



PARCOURS MANAGER

Anne-Claire DELAMARRE

General Manager Afrique de l'Est et Golfe Persique
MOËT HENNESSY—Division Vin et Spiritueux
Master 2 Marketing , IAE PARIS, 2002



PARCOURS ENTREPRENEUR

Ali LAHRICHI

Fondateur & Directeur KERTYS
MBA, IAE PARIS, 1997



5 Questions à :Alban KAKY

Sur l'industrie pharmaceutique africaine

Area Manager - SANDOZ
Gabon-Congo-RDC
MBA, IAE Paris, 2016

Newsletter

DANS CE NUMÉRO

EDITORIAL	2
5 QUESTIONS à Alban KAKY.....	2
PARCOURS MANAGER	8
PARCOURS ENTREPRENEUR	12
ON EN PARLE	18
PROMOTION DES ALUMNI	
IAE PARIS EN AFRIQUE.....	19
PROCHAINE NEWSLETTER	20
PROCHAIN CAFÉ AFRIQUE	20
LECTURE	21
PHOTOS Remise des diplômes	22
CITATION DU JOUR	23
CONTACTS	23

EDITORIAL

Vous avez entre les mains le premier numéro de l'année 2019 de la newsletter du club Afrique Alumni de la Sorbonne Business School.

C'est une fierté pour la petite équipe de rédaction de fournir, pour la 3ème année consécutive, un numéro aussi riche que les précédents.

Nous avons, dans ce numéro, donné la parole à 3 professionnels de haut niveau qui partagent leur expérience terrain sur le continent africain.

Nous revenons également sur le niveau d'avancement des projets en cours de notre club.

Bonne lecture .

Léon Fodzo

Club Afrique IAE Paris alumni : Les demandes en médicaments devraient atteindre 45 milliards de dollars par an à partir de 2020 en Afrique. Comment expliquez-vous qu'à plus de 97 % ces médicaments soient fabriqués hors du continent africain ?



Alban KAKY
Area Manager—SANDOZ
Gabon-Congo-RDC
MBA, IAE Paris, 2016

Effectivement, environ 97% des produits de l'industrie pharmaceutique sont fabriqués hors Afrique, et il y a plusieurs raisons essentielles. Nos pays manquent de manière criarde d'infrastructures dans ce domaine. Les Etats n'investissent pas ce secteur, ô combien, si prioritaire pour les populations dans leurs choix et actions principales; c'est une erreur grave au vue de leur responsabilité envers les habitants. En Afrique il faut absolument l'apport de l'Etat. Les quelques petites industries ont peu de moyens pour faire respecter toutes les hautes normes exigées. Partant des unités de productions des principes actifs, les outils performants, les conditions pour avoir accès au BPF (Bons Procédés de Fabrication), sont impossibles de trouver, en dehors de quelques pays, dont l'Afrique de Sud, la Tanzanie, le Maroc. En plus nous avons plusieurs aires thérapeutiques couvrant une très grande partie des pathologies. Seuls les Sud-Africains arrivent à couvrir plusieurs de ces aires thérapeutiques, les autres, faute de moyens et de conditions, font de la niche, en choisissant 3 à 6 aires, alors que les besoins sont

énormes en Endocrinologie, ORL, Pneumologie, Anesthésie réanimation, Hématologie, Cardiovasculaires, Dermatologie, Neurologie, Ophtalmologie, etc ...

L'offre étant largement insuffisante, cela donne des opportunités aux Laboratoires Occidentaux et Indiens d'occuper le marché Africain, et cela aide néanmoins nos peuples à se procurer, au moment voulu, des produits de qualité. Il faut obligatoirement un accompagnement des pouvoirs publics envers les acteurs de l'industrie pharmaceutique, une sorte de synergie pour permettre de répondre aux énormes besoins des populations et en nombre suffisant, avec un bon niveau de qualité, de sécurité, et des réseaux de distribution de médicaux.

Club Afrique IAE Paris alumni : Il existe une vingtaine de sociétés de production de médicaments cotées sur les marchés financiers africains, avec pour chef de fil le sud-africain Aspen Pharmacare. Que manque-t-il à ces entreprises pour jouer un rôle plus prépondérant sur le marché ?

Les sociétés Africaines sont en retrait, et ce malgré les grands besoins et le fort potentiel de croissance. Les quelques 10 entreprises qui existent ont du mal à jouer ce rôle plus prépondérant. Aspen, leader Sud-Africain, produit essentiellement pour son marché intérieur, et n'a installé aucune unité de production, dans les autres pays d'Afrique; tous ses produits ne sont pas assez présents en quantités dans les autres pays. Aspen doit son développement à son partenariat avec GSK. Cooper. Le Maroc second producteur Africain de médicaments, n'exporte que 10% de sa production. Ensuite nous avons les autres producteurs qui ne sont constitués que de petites unités locales. L'insuffisance des ressources ne permet pas à l'industrie pharmaceutique africaine de développer des capacités en recherche et développement vers les pathologies négligées (qui engendrent d'importants besoins), ni fournir en grande partie les marchés locaux.

Les sociétés souffrent d'une faible compétitivité. Le morcellement des marchés, la désorganisation des cadres juridiques sont aussi un frein à la compétitivité face aux concurrents occidentaux. Dans cette mission les pouvoirs publics restent les partenaires essentiels pour aider nos industries pharmaceutiques Africaines à réussir le pari de satisfaire les besoins en médicaments des populations.

Club Afrique IAE Paris alumni : La population africaine frôlera les 2 milliards d'habitants en 2050? Quelles sont les conditions requises pour une autosuffisance du médicament en Afrique ?

Comme vous le dites, l'Afrique va frôler les 2 milliards d'habitants d'ici 2050, ce qui va rendre encore plus grand les besoins en médicaments, et si rien n'est fait tout viendra de l'extérieur du continent. Les conditions requises pour une autosuffisance du médicament sont situés au niveau du partenariat public privé. Il faut absolument que les Etats prennent conscience de nos failles actuelles, et de ce qui va se passer dans quelques années avec une population Africaine croissante, et très peu de moyens pour répondre aux énormes besoins en médicaments. A défaut, nous exposerons nos populations à s'approvisionner en produits de qualité médiocre et contrefaits. Il faut aussi réguler la complexité des chaines d'approvisionnement qui rendent les produits assez chers, et souvent indisponibles.

Les conditions requises nous ramènent au partenariat des Etats et des privées qui s'y engagent. Les Etats doivent s'investir pour avoir une population en meilleur santé, soutenir les sociétés dans leurs évolutions et besoins en investissement, investir dans toutes conditions requises pour mettre en place des réelles et compétentes sociétés pharmaceutiques, assainir le climat afin de favoriser aussi le décollage des sociétés privées, qui profiteront des environnements créés,. Cela permettra une plus grande production, avec les BPF, la qualité et la sécurité, les prix accessibles aux patient.

Nous restons convaincus, avec toute notre expérience dans le domaine et les différentes études qui ont été menées, que pour parvenir à une autosuffisance du médicament, l'implication des Etats reste primordiale et essentielle. Si les différents acteurs dans le domaine de la santé se rassemblent autour d'une vision commune, des grands progrès peuvent être réalisés.

Club Afrique IAE Paris alumni : Pensez-vous que la politique industrielle du médicament en Afrique doit être pensée au niveau des états ou des organisations régionales ou sous régionales ?

Oui, je le pense et j'en suis convaincu. Si les Etats ne s'intéressent pas en action réelle à la politique de l'industrie du médicament en Afrique, face aux besoins actuels largement insatisfaits, et les énormes enjeux à venir, il sera presque impossible d'espérer des grandes avancées. Les Etats sont en première ligne, car ils doivent mettre en place des industries Etatiques, des politiques incitatives, avec un assainissement de l'environnement des conditions techniques, et d'accompagnement des sociétés privées.

Nous avons aussi besoin des organisations régionales et sous régionales pour harmoniser les réglementations, les textes, les exigences. Au niveau régional par exemple, en 2009 avait été lancée, sous l'égide du NEPAD, l'Agence Africaine du Médicament qui devait voir le jour en 2018, mais prend un petit retard. L'objectif étant d'assurer aux Africains un accès aux médicaments à des prix abordables, et de créer les conditions favorables au développement de l'industrie pharmaceutique, l'amélioration de l'accès à des médicaments de qualité, une mise en place d'un cadre réglementaire et la capacité du secteur pharmaceutique local à travailler selon les normes internationales en vigueur.

Cela nous montre comment les Etats, les organisations régionales et sous régionales sont d'une importance capitale dans la réalisation de ces défis qui permettront à une grande partie de la population Africaine de pouvoir se faire soigner avec des produits venant en majorité des industries Africaines et garantissant tous les Bons Procédés de Fabrication exigés, avec des circuits de distribution plus court et efficace permettant aux patients de payer moins chers.

Club Afrique IAE Paris alumni : En vous appuyant sur la chaine de valeur de la production des médicaments en Afrique, quels conseils stratégiques donneriez-vous aux industriels africains du secteur ?

Mes humbles conseils aux industriels Africains dans le secteur Pharmaceutique, seraient :

- ◆ Investir sur l'ensemble de la chaine de valeur, de la production à la vente, en optimisant les processus y compris celui de la distribution, réduirait les coûts pour le patient tout en garantissant la conformité, la qualité et les marges espérées par les industriels.
- ◆ Travailler régulièrement en groupe par un échange de compétences transposables, déterminer les meilleurs manières et lieux d'approvisionnement de matières et principes actifs de qualité, et faciliter les conditions d'obtention des Bons Procédés de Fabrication (BPF)
- ◆ Mettre en place des organisations régionales et sous régionales pour aider les Etats à assainir les environnements, les législations et réduire les complexités

- ◆ Œuvrer ensemble pour avoir un plan de réduction des circuits de distribution. Un circuit tellement long avec les produits importés, qu'il y a trop d'intermédiaires, chacun mettant sa marge, avec un prix final élevé au patient, une indisponibilité des produits quelques fois, et cela oriente plusieurs patients vers le marché parallèle avec tous les risques
- ◆ Mettre en place des projets d'investissements intéressants les institutions financières

PARCOURS MANAGER

Club Afrique IAE Paris alumni : Bonjour et merci de nous consacrer du temps. Pouvez-vous vous présenter aux lecteurs de notre newsletter?

Bonjour, je suis Anne-Claire Delamarre, 41 ans et General Manager pour Moët Hennessy (division vins et spiritueux de LVMH) pour les zones Afrique de l'Est et Golfe Persique, basée à Nairobi. Je suis diplômée de l'IAE de Paris depuis 2002 avec le Master 2 Pratiques Commerciales que j'ai réalisé en apprentissage au sein de Moët Hennessy.



Anne-Claire DELAMARRE
General Manager
Moët Hennessy Division Vins et Spiritueux
Afrique de l'Est et Golfe Persique
Master 2 Marketing,, IAE PARIS, 2002

Club Afrique IAE Paris alumni : Avant de continuer l'entretien, un mot sur la maison Moët Hennessy et sa présence africaine ?

En Afrique, Moët Hennessy est présent, au travers de ses marques, depuis plus de 100 ans. Moët Hennessy a été la première société du groupe LVMH à établir une présence permanente depuis 2005. Nous avons aujourd'hui une équipe d'une vingtaine de personnes réparties sur les pays les plus importants du continent. Nous travaillons exclusivement avec des importateurs/distributeurs locaux auprès de qui nous apportons notre expertise sur la construction des marques. La présence de nos marques est variable mais les pays les plus dynamiques sont aujourd'hui l'Afrique du Sud, le Nigeria et le Kenya.

Club Afrique IAE Paris alumni : On note que vous travaillez dans le secteur du luxe depuis plus de 15 ans. Est-ce un choix délibéré ou un concours de circonstances ?

J'ai toujours souhaité travailler à l'international, et le marché des vins et spiritueux de luxe est particulièrement orienté vers l'export, avec plus de 95% des produits vendus hors de France.

J'ai rejoint la maison Hennessy lors de mon apprentissage, et j'ai beaucoup apprécié, le dynamisme, la créativité et surtout les opportunités de carrière que pouvait offrir le secteur du luxe. J'ai ainsi eu la chance de pouvoir travailler sur des marchés très diversifiés, marchés matures comme le marché américain, marché à fort développement comme le Brésil il y a quelques années, ou des marchés spécifiques comme le Travel Retail. Plus récemment j'ai rejoint l'équipe Afrique de Moët Hennessy avec un poste basé au Kenya, ce qui est également une expérience très constructive autant personnellement que professionnellement.

Club Afrique IAE Paris alumni : Comment définissez-vous le luxe ?

Artisanat, excellence, savoir-faire et qualité des produits et des expériences. Dans le secteur des vins et spiritueux, nous proposons des produits façonnés à la main par nos maîtres de chai, qui ont parfois mis plus de 10 ans à vieillir. Certains de nos produits sont très rares, par exemple nous avons des cognacs qui sont composés avec des eaux-de-vie datant d'avant 1900. La dégustation de ces produits est également accompagnée des plus beaux rituels, dans le service, les outils, les lieux.

Club Afrique IAE Paris alumni : Le marché du luxe, sur le segment des spiritueux est-il fidèle à sa solide réputation d'imperméabilité aux crises en Afrique de l'Est comme c'est le cas sous d'autres cieux ?

Le segment des spiritueux n'est pas imperméable aux crises, et encore moins sur l'Afrique où beaucoup de facteurs économiques, monétaires et géopolitiques peuvent par exemple réduire fortement les importations sur un pays. Nous avons la chance d'avoir certaines marques très résilientes, comme Hennessy avec une demande consommateurs forte même en période de crise. La force du groupe est surtout d'avoir un portefeuille diversifié et une présence de marques globale, pour assurer une croissance au final.

Club Afrique IAE Paris alumni : 9 % des achats de produits de luxe se font aujourd'hui en ligne, avec une prévision de 25 % en 2022. Et l'Afrique de l'Est est fortement touchée par le vague numérique et digitale. S'achemine-t-on vers une distribution de plus en plus digitale de vos produits en Afrique de l'Est ?

En Afrique de l'Est, et particulièrement au Kenya, le digital et les sites marchands sont très présents. Il existe déjà des sites de vente en ligne de spiritueux, soit par des enseignes traditionnelles qui ont développées leur offre digitale, soit par des pure players, comme Jumia. Jumia a lancé récemment un site « Jumia Party » qui permet de se faire livrer ses produits en moins d'une heure sur Nairobi.

Club Afrique IAE Paris alumni : La digitalisation de la distribution va-t-elle redéfinir le parcours d'achat et l'expérience client sur le segment premium des spiritueux en Afrique de l'est?

La digitalisation est un phénomène majeur en Afrique de l'Est, mais la digitalisation de la distribution touche encore une petite partie des consommateurs. La grande majorité des achats de vins et spiritueux en Afrique de l'Est se fait encore de façon très traditionnelle, dans des petits magasins de proximité où le client peut voir et toucher le produit et obtenir parfois un crédit de quelques jours. La distribution moderne, ou la grande distribution représente moins de 10% des volumes mais est en croissance continue.

Club Afrique IAE Paris alumni : Est-il possible de commander via le site marchand de votre société et se faire livrer sa bouteille de champagne ou de vin en Ouganda ou Ethiopie ?

Pour le moment les réglementations d'importation en Afrique de l'Est sont contraignantes, notamment pour les vins et spiritueux. Lorsque nous avons des demandes, nous mettons en contact nos consommateurs avec des distributeurs locaux (traditionnels ou en ligne) pour leur offrir le meilleur service.

Club Afrique IAE Paris alumni : Quelles furent les motivations à choisir l'IAE Paris pour effectuer votre Master en 2002 ?

Je souhaitais une formation avec une forte ouverture sur le monde de l'entreprise et avec une réputation sérieuse auprès des employeurs. La notoriété de l'IAE de Paris et la qualité de ses formations m'ont séduit et la possibilité de faire mon Master 2 en apprentissage a définitivement été un plus.

Club Afrique IAE Paris alumni : Quels souvenirs gardez-vous de votre passage à l'IAE Paris ?

Une année très riche, avec beaucoup d'échanges intellectuels tant avec les enseignants que les autres élèves. Il était très formateur de suivre des cours et d'avoir la pratique en entreprise en simultanée. Je suis d'ailleurs revenue quelques années plus tard pour faire des interventions en marketing au sein du Master 2 Pratiques Commerciales.

Club Afrique IAE Paris alumni : Pour terminer notre entretien, quels conseils donneriez-vous à un jeune diplômé qui aspire à faire carrière dans le secteur du luxe ?

Commencer avec une bonne formation initiale et ne pas hésiter à aller sur d'autres secteurs que celui du luxe au début, privilégier les stages de longues durées ou l'apprentissage qui permettent de bien développer les expériences et de mieux tester ses attentes en termes de secteurs ou de métiers. Une expérience à l'international est devenue presque incontournable, ainsi que la maîtrise de l'anglais et d'une autre langue.

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.

Club Afrique IAE Paris alumni : Bonjour. Merci de nous accorder cet entretien. Pouvez-vous vous présenter aux lecteurs de la newsletter ?

Je suis Mr LAHRICHI ALI Fondateur et Directeur de la société KER-



Ali LAHRICHI

**Fondateur & Directeur
KERTYS
MBA, IAE Paris, 1997**

TYS. Après mon Baccalauréat, Série D obtenu au Lycée Moulay Driss à Casablanca en 1984, je suis allé en France poursuivre mes études universitaires. J'ai obtenu une maîtrise de Mathématiques à l'université François Rabelais à Tours, je me dirigeais droit vers la préparation d'un doctorat en Mathématiques, quand j'ai découvert l'informatique. De ce fait, j'ai été admis à un DESS d'aide à la décision à la faculté de Toulouse III avec une double compétence Mathématique et informatique. Après le DESS, j'ai souhaité poursuivre ma formation en Informatique et j'ai été admis sur titre à l'ENSEIRB dans la filière Informatique. Et j'ai ainsi obtenu mon diplôme d'ingénieur en informatique.

En 1992 après l'obtention de mon diplôme, j'ai commencé à travailler dans le domaine de l'aide à la décision. Je suis passé par plusieurs cabinets de consulting spécialisés dans ce domaine et en 2000, j'ai intégré la société COGNOS, éditeur de logiciels Canadien. C'était le début d'une aventure passionnante. J'ai pu comprendre de manière approfondie le business model des éditeurs de logiciels en occupant différents postes : Avant-ventes, conseil, Responsable partenaires, ingénieur d'affaires. J'ai pu ainsi avec d'autres collègues arrivés en même temps que moi, voir Cognos grandir, jusqu'au rachat par IBM.

Je suis resté chez IBM 6 mois avant de lancer la création de KERTYS.

Club Afrique IAE Paris alumni : A quel moment de votre carrière professionnelle, faites-vous le choix de créer votre entreprise KERTYS? Quelles en furent les principales motivations ?

Au fil de mon évolution au sein de mes différents jobs, j'ai pris conscience de mon désir d'entreprendre. Etant de formation scientifique, il me manquait des compétences en management, gestion, comptabilité et droit. En 1995, je me suis inscrit à l'IAE Paris en cours du soir et pendant deux ans, j'ai préparé le MBA (qui s'appelait Certificat d'Aptitude à l'Administration des entreprises). Ce n'était pas facile car il fallait concilier vie professionnelle, vie de famille et études. Mais c'était sans regret. L'IAE m'a donné une autre dimension et m'a permis de disposer d'une double compétence Informatique et Gestion. Il restait la prise de risque. Pourquoi entreprendre ? Comment laisser un poste, une position et un salaire confortable versus la création d'entreprise avec plus d'incertitudes. L'envie d'entreprendre, le rachat de Cognos par IBM et des systèmes d'aide à la création ont été des éléments déclencheurs et m'ont poussé en 2009 à créer KERTYS.

Club Afrique IAE Paris alumni : Présentez-nous votre entreprise KERTYS ?

KERTYS est une société spécialisée dans le conseil et la mise en œuvre des systèmes de performance management. Nous aidons les entreprises à piloter leur performance. Une entreprise est performante si elle a une vision (Planification et élaboration budgétaire), une bonne exécution (Business Intelligence), si elle minimise et pilote ses risques financiers et opérationnels (Risk Management), si elle s'appuie sur du personnel bien recruté et compétent (Ressources Humaines), enfin si elle est digitale (zéro papier, gestion documentaire, portail, solutions métiers digitales). Nous offrons à nos

clients une double expertise fonctionnelle et technique, en s'appuyant sur des éditeurs que l'on représente en France et en Afrique (M-files, Anaplan, Qlikview, TalentSoft, ...).

Club Afrique IAE Paris alumni : Quelles sont les principaux obstacles auxquels vous avez dû faire face dans le cadre de la création de votre entreprise ? Comment les avez-vous contournés ?

L'un des principaux obstacles lors de la création, est le volet administratif. Nous avons eu la chance de nous entourer d'un cabinet d'expertise comptable MBSA qui nous a bien aidé et qui continue à nous accompagner. Le second obstacle, est la notoriété. Il fallait dès le départ se différencier et montrer que l'on apporte une vraie valeur ajoutée par rapport à nos concurrents. La compétition est rude dans ce domaine, mais il est possible de se frayer un chemin en s'appuyant sur son expertise et en offrant à nos clients une vraie vision et une approche globale. Notre approche fonctionnelle et technique, a été pour nous un vrai différentiateur.

Club Afrique IAE Paris alumni : Que vous apporte votre MBA - IAE Paris dans le cadre de vos activités entrepreneuriales ?

Comme indiqué précédemment, l'IAE Paris m'a permis d'acquérir des compétences de gestion et de management que je n'avais pas. J'ai eu la chance lors de différents projets d'aborder ces éléments, mais ça restait sans fondement théorique. Le diplôme de l'IAE m'a permis d'avoir une approche théorique et pratique de différents domaines : comptabilité générale, comptabilité analytique, fiscalité, droit, sociologie, ...Tous ces éléments m'ont été utiles lors de la création de KERTYS.

Club Afrique IAE Paris alumni : Votre entreprise est présente au Maroc, Sénégal, Côte d'Ivoire et Cameroun. Quelles sont les principales motivations de cette expansion géographique ?

PARCOURS ENTREPRENEUR

Comme indiqué précédemment, nous avons établi des partenariats de distribution avec des éditeurs de logiciels pour les régions Afrique du Nord et Afrique de l'Ouest. Nous représentons ces éditeurs en prenant en charge tout le cycle Marketing, commercial et mise en œuvre. Ces différents pays sont pilotés à partir de notre filiale KERTYS MAROC où nous traitons toutes les opportunités. Pour plus d'efficacité et de proximité avec nos clients dans ces différents pays, nous nous appuyons sur des partenaires locaux que nous formons aux produits KERTYS et à nos différentes méthodologies.

Pour information l'année dernière nous avons organisé à Casablanca la première édition de notre forum M-files for Africa à destination de nos clients, partenaires et prospects Africains.

Club Afrique IAE Paris alumni : Pouvez-vous lister 3 projets que votre entreprise a piloté récemment sur le continent africain ?

Nous menons actuellement plusieurs projets en Afrique de l'Ouest.

Tout d'abord TRANSCO LSG est une organisation non gouvernementale créée par les Chefs d'Etat de la CEDEAO et qui est basée en Côte d'Ivoire. Cette organisation a pour objectif l'électrification de certains pays de la CEDEAO comme la Guinée, le Sierra Leone, le Liberia et la Côte d'Ivoire. TRANSCO LSG est financée par la Banque Mondiale, la BAD, la BEI et le KFW. KERTYS mène un projet de mise en œuvre de la GED M-files pour l'automatisation des différents processus de TRANSCO.

Nous avons également mise en œuvre la solution TalentSoft, solution de gestion de ressources humaines pour la RAW BANK. Cette solution a permis l'automatisation des recrutements et également la campagne des évaluations annuelles.

Enfin, nous avons mis en place pour les parlements du Niger et du Burkina-Faso la solution M-files pour la gestion de la dématérialisation et de l'archivage des documents.

Club Afrique IAE Paris alumni : Quels sont les principaux besoins des entreprises africaines auxquels vous apportez des solutions via Kertys ?

Nous constatons un vrai besoin de dématérialisation et de gestion documentaire et également un besoin de gestion de Ressources Humaines en mettant en place des systèmes de gestion de ressources humaines comme TalentSoft.

Club Afrique IAE Paris alumni : Quels sont les principaux obstacles rencontrés dans le cadre de votre implantation sur le continent Africain ?

Les obstacles que nous avons pu rencontrer au début lors de l'implantation dans certains pays, sont le manque d'infrastructures technologiques comme Internet. Aujourd'hui un vrai effort a été fait dans ce sens et nous avançons plutôt bien dans notre stratégie de développement. Nous nous appuyons sur des partenaires locaux qui nous aident à surmonter les différents obstacles.

Club Afrique IAE Paris alumni : Quel est le site internet de la société KERTYS ?

www.kertys.com

<https://www.linkedin.com/company/kertys-africa/?viewAsMember=true>

https://www.facebook.com/kertysmaroc/?epa=SEARCH_BOX

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

Dans un premier temps, si on est basé en France par exemple, c'est de faire un voyage touristique dans les différents pays, rencontrer les partenaires et s'imprégner de la réalité économique et sociale. Ne pas minimiser les

difficultés, mais les affronter en s'appuyant sur des partenaires locaux compétents et sérieux. Enfin, se différencier en apportant une vraie valeur ajoutée. Il existe une compétition importante dans cette région et il est important de fournir un travail de qualité.

Club Afrique IAE Paris alumni : Pour terminer cet entretien, quelques souvenirs du MBA ?

Je me souviens que c'était une ambiance studieuse et avec de belles rencontres. Un souvenir, c'est la naissance de mon premier enfant Amine pendant cette période. J'étais en cours du soir et après les cours je rendais visite à ma femme et mon premier bébé. Trop d'émotions !

ON EN PARLE

- ◆ **Narjiss Loudiyi, MBA - IAE Paris** et CEO de N7 Media Group à Casablanca dont nous avons eu l'honneur de présenter le parcours via la rubrique parcours entrepreneur du numéro #8 de la newsletter, figure pour la première fois dans le TOP 50 des femmes marocaines de l'hebdomadaire économique marocain Challenge. Ce classement a mis en avant les 50 marocaines qui font bouger le tissu économique local. Retrouvez le parcours de Narjiss en cliquant sur ce [lien](https://www.iae-paris.org/global/gene/link.php?doc_id=2060) : https://www.iae-paris.org/global/gene/link.php?doc_id=2060
- ◆ **Vivian Nkwah, américano-nigériane de 36 ans, Global Partners MBA - IAE Paris** et CEO de MEDSAF à Lagos au Nigeria dont nous avons mis en avant le parcours entrepreneurial au Nigeria (newsletter #7), figure dans la liste des entrepreneurs NTIC du prestigieux magazine Forbes Africa 2019. Vivian a levé 1,4 millions d'euros ces 18 derniers mois pour accélérer le développement de sa startup. Retrouvez le parcours de Vivian en cliquant sur ce [lien](https://www.iae-paris.org/global/gene/link.php?doc_id=2059) : https://www.iae-paris.org/global/gene/link.php?doc_id=2059
- ◆ **Joëlle Monlouis, avocate, MBA - IAE Paris**, forte d'une riche expérience acquise auprès de la Fédération Française de Football, accompagne depuis deux mois la Confédération Africaine de Football (CAF). Elle assiste en particulier la directrice juridique de la CAF. Nous lui souhaitons bon vent dans cette nouvelle aventure.
- ◆ **Un cabinet RH internationalement reconnu**, spécialisé sur les cadres dirigeants sera désigné en mai 2019 pour devenir le partenaire officiel du club Afrique IAE Paris alumni. Il aura pour objectifs : d'accompagner les alumnis qui sont en quête de position de cadres dirigeants et accompagner les alumnis IAE Paris sur le continent dans le cadre d'une levée de fonds. Enfin ce cabinet RH assistera les structures africaines existantes et dirigées par des alumnis dans le cadre de développements commerciaux ou restructuration.
- ◆ 4 villes ont été sélectionnées pour la présentation du magazine des alumnis club Afrique – IAE Paris Sorbonne Business School en 2019 : **Dakar, Cotonou, Abidjan, Douala**. Des soirées de présentation seront organisées à destination du milieu économique et politique des pays auxquels appartiennent ces villes. Pour plus d'information se rapprocher de club.afrique@yahoo.com. Ces quatre villes ne seront pas seules qui verront la caravane de présentation du magazine. A l'initiative d'alumnis résidant en Afrique, d'autres destinations peuvent être programmées.
- ◆ **Macaire Lawin**, Secrétaire Général de l'association des anciens de l'IAE Paris Sorbonne Business School, présentera courant avril 2019 au CODIR le processus de développement des activités de l'alumni en Afrique. Une expérimentation serait envisagée avec un rôle de coordinateur régional de l'alumni. Ces coordinateurs auront pour mission d'orchestrer l'installation des référents pays.

PROMOTION DES ALUMNI IAE PARIS EN AFRIQUE

Nous avons sélectionné une trentaine de profils les plus représentatifs.

Sources : presse+ retour des alumni

Validation profil : annuaire des anciens de l' IAE Paris.

Période : Décembre 2018 - 28 février 2019.

Profils sélectionnés : Top et middle management

- ◆ **Natsy Missamou**, MBA - IAE Paris a été promu en février 2019, Energy Director Moyen Orient et Afrique du groupe Orange.
- ◆ **Sofiane Omrani**, Global Executive MBA - IAE Paris, a été promu en décembre 2018, Corporate Habibo Group. Il quitte le Cameroun où il a dirigé pendant 5 ans la société News Food, filiale du groupe Fokou.
- ◆ **Michael de l'Estrac**, MBA International Paris - IAE Paris 2014 a été promu en février 2019 « General Manager » Madagascar – GAVAUDAN.

PROCHAINE NEWSLETTER : Juin 2019

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 : leur nom , prénom, email , année de promotion et dénomination du diplôme obtenu.

PROCHAIN CAFÉ AFRIQUE :

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 15/04/2019, le Club Afrique de l'Alumni IAE de Paris
vous convie au **Café Afrique****

ANIMATEUR

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

DÉROULEMENT DE LA SOIRÉE

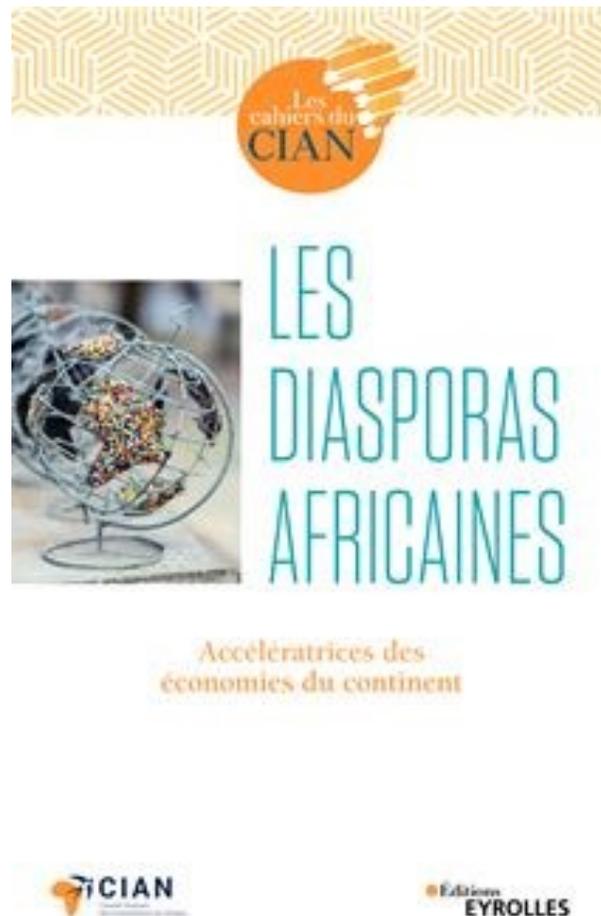
18h45 - 19h00 : Accueil des participants

19h00 - 20h30 : Discussions

LIEU

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

Inscriptions obligatoires: [Réservation Soirée Club Afrique du 15 avril 2019](#)



Un panorama inédit des retombées économiques des diasporas africaines

Alors que l'Afrique enregistre une croissance durable et bénéficie de sauts technologiques grâce au digital, les trois millions et demi de personnes des diasporas africaines de France se tournent de plus en plus vers le continent pour prendre part à cette dynamique. Beaucoup de projets, d'initiatives entrepreneuriales ou associatives voient le jour, des fonds importants sont investis. Mais quel est l'effet réel pour le continent africain ?

En 2018, le Conseil français des investisseurs en Afrique (CIAN) a conduit une étude pour mieux cerner la réalité économique de ces diasporas africaines de France, leurs motivations et aspirations ainsi que leur impact. Cet ouvrage dresse un panorama inédit de ces diasporas et de leurs puissantes retombées économiques pour le continent africain.

POUR CONCLURE...

Remise des diplômes en Sorbonne - 11 novembre 2018



des MBA International Paris ...



POUR CONCLURE...

Notre citation du jour :

« In the journey of success, tenacity of purpose is the supreme »



Aliko DANGOTE

President and CEO, DANGOTE GROUP

Club Afrique IAE PARIS ALUMNI

Comité de rédaction

M. Macaire Lawin : Président Club Afrique

M. Léon Fodzo : Vice Président

Mme. Anne-Isabelle N'Guessan : Secrétaire Générale

Nous contacter : club.afrique@yahoo.com

Les personnes intéressées par un entretien ou une contribution doivent se rapprocher

de: **M. Léon FODZO**

Email lfodzo@yahoo.fr et/ou club.afrique@yahoo.fr

Téléphone : 06 84 89 30 34

