts énergétiques et à traverser la période des interruptions intempestives de courant.

## PARCOURS ENTREPRENEUR

Club Afrique Alumni IAE Paris : Quels conseils donneriez-vous à un Alumni de l'IAE Paris qui souhaite entreprendre en Afrique ?

L'Afrique est plurielle et qu'on soit au Maroc, au Nigeria, au Mali ou en Afrique du Sud les conseils seront différents. Cependant, pour la zone que je connais le mieux, c'est-à-dire l'Afrique de l'ouest, je peux dire que pour entreprendre en Afrique il faut avoir très tôt une stratégie de développement régionale. Cela permet d'avoir un volume d'activité conséquent et permet de se préserver des éventuelles instabilités politiques qui peuvent toucher un pays de la région.

Je conseille également de passer du temps sur place pour bien comprendre le contexte business avant de se lancer. Il peut être intéressant également de solliciter les services économiques des ambassades de France pour avoir des informations sur le pays et surtout de Business France (ex: Ubi France) qui aide au développement international des PME et ETI.

*« ... pour entreprendre en Afrique il faut avoir très tôt une stratégie de développement régionale... Je conseille également de passer du temps sur place pour bien comprendre le contexte business... Il peut être intéressant également de solliciter les services économiques des ambassades de France... »*

Club Afrique Alumni IAE Paris : Estimez vous qu'il soit utile d'avoir une expérience en tant que salarié avant d'entreprendre en Afrique ?

Non. Mais pour moi, le fait de travailler dans un grand groupe, m'as permis d'acquérir de la méthode et d'intervenir sur de gros projets pluriannuels. J'ai beaucoup appris et cela me sert tous les jours dans mon parcours d'entrepreneur.

Club Afrique Alumni IAE Paris : Quel est le site internet de votre compagnie ?

[www.africacrmsi-training.com](http://www.africacrmsi-training.com)

Club Afrique Alumni IAE Paris : Pour terminer, quelques souvenirs de votre passage à l'IAE Paris ?

De très bons souvenirs des camarades de classe qui venaient de différents horizons. Ce fut très enrichissant. J'ai d'ailleurs recommandé la formation à des Burkinabé qui s'organisent pour intégrer l'IAE Paris à la rentrée de Septembre.

Je garde également de beaux souvenirs des études de cas à réaliser en groupe que nous terminions parfois au McDo...

Club Afrique Alumni IAE Paris : Merci pour le temps consacré à l'entretien.

## PARCOURS MANAGER

### Parcours Manager

Nous donnons la parole à un alumni de l'IAE Paris, qui évoque son parcours de manager sur le continent africain ou en direction de l'Afrique.



**Alban KAKY,**  
Country Operations Manager  
Novartis French West Africa  
MBA IAE Paris, 2015

[Club Afrique Alumni IAE Paris : Pouvez-vous vous présenter aux lecteurs ? Quel est votre parcours universitaire ?](#)

Je suis Alban KAKY, j'ai débuté mon parcours universitaire en faculté de sciences économiques au Congo, puis j'ai continué en Marketing au Cameroun, en cycle BTS puis DUTS.

Je me suis lancé dans l'entrepreneuriat très jeune au Cameroun, en pleine formation, en créant avec un ami Serge Njeumen, une Sarl

qui nous a valu le prix de « meilleur jeune entrepreneur du mois » par le groupe Bolloré en 2001. J'ai ensuite préparé un DES en marketing stratégique. Puis, tout en étant en activité, j'ai décidé de donner une autre dimension à mon cursus et de développer mes savoirs et savoirs faire, en m'inscrivant à l'IAE de Poitiers pour un Master Management obtenu en 2014. Ensuite, j'ai suivi une formation de MBA à l'IAE de Paris 1 Panthéon-Sorbonne en 2014-2015. Et j'ai fini par une certification en option « General Management » de l'université de Georgetown à Washington.

[Club Afrique Alumni IAE Paris : Quelles fonctions occupez-vous ? Et depuis quand y travaillez-vous ?](#)

Au sein de Novartis French West Africa, j'occupe la fonction de Country Operations Manager. Cela pour la zone Congo & RDC, la direction générale se trouvant à Abidjan, en Côte d'Ivoire. Cela fait huit 8 ans que je suis à Novartis.

[Club Afrique Alumni IAE Paris : En quoi consistent les fonctions d'un Country Operations Manager ?](#)

Un Country Operations Manager participe à l'élaboration et à la fixation d'objectifs qualitatifs et quantitatifs sur son territoire en conformité avec les objectifs et les priorités stratégiques de l'organisation. Il est responsable des activités de l'entreprise sur son territoire, avec un fort accent sur le management de la force de vente, la mise en œuvre de la stratégie définie par le siège et la réalisation des objectifs. Par ailleurs, il sert d'interface aux autres fonctions support avec les équipes locales et veille à ce que toutes les activités soient menées avec intégrité et conformité.

Il a aussi pour mission de recruter, superviser et développer les équipes commerciales, afin de bâtir des équipes performantes. Il doit aussi créer un bon environnement de travail, tout en véhiculant la culture de l'entreprise.

## PARCOURS MANAGER

Club Afrique Alumni IAE Paris : La contrefaçon dans le secteur du médicament en Afrique et en particulier au Congo et RDC est un réel fléau. Comment le combattez-vous ?

La contrefaçon est un réel fléau dans nos pays car les initiateurs profitent de la porosité des systèmes de contrôles de nos États. Dans ce système, les industries pharmaceutiques ne peuvent pas agir en lieu et place des États. Ce n'est pas de leur ressort. Les industries sensibilisent sur les méfaits et travaillent depuis quelques années avec l'Organisation Mondiale des Douanes pour sensibiliser le personnel douanier sur les connaissances utiles à avoir pour détecter les faux médicaments importés. Malgré ce filtre, les promoteurs de faux médicaments arrivent tout de même à inonder les marchés, exposant ainsi les patients aux conséquences néfastes de leurs prises. Les pouvoirs publics devraient mettre en première ligne le combat contre le faux médicament, car comme dit, c'est un fléau contribuant au mal être des populations.

Club Afrique Alumni IAE Paris : Que dites-vous à ceux qui affirment « *les exigences de l'industrie pharmaceutique ne laissent pas beaucoup d'espoirs à nos populations qui n'ont pas les moyens de se procurer des médicaments coûteux* » ?

Les difficultés de certaines populations à se procurer de coûteux médicaments peuvent être abordées sous différents angles.

Tout d'abord, sachez que l'objectif de l'industrie pharmaceutique est bien de soigner la maladie et soulager la douleur pour améliorer la qualité de vie des Hommes. Et pour contribuer à cette mission, de nombreuses personnes se plient en quatre et des fonds sont notamment attribués à la recherche pour se préparer au défi des maladies futures.

Ensuite, il faut savoir que cette responsabilité n'incombe pas seulement aux industries pharmaceutiques. En effet, les États au sud du Sahara, devraient subventionner les populations, puisqu'une population mal soignée ne peut pas fournir le plein emploi. Et une baisse de la productivité nationale est vite remarquée.

Ainsi, les États devraient être en première ligne pour contribuer à une population en bonne santé. Et les industries devraient continuer à essayer de s'adapter en fournissant des produits accessibles financièrement.

Club Afrique Alumni IAE Paris : Pourquoi avoir fait le choix de faire un MBA et d'avoir choisi l'IAE de PARIS 1 Panthéon Sorbonne ?

J'ai fait le choix de faire un MBA parce que j'avais besoin d'acquérir d'autres connaissances de haut niveau, répondant à mon besoin de développement et me permettant de maîtriser les compétences nécessaires pour piloter avec succès les plans quantitatifs et qualitatifs des centres de profit, ou des départements au sein des entreprises. J'étais à une période importante de ma vie professionnelle. En fait, je me projetais dans le monde de l'entreprise en mettant en perspective les défis futurs et les compétences indispensables aux managers. Et c'est dans cette profonde analyse personnelle et de l'environnement que j'ai fait le choix d'un MBA.

## PARCOURS MANAGER

Le choix de l'IAE de PARIS 1 Panthéon-Sorbonne, s'est fait sur la base de la notoriété et le contenu des enseignements. J'avais à l'époque pris le soin de faire une recherche minutieuse sur les meilleurs IAE. Je regardais les rankings des différents organismes, les retours des enseignants, des chefs d'entreprises, des anciens et de la presse. C'est donc après cette recherche que mon choix s'est porté sur l'IAE de PARIS Panthéon-Sorbonne, étant certain que cette école répondrait à mes attentes initiales.

### Club Afrique Alumni IAE Paris : Que vous apporte votre MBA dans vos fonctions actuelles ?

Le MBA est d'un grand apport dans mes fonctions actuelles. Il m'a permis de développer une vue globale de l'organisation, de mieux comprendre les rôles et responsabilités de toutes les fonctions (DG, RH, Finances, Qualité, Compliance, Marketing, IT, etc...), de cerner les modes d'interactions indispensables et de comprendre les éléments utiles à la performance organisationnelle.

J'ai aussi appris à comprendre le bien-fondé ou non de certaines décisions dans les différents départements de l'entreprise. Ça vous élève la vision et vous donne une autre dimension dans les analyses quotidiennes.

### Club Afrique Alumni IAE Paris : Pouvez-vous décrire aux lecteurs le déroulement d'une journée de travail dans vos fonctions ?

Une journée de travail est pleine, tant il y a des tâches, et l'intérêt tourne autour du patient. Quand j'arrive, je commence par regarder les tâches décrites à faire la veille dans mon agenda. Je me connecte sur mon ordinateur, pour répondre très tôt aux différentes sollicitations internes, en fonction de l'importance et de l'urgence. Puis je veille aux différents envois DHL vers les différentes parties prenantes. Pendant une partie de ma journée, j'accompagne les équipes de promotions dans leurs rencontres avec les professionnels de santé afin de leur apporter mon support, ensuite de retour au bureau, je fais l'analyse des ventes par ligne, gamme, et procède à la réorientation en fonction de la corrélation objectifs/ventes. Je procède ensuite à un suivi des approvisionnements dans les intranets des distributeurs locaux en fonction des produits et effectue la relance aussitôt. Avant la fermeture des administrations, je vais rencontrer certaines personnes clés en fonction des besoins. En début d'après-midi, je vérifie les tâches à faire des équipes sur les outils de productivité électroniques, ainsi que les sollicitations des services supports, avant de participer à une téléconférence.

*« ... Le MBA m'a permis de développer une vue globale de l'organisation, de mieux comprendre les rôles et responsabilités de toutes les fonctions (DG, RH, Finances, Qualité, Compliance, Marketing, IT, etc...), de cerner les modes d'interactions indispensables et de comprendre les éléments utiles à la performance organisationnelle. J'ai aussi appris à comprendre le bien-fondé ou non de certaines décisions dans les différents départements de l'entreprise. Ça vous élève la vision et vous donne une autre dimension dans les analyses quotidiennes ».*

## PARCOURS MANAGER

En fin de journée, je fais le point de toutes les tâches effectuées et prépare les tâches des jours futurs dans l'agenda. Je prends quelques minutes pour vérifier ce qui a été fait dans nos activités pour le bien du patient. C'est un bref aperçu. Il y a beaucoup d'activités qui ne sont pas énumérées.

**Club Afrique Alumni IAE Paris : Dans le cadre de vos fonctions, avez-vous la latitude de concevoir et définir une stratégie sur les pays que vous couvrez ; ou tout émane du siège ?**

Dans mes fonctions actuelles, la stratégie globale vient du siège, mais en tant que responsable de zone définie, je contribue et donne mon avis sur certains points en participant à des réunions prévues à cet effet. C'est plus au niveau opérationnel que je peux concevoir et mettre en œuvre, tout en respectant le périmètre des règles éthiques globales.

**Club Afrique Alumni IAE Paris : Quelques souvenirs de votre passage à l'IAE Paris ?**

Les souvenirs sont nombreux : déjà, mon 1er jour au sein de l'IAE, mes premiers pas. J'étais fier d'y entrer, vue la notoriété de cet établissement d'enseignement supérieur.

Ensuite, je me souviens de ce bel esprit de groupe, des échanges entre nous et de la rencontre de personnes venant d'horizons différents. Aussi, me vient à l'esprit mes échanges constructifs avec le Professeur **Stéphane Saussier** (Directeur Adjoint de l'IAE Paris et Directeur des MBA), qui m'aidait pour la rédaction du mémoire. Et je n'oublie pas le moment où nous avons reçu nos diplômes, rehaussés par le prestigieux nom de PARIS Panthéon Sorbonne.

**Club Afrique Alumni IAE Paris : Un dernier mot ?**

Le continent africain doit prendre conscience des enjeux qui se rapprochent à grands pas, tant sur la fracture numérique, que sur la mondialisation. Et il serait essentiel que les cadres africains veuillent en plus grand nombre développer leurs connaissances. Aussi, il faudrait que les gouvernants mettent en place des cadres permettant d'exprimer nos talents en Afrique afin d'avoir un jour notre révolution mentale.

*« ... Le continent africain doit prendre conscience des enjeux qui se rapprochent à grands pas, tant sur la fracture numérique, que sur la mondialisation. Et il serait essentiel que les cadres africains veuillent en plus grand nombre développer leurs connaissances. Aussi, il faudrait que les gouvernants mettent en place des cadres permettant d'exprimer nos talents en Afrique afin d'avoir un jour notre révolution mentale ».*

## ON EN PARLE

**Valentine KOUASSI-VANIE**, (Global Executive MBA IAE Paris, 2016) a été mandaté, par le Club Afrique Alumni – IAE Paris, pour étudier et proposer le projet de l'organisation d'un voyage d'affaires en 2017 incluant la première conférence du club Afrique Alumni à Abidjan, en Côte d'Ivoire. Les conclusions de son étude seront connues en septembre 2016.

**Anne- Marie Noir** (IAE Paris, 1993) qui a repris les rênes d'Aspeta, l'un des leaders français de la dermatopharmacie, aspire à se développer sur le continent africain. Elle a piloté une mission de prospection ce mois-ci pour jauger les potentialités du continent. L'entreprise monégasque fondée par son père compte environ 130 employés et réalise un chiffre d'affaire d'environ 25 millions d'euros.

Le **Club Afrique de l'IAE Paris** organisera la conférence du 12 mai 2016 en collaboration avec le **Club Entrepreneurs de l'IAE Paris** qui compte 2.000 membres. Cette mutualisation des moyens nous permettra de sensibiliser le plus grand nombre d'albumnis et actuels étudiants. Pour rappel nous recevrons le 12 Mai 2016 à 18 heures 45 Monsieur Giros, Président Délégué du CIAN sur le thème [« Investir en Afrique : Opportunité ou Risque »](#)

Le **Club Afrique de l'IAE Paris** organisera la conférence du 12 mai 2016 en collaboration avec le **Club Entrepreneurs de l'IAE Paris** qui compte 2000 membres. Cette mutualisation des moyens nous permettra de sensibiliser le plus grand nombre d'albumnis et actuels étudiants.

« Axa Atout cœur », en partenariat avec Axa Assistance Afrique, dirigée par **Corinne Guillemain** (IAE Paris, 1991) a récemment fait un don à l'hôpital de Lambaréné au Gabon. Le don est composé de tout ce qui est nécessaire dans une maternité. Il s'agit notamment des lits (plus d'une dizaine), des tables d'accouchement (deux), des chauffeuses, des couveuses pour les bébés nés prématurés, des berceaux, des portes perfusions, des tables de travail pour le personnel, des fauteuils pour les mamans et divers consommables.

La production des champs du CEPP Ezanga au Gabon, opérés par **Maurel & Prom**, s'est élevée à 26 266 barils par jour (b/j), 28 345 b/j et 28 262 b/j respectivement en décembre 2015, janvier et février 2016, soit une moyenne de 27 610 b/j sur cette période. Le niveau de production minimum requis, susceptible de constituer un cas de remboursement accéléré, et fixé à 27 500 b/j en moyenne sur la période 1er décembre 2015 - 29 février 2016, a donc été atteint. Ce niveau de l'ordre de 28 000 b/j a été maintenu au début du mois de mars 2016. Maurel & Prom, est dirigée par **Jean François Hénin** (MBA IAE Paris, 1968).

### PROMOTIONS ALUMNIS IAE PARIS EN AFRIQUE

On assiste à une présence de plus en plus accrue des alumnis de l'IAE Paris et du MBA IAE Paris-Dauphine (MBA IP des centres de Dakar, Tunis, Alger, le Caire, Casablanca et Île Maurice) à des postes de direction ou de middle management en Afrique. Cette réussite se justifie en partie par la qualité des formations dispensées à l'IAE Paris.

3 profils représentatifs ont été sélectionnés:

- ◆ **Monsieur Félix Landry Njourné**, MBA IAE Paris (2015), a été promu Head of Commercial Banking d' Ecobank Cameroun en avril 2016.
- ◆ **Madame Sophie Desvaux de Marigny**, MBA IP (2008, Centre Île Maurice), a été promue en mars 2016 Group Head Communication d'Harel Mallac Group, basé à Port Louis à l'Île Maurice.
- ◆ **Monsieur Bruno Itoua**, MBA IAE Paris (1984), a été nommé ministre de l'enseignement supérieur du Congo le 30 avril 2016.

## PARTENARIAT



### CIFAL

La **société CIFAL** est la plus ancienne société de commerce française et de services implantée en Russie, et la seule société occidentale présente dans tous les pays du pourtour caspien (Russie, Kazakhstan, Turkménistan, Azerbaïdjan, Iran).

Sa filiale Rusafrika, spécialisée dans la représentation industrielle de sociétés russes en Afrique, **recherche des sociétés de commerce et/**

**ou des sociétés de support commercial** disposant de bureaux et de personnel **pour établir un partenariat dans les pays suivants :**

**ALGÉRIE / BÉNIN / BURKINA / CAMEROUN / RCA / CONGO / GABON / NIGÉRIA / AFRIQUE DU SUD**

pour assurer la distribution de matériel russe (KTZ-Travaux publics et Camions KAMAZ).

### CONTACT :

#### CIFAL

Siège social : 188, rue de Rivoli, 75001 PARIS

Tél : [01 44 50 55 70](tel:0144505570)

[www.cifalgroupe.com](http://www.cifalgroupe.com)

Jean-Claude Abeillon (IAE, promotion 1986)

Senior Advisor

[jcabeillon@cifalgroupe.ru](mailto:jcabeillon@cifalgroupe.ru)

Tel : [+33144505570](tel:+33144505570) / [+33611047271](tel:+33611047271)

## POSTE À POURVOIR

Un partenaire du Club Afrique recherche pour son client [PWC AFRICA](#)

- **Un acteur international du conseil et de l'audit**
- **Un Senior Manager Business Development Advisory Cameroun.**

Contrat local entre **100 et 130 K €** ; soit **65 à 85 millions annuels** (bonus et avantages compris) + **URGENT**

Il/elle sera en charge de la création et du développement de l'activité Advisory dans le pays (conseil en management & organisation, fusions /acquisitions et restructurations).

**Poste basé à Douala.**

### Missions :

- Identifier, concevoir, et vendre les 1eres missions dans la phase de création d'activités
- Gérer l'ensemble du cycle de vente de la prospection à la livraison des résultats
- Amorcer l'activité dans le pays, et la développer sur l'ensemble du territoire
- Participer à la définition du portefeuille d'offres / solutions
- Conduire l'étude marché
- Identification des clients potentiels cibles (taille, secteur), nature des solutions (type de solutions, volume et valeur des missions)
- Établir et instaurer la marque au sein des principaux donneurs d'ordre / réseaux d'affaires du pays
- Établir un retour sur le marché aux Associés de la région en matière de concurrence, tendances clés, nouveaux besoins clients
- Être force de proposition dans la création et le lancement de nouvelles offres, solutions pour son marché
- Être garant de l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité dans le respect des ambitions de développement du cabinet sur le pays
- Planifier et coordonner la mise en place du business plan et l'accès à de nouveaux marchés
- Recruter les équipes de consultants intervenant sur les missions vendues
- Gérer l'équipe de consultants.
- Il/elle reportera aux associés de la région Afrique francophone

### Profil recherché :

- Expérience impérative de 10/15 ans & résultats tangibles chez un grand acteur du conseil aux entreprises en tant que Manager / Directeur ou double expérience de 10 /15 ans au sein d'un grand cabinet de conseil + fonction de direction au sein d'une structure internationale en Afrique francophone
- Excellentes capacités de négociation, résultats probants dans le lancement et le développement d'une activité de services à très forte valeur ajoutée
- Forte orientation sur l'acquisition de nouveaux clients B2B dans les services
- Capacité à activer un réseau de décideurs (C Level). Excellente connaissance et relations avec les décideurs du Cameroun et de son économie
- Capacité à attirer, recruter et gérer de nouveaux consultants

Les personnes intéressées par cette annonce peuvent soumettre leur candidature par mail à cette adresse :

**[club.afrique@yahoo.com](mailto:club.afrique@yahoo.com)**

## SOIRÉES MANAGEMENT CLUB AFRIQUE

Les soirées management sont le fruit d'une réflexion du board du club Afrique. Elles ont plusieurs objectifs :

- ◆ Amélioration des compétences et know-how par le retour d'expérience d'un intervenant de haut niveau
- ◆ Favoriser les échanges entre les anciens de l'IAE Paris et les invités
- ◆ Présenter aux anciens de l'IAE Paris des contrats de stage, d'apprentissage, des postes à pourvoir ...
- ◆ Mettre en évidence des diplômés de l'IAE Paris qui opèrent en Afrique ou en sont issus

Intervenant (s)	Société	Fonction	Thématique	Date d'intervention
Étienne Giros	CIAN (Conseil français des investisseurs en Afrique)	Président Délégué	<u>Investir en Afrique : Opportunité ou Risque ?</u>	Jeudi 12 Mai 2016
Benoit Gruber MBA, IAE Paris	SAGE	Vice-Président, Global Product Marketing	Comment améliorer ses parts de marché sur le segment des PME en Afrique ?	Juin 2016
Board Jumia + Laurent Bellange	AIG	FP&A Director - Jumia at Africa Internet Group	Enjeux et perspectives du commerce électronique en Afrique	Juin 2016

A l'issue de chaque conférence, les notes de l'intervenant seront mises à disposition des alumnis IAE PARIS :

MBA IAE Paris, centre de Dakar ( CESAG);

MBA IAE Paris, centre d' Alger;

MBA IAE Paris, centre de Tunis;

MBA GLOBAL PARTNERS IAE Paris, centre d' Atlanta;

MBA IAE Paris, centre de Casablanca;

MBA IAE Paris, centre de l'Île Maurice.

## PROCHAINE NEWSLETTER: 30 MAI 2016

Au menu de la prochaine newsletter du 30 Mai 2016:

- ◆ Entretien avec Julien Lespagnol (MBA Marketing et Communication Santé, promotion 2016), Manager chez Inter-Mutuelles Assistance
- ◆ Les partenariats du club Afrique
- ◆ Un dossier sur le financement des entreprises en Afrique Subsaharienne
- ◆ À la rencontre des dirigeants d'AIG, leader du e-business en Afrique

PS : la newsletter sera disponible aux personnes inscrites sur <https://www.linkedin.com/groups/6534255> ou à défaut, qui auront retourné par mail à [club.afrique@yahoo.com](mailto:club.afrique@yahoo.com) : leur nom , prénom, email , année de promotion et dénomination du diplôme obtenu.

## PROCHAIN CAFÉ AFRIQUE: 23 MAI 2016

Thème

Une soirée afin de vous permettre d'élargir votre réseau, de bénéficier de conseils d'experts et d'échanger sur des questions d'actualité relatives au continent africain.

Le 23 MAI 2016, le Club Afrique de l'IAE de Paris Alumni  
vous convie au **Café Afrique**

### ANIMATEUR

Macaire LAWIN, Président du Club Afrique (IAE Paris Alumni)

### DÉROULEMENT DE LA SOIRÉE

18h45 - 19h00 : Accueil des participants

19h00 - 20h30 : Discussion

### LIEU

Café «[Le Capitole](#)» - 105 Boulevard de Sébastopol 75002 Paris - Métro : Réaumur-Sébastopol\_

Inscriptions obligatoires: [Réservation Soirée Club Afrique du 23 MAI 2016](#)

### TARIF

Gratuit. Chaque participant paye ses consommations.

ANNÉE 2015

PROMOTION MBA IP MAROC



## POUR CONCLURE...

Notre citation du jour :

**« Il faut transformer, et non juste échanger. C'est dans la transformation que se trouve la richesse même s'il y a une forte intensité de capital. Pour réussir une grande percée, j'ai commencé par transformer les matières premières que j'exportais auparavant. »**

**Aliko Dangoté** - 1ère fortune africaine : 15 milliards d'euros

---

### Club Afrique IAE de PARIS

---

#### Comité de rédaction

**M. Macaire Lawin** : Président Club Afrique

**M. Léon Fodzo** : Vice Président

**Mme. Anne-Isabelle N'Guessan** : Secrétaire Générale

**Mme. Betty Diatta** (MBA MCS IAE Paris, 2016)

Nous contacter : [club.afrique@yahoo.com](mailto:club.afrique@yahoo.com)

Les personnes intéressées par un entretien ou une contribution doivent se rapprocher du Vice Président du Club Afrique: **M. Léon FODZO**

Email [lfodzo@yahoo.fr](mailto:lfodzo@yahoo.fr)

téléphone : 06 84 89 30 34

